



**UNIVERSIDAD DE JAÉN**  

---

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
Y JURÍDICAS**  
**DEPARTAMENTO DE**  
**ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS,  
MARKETING Y SOCIOLOGÍA**

**TESIS DOCTORAL**

**POLÍTICAS PÚBLICAS EN  
EMPRENDIMIENTO: UNA REFERENCIA A LA  
ECONOMÍA SOCIAL**

**PRESENTADA POR:  
JOSÉ MARÍA CASADO RUIZ**

**DIRIGIDA POR:  
DRA. D.<sup>a</sup> ADORACIÓN MOZAS MORAL  
DR. D. ENRIQUE BERNAL JURADO**

**JAÉN, 10 DE JULIO DE 2017**

**ISBN 978-84-9159-124-5**



*A Olga*  
*y José María*



## AGRADECIMIENTOS

La elaboración de una tesis doctoral supone un largo proceso de aprendizaje, en el que hay que dedicar un gran esfuerzo, que sería imposible asumir sin la participación y ayuda de numerosas personas que facilitan esta tarea.

En primer lugar, agradecer a mi empresa, Andalucía Emprende, por los datos que me ha aportado sobre las empresas atendidas, facilitándome la labor en este trabajo de investigación.

Un agradecimiento muy especial a los dos directores de esta tesis, Dña. Adoración Mozas y D. Enrique Bernal, por cómo me han ido guiando en cada momento para la consecución de este trabajo, ya que sin ellos hubiera sido posible su realización. Gracias por la paciencia que habéis demostrado y por todo vuestro apoyo.

También agradecer a dos compañeros muy especiales, Domingo y Miguel, por su inestimable ayuda y las orientaciones recibidas para la consecución de este trabajo de investigación, sirviéndome de una gran ayuda, muchas gracias por todo.

Finalmente, como no puede ser de otra manera, agradecer a mi familia todo el apoyo recibido y la paciencia que han tenido en mis largas ausencias, a mi mujer y mi hijo, y al resto de la familia, especialmente a mis padres, mi hermana, mi ahijada y mis sobrinas.

Un especial agradecimiento a:



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

## ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	19
1.1. ANTECEDENTES Y ACTUALIDAD DEL TEMA DE ESTUDIO	19
1.1.1. ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA	19
1.1.2. ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN ECONOMÍA SOCIAL	24
1.1.3. ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ANDALUCÍA	28
1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	33
1.3. TESIS, HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO	35
1.3.1. TESIS E HIPÓTESIS	35
1.3.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	37
1.4. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN	38
1.5. SECUENCIA DE LA INVESTIGACIÓN	42
CAPÍTULO 2. LAS TEORÍAS DEL EMPRENDIMIENTO Y LAS POLÍTICAS DE FOMENTO: ESPECIAL ANÁLISIS A LA ECONOMÍA SOCIAL	45
2.1. INTRODUCCIÓN	45
2.2. DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO	47
2.3. LAS TEORÍAS DEL <i>ENTREPRENEURSHIP</i>	50
2.3.1. ENFOQUE ECONÓMICO	54
2.3.2. ENFOQUE PSICOLÓGICO	62
2.3.3. ENFOQUE SOCIO-CULTURAL	66
2.3.4. ENFOQUE GERENCIAL	80
2.4. LAS POLÍTICAS PÚBLICAS	89
2.4.1. INTRODUCCIÓN	89
2.4.2. RAZONES PARA IMPLEMENTAR POLÍTICAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL	90
2.4.3. CLASIFICACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE FOMENTO	93
2.5. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS	97
2.5.1. INTRODUCCIÓN A LA EVALUACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS	97
2.5.2. MECANISMOS Y TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE POLÍTICAS	105
2.5.3. GRADO DE IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE EVALUACIÓN	116
CAPÍTULO 3. POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMÍA SOCIAL	119
3.1. POLÍTICAS A NIVEL MUNDIAL	119
3.1.1. AMÉRICA DEL NORTE	120
3.1.2. ÁFRICA	126
3.1.3. EUROPA	127

3.2. POLÍTICAS EN ESPAÑA	135
3.2.1. ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS ADOPTADAS A NIVEL ESTATAL	137
3.2.2. ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS ADOPTADAS POR COMUNIDADES	148
<b>CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ANDALUCÍA</b>	<b>163</b>
4.1. INTRODUCCIÓN	163
4.2. PRIMER PACTO ANDALUZ POR LA ECONOMÍA SOCIAL (2002-2006)	165
4.3. II PACTO ANDALUZ POR LA ECONOMÍA SOCIAL (2006-2010)	175
4.4. III PACTO ANDALUZ POR LA ECONOMÍA SOCIAL (2011-2015)	177
4.5. PACTOS LOCALES POR LA ECONOMÍA SOCIAL	186
4.6. ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA	187
4.6.1. ANÁLISIS HISTÓRICO	187
4.6.2. PROGRAMAS DESARROLLADOS EN LA ACTUALIDAD	192
4.6.3. RESULTADOS 2016	196
<b>CAPÍTULO 5. MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE EMPRENDIMIENTO EN ANDALUCÍA</b>	<b>201</b>
5.1. INTRODUCCIÓN	201
5.2. NECESIDAD DE EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y CÁLCULO DEL IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL	203
5.3. ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO EN ANDALUCÍA EMPRENDE	220
5.3.1.- PROPUESTA METODOLÓGICA	220
5.3.2.- APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA	222
5.3.3.- ANÁLISIS DE RESULTADOS	227
<b>CAPÍTULO 6. ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA EN LAS ORGANIZACIONES ATENDIDAS POR ANDALUCÍA EMPRENDE</b>	<b>233</b>
6.1. INTRODUCCIÓN	233
6.2. METODOLOGÍA DEA (Data Envelopment Analysis)	234
6.3. ESTUDIO DE EFICIENCIA DE LAS EMPRESAS INCUBADAS EN ANDALUCÍA EMPRENDE	244
6.3.1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	244
6.3.2. ELIMINACIÓN DE VALORES ATÍPICOS ( <i>OUTLIERS</i> )	246
6.3.3. ANÁLISIS DE EFICIENCIA DEA	247
6.3.4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA EFICIENCIA EMPRESARIAL	249
<b>CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES</b>	<b>255</b>
7.1. CONCLUSIONES	255
7.2. LIMITACIONES DEL ESTUDIO	260
7.3. POSIBLES FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	262

BIBLIOGRAFÍA	263
NORMATIVA DE REFERENCIA	297
REFERENCIAS PÁGINAS WEB	309

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1. Distintos enfoques teóricos sobre la creación de empresas y la función empresarial ( <i>entrepreneurship</i> )	53
Tabla 2.2. Formas de convertirse en empresario	84
Tabla 2.3. Clasificación de políticas dirigidas a la economía social	94
Tabla 2.4. Tipos de evaluaciones en función de las áreas y ámbitos de actuación de las aa.pp.	104
Tabla 3.1. Prestaciones por desempleo	138
Tabla 3.2. Medidas de fomento de cooperativas y sociedades laborales del ministerio de empleo y seguridad social	140
Tabla 3.3. Fiscalidad comparada de las cooperativas	142
Tabla 3.4. Bonificaciones fiscales de las sociedades laborales	144
Tabla 4.1. Empresas creadas de economía social en España y en Andalucía (2002-2006)	173
Tabla 4.2. Programas destinados a la economía social iniciados durante la vigencia del primer pacto andaluz	174
Tabla 4.3. Empresas creadas de economía social en España y en Andalucía (2006-2010)	177
Tabla 4.4. Empresas creadas de economía social en España y en Andalucía (2011-2015)	183
Tabla 4.5. Síntesis de políticas para el fomento de la economía social en Andalucía	185
Tabla 4.6. Principales cifras de Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza	190
Tabla 4.7. Principales resultados de Andalucía Emprende 2016	196
Tabla 4.8. Análisis del retorno de la inversión pública en Andalucía Emprende	199
Tabla 5.1. Métodos de medición del impacto social	206
Tabla 5.2. Clasificación de métodos de medición del impacto social	214
Tabla 5.3. Métodos de impacto de medición del impacto social	215
Tabla 5.4. Clasificación y referencias de métodos de medición del impacto social	218
Tabla 5.5. Identificación de <i>stakeholders</i> , <i>outcomes</i> , valoración, fuentes y ponderación	224
Tabla 5.6. Resultados obtenidos del análisis coste-beneficio de Andalucía Emprende	

(ae)	228
Tabla 6.1. Métodos de medición de eficiencia	236
Tabla 6.10. Promedio de eficiencia en función de la subvención recibida	253
Tabla 6.11. Promedio de eficiencia en función de la forma jurídica de la empresa	253
Tabla 6.2. Ficha técnica del estudio	247
Tabla 6.3. Estadísticas descriptivas de las variables seleccionadas en el método dea	248
Tabla 6.4. Estadísticas descriptivas de las variables seleccionadas en el método dea	249
Tabla 6.5. Promedio de eficiencia en función de la provincia a la que pertenecen	251
Tabla 6.6. Promedio de eficiencia en función del sector	251
Tabla 6.7. Promedio de eficiencia en función de la localización de la incubación	252
Tabla 6.8. Promedio de eficiencia según la duración del contrato de incubación	252
Tabla 6.9. Promedio de eficiencia en función de la realización o no de un plan de desarrollo con aumento de empleo	252

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. Clasificación de políticas en función de los públicos objetivos y los momentos críticos del proceso de creación y consolidación	95
Figura 5.1. Cadena de creación de impacto	221
Figura 6.1. Formulación matemática modelo inicial dea (ccr)	237
Figura 6.2. Formulación matemática modelo <i>ccr-input</i>	238
Figura 6.3. Formulación matemática modelo <i>ccr-output</i>	239
Figura 6.4. Formulación matemática modelo <i>bcc-input</i>	240
Figura 6.5. Formulación matemática modelo <i>bcc-output</i>	240
Figura 6.6. Formulación matemática modelo	241
Figura 6.7. Formulación matemática modelo	241
Figura 6.8. Formulación matemática modelo aditivo	242



## GLOSARIO DE ACRÓNIMOS

ACAFI: Evaluación brújula de AtKisson para los inversores (*Atkisson Compass Assessment for Investors*).

ACES: Asociación Andaluza de Centros de Enseñanza de Economía Social.

ACI: Alianza Cooperativa Internacional.

ADS: Agencia de Desarrollo Social (Marruecos).

AEFPA: Andalucía Emprende Fundación Pública Andaluza.

AJD: Actos Jurídicos Documentados.

AMECOOP-A: Asociación de Mujeres Empresarias de Andalucía.

AMESAL: Asociación de Mujeres Empresarias de Sociedades Laborales.

AVAC: Años de Vida Ajustados por Calidad.

BACO: Mejor opción disponible de caridad (*Best Available Charitable Option*).

BOE: Boletín Oficial del Estado.

BOJA: Boletín Oficial de la Junta de Andalucía.

BOP: Boletín Oficial de la Provincia.

BSc: Cuadro de mando integral (*Balanced Scorecard*).

CADEs: Centros Andaluces de Emprendimiento.

CCAE: Confederación de Cooperativas Agrarias de España.

CCOO: Comisiones Obreras.

CED: Desarrollo Económico Comunitario.

CEP: Cooperativas Especialmente Protegidas.

CEP-CMAF: Conferencia Europea Permanente - Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones.

CEPES: Confederación Empresarial Española de la Economía Social.

CEPES-A: Confederación para Entidades de Economía Social de Andalucía.

CESE: Comité Económico y Social Europeo.

CICOPA: Organización Internacional de las Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios.

CMAF: Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones.

CNES: Consejo Nacional de Economía Solidaria (Brasil).

COCETA: Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado.

CONAMI: Comisión Nacional de Coordinación del Programa de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social (Argentina).

CONCOVI: Confederación de Cooperativas de Viviendas de España.

CONFESAL: Confederación Española de Sociedades Laborales.

CP: Cooperativas Protegidas.

CRCs: Centros de Investigación Cooperativa en Australia.

CSEHub: *Canadian Social Economy Hub*.

CHAMP: Método de evaluación del rendimiento de la caridad (*Charity Assessment method of Performance*).

DEA: Análisis Envolvente de Datos (*Data Envelopment Analysis*).

DMU: Unidad de toma de decisiones (*Decision Making Unit*).

DOUE: Diario Oficial de la Unión Europea.

EJE: Empresa Joven Europea.

EME: Emprender en Mi Escuela.

ERD: Empresas de Reducida Dimensión.

ERG: Empresas de Régimen General.

FAECA: Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias.

FAECTA: Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado.

FBES: Fórum Brasileño de Economía Solidaria.

FEES: Fundación Escuela de Economía Social.

FMPA: Federación de Mujeres Progresistas de Andalucía.

FRAE: Fundación Red Andalucía Emprende.

FSE: Fondo Social Europeo.

FUNDIBES: Fundación Iberoamericana de Economía Social.

GEM: Monitor de Emprendimiento Global (*Global Entrepreneurship Monitor*).

HISPACOOOP: Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios.

IAE: Impuesto de Actividades Económicas.

ICO: Instituto de Crédito Oficial.

IDEA: Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía.

IEA: Instituto de Estadística de Andalucía.

IEPS: Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (Ecuador).

INAES: Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (Argentina).

INFES: Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social.

INNOVES: Fundación Innovación de la Economía Social.

ITP: Impuesto de Transmisiones Patrimoniales.

IVA: Impuesto sobre el Valor Añadido.

LEM: Multiplicador local económico (*Local Economic Multiplier*).

MDG-scan: Objetivo de Desarrollo del Milenio (*Millennium Development Goal scan*).

MEGA: Modelos de Equilibrio General Aplicado.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

MIF: Medida del impacto marco (*Measuring Impact Framework*).

NTIC: Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación.

OASIS: La evaluación continua de impactos sociales (*Ongoing Assessment of Social Impacts*).

ODCO: Oficina de Desarrollo de la Cooperación (Marruecos).

ODM: Objetivos de Desarrollo del Milenio.

OIT: Organización Internacional del Trabajo.

ONU: Organización de las Naciones Unidas.

PAE: Puntos de Atención al Emprendedor.

PAFES: Programa Andaluz de Fomento de la Economía Social.

PCPI: Programas de Cualificación Profesional Inicial.

PIC: Programa de Iniciativa Comunitaria.

PIMA: Plan de Innovación y Modernización de Andalucía.

PIPAM: Plan Integral para los Andaluces en el Mundo.

PSIA: La evaluación del impacto social de la pobreza (*Poverty Social Impact Assessment*).

PVSc: Valor público del cuadro de mando (*Public Value Scorecard*).

PYME: Pequeña y Mediana Empresa.

RAES: Red de Agencias de Economía Social.

RD: Real Decreto.

RSC: Responsabilidad Social Corporativa.

S. Coop. And.: Sociedad Cooperativa Andaluza.

S.A.: Sociedad Anónima.

S.A.L.: Sociedad Anónima Laboral.

SAM: Matriz de Contabilidad Social (*Social Accounting Matrix*).

SCA: Análisis de compatibilidad social (*Social Compatibility Analysis*).

SCBA: Análisis social de coste-beneficio (*Social Cost-Benefit Analysis*).

SCEA: Análisis social de coste-efectividad (*Social Cost-Effectiveness Analysis*).

SEAT: Conjunto de herramientas de investigación socioeconómica (*Socio-Economic Assessment Toolbox*).

SENAES: Secretaria Nacional de Economía Solidaria (Brasil).

SIA: La evaluación del impacto social (*Social Impact Assessment*).

SICOOP: Sociedad de inversión cooperativa.

S.L.: Sociedad Limitada.

S.L.L.: Sociedad Limitada Laboral.

SRA: La evaluación del retorno social (*Social Return Assessment*).

SROI: Retorno social de la inversión (*Social Return on Investment*).

SVA: Valor añadido de grupos de interés (*Stakeholder Value Added*).

TIC: Tecnología de la Información y la Comunicación.

TUE: Tratado de la Unión Europea.

UE: Unión Europea.

UECOE: Unión Española de Cooperativas de Enseñanza.

UGT: Unión General de Trabajadores.

UNACC: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito

UNACOMAR: Unión Nacional de Cooperativas del Mar de España.

VAR: Vectores Autorregresivos.



# **CAPÍTULO 1.**

## **INTRODUCCIÓN**

En este primer capítulo se van a analizar los antecedentes del tema de estudio elegido y se justificará la investigación desarrollada. Por otra parte, se define la tesis, las hipótesis y los objetivos de la investigación y se desarrollan brevemente las metodologías usadas en esta tesis, aunque en capítulos posteriores se describirán con mucho mayor detalle. Por último, se describe la secuencia que sigue el presente trabajo a lo largo de los diferentes capítulos.

### **1.1. ANTECEDENTES Y ACTUALIDAD DEL TEMA DE ESTUDIO**

#### **1.1.1. ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA**

No existe crecimiento económico sin emprendimiento, independientemente de la situación en la que se encuentre la economía del país (Minniti, 2012). Por ello, el emprendimiento no ha pasado desapercibido por los gobiernos de naciones y regiones, por considerarse un elemento cada vez más tenido en cuenta en la elaboración de las políticas de desarrollo (Boettke y Coyne, 2007). Este hecho es uno de los motivos por los cuales en los últimos años ha cobrado una mayor relevancia desde el ámbito político y económico. El emprendimiento es un elemento que desencadena y/o eleva el crecimiento económico y social y lo vincula al territorio y a sus recursos.

Para realizar una aproximación a la realidad emprendedora tanto a nivel mundial como nacional y regional, tenemos que hacer uso del Informe GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) que se realiza de forma anual, sobre sesenta países, utilizando los mismos criterios con independencia de la región de que se trate, lo que nos permite poder comparar las distintas realidades y ponerlas en contexto. Para ello, nos basamos en los Informes de 2015, que es el más actualizado de Andalucía y que, además, coincide con el año analizado en parte

de nuestro estudio empírico. A través de los informes GEM el análisis exploratorio se realiza primero a nivel internacional para, posteriormente, centrarnos en la realidad nacional y, finalmente, en la andaluza.

Como se desprende de los distintos informes GEM, la capacidad de desarrollo económico y social de una región está estrechamente ligada al dinamismo y calidad del tejido empresarial. Por lo tanto, resulta muy útil la investigación realizada en el informe a nivel internacional (Kelly *et al.* 2016), que describe el perfil emprendedor de los sesenta países participantes. Para la elaboración de este informe, se estudian las seis prioridades políticas identificadas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: la formulación de estrategias empresariales nacionales; la optimización del entorno normativo; la mejora de la educación y las competencias empresariales; la facilitación del intercambio tecnológico y la innovación; el acceso a la financiación y la promoción de la sensibilización y la creación de redes. En dicho informe se proponen de forma general las siguientes medidas para fomentar el emprendimiento (Kelly *et al.*, 2016):

- Establecer un marco regulatorio en el que se eliminen trabas y trámites burocráticos, así como políticas fiscales que favorezcan los fondos de capital riesgo y *business angels*.
- Desarrollar capacidades de innovación.
- Incluir el emprendimiento en todos los niveles educativos.
- La puesta en marcha de centros de capacitación e incubadoras con el objeto de intentar introducir en el mercado de trabajo a los jóvenes desempleados.
- Capacitación de empresarios en formación empresarial en áreas clave, como marketing, recursos humanos y gestión financiera.

- Mejorar los mecanismos de financiación de pymes a través de iniciativas públicas o privadas.
- Difusión, a través de medios locales, de la cultura emprendedora.
- Potenciar el papel de la mujer en el emprendimiento.
- Impulsar el emprendimiento en sectores de actividad de alto valor y crecimiento.

Cabe destacar las siguientes cifras recogidas en el informe (Kelly *et al.*, 2016):

- Las percepciones sobre el emprendimiento presentan grandes variaciones en cada una de las regiones. En América Latina y el Caribe, sólo el 17 por 100 de los adultos en edad laboral optarían por el emprendimiento en Puerto Rico, mientras en Guatemala sería el 96 por 100. En Europa, el 33 por 100 de los finlandeses frente al 79 por 100 en los Países Bajos. Por último, en Asia, menos del 40 por 100 de la República de Corea, Malasia e India poseen espíritu empresarial frente a cerca de tres cuartas partes de los de Taiwán, Indonesia, Filipinas y Kazajstán.
- Europa presenta los promedios regionales más bajos en tasas de actividad empresarial (TEA). En particular, Bulgaria, Alemania e Italia figuran entre los países con tasas más bajas, con menos del 5 por 100 de la población adulta en edad de trabajar comenzando o dirigiendo nuevas empresas.
- El 42 por 100 de los adultos en edad de trabajar, en promedio, ven oportunidades de negocio cercanas, pero poco más de un tercio de ellos lo emprendería por miedo al fracaso.

En España el informe GEM, indica para 2015 que la tasa de actividad emprendedora crecía por segundo año consecutivo hasta el 5,7 por 100, aunque la misma ha ido oscilando desde 2011 entre 5,2 por 100 y el 5,8 por 100 (Peña *et al.*, 2016). En el mismo informe se indica que España se encuentra clasificada dentro de las economías basadas en la innovación, donde el promedio de esta tasa se encuentra situado en el 8,5 por 100, situándose al mismo nivel que Noruega y por encima de Alemania (4,7 por 100) e Italia (4,9 por 100), únicos países que se encuentran por debajo. En la única variable que se sitúa España por encima de la media es en la de empresario consolidado, alcanzando el 7,7 por 100 de la población adulta (la media alcanza 6,8 por 100).

Las características más repetidas en los nuevos negocios (Peña *et al.*, 2016) son su pequeño tamaño, principalmente, del sector servicios y consumo final (80 por 100), la mitad de ellos no tienen empleados a su cargo, no tienen orientación innovadora (70 por 100) y no tienen orientación internacional en sus primeros tres o cuatro años de existencia (80 por 100).

Respecto a las condiciones del entorno español para emprender, según el grupo de expertos del Informe GEM (Peña *et al.*, 2016), hay que incidir en los siguientes aspectos:

- Continuar favoreciendo la financiación de los proyectos emprendedores,
- Fortalecerlo mediante la educación y formación y
- Continuar con las políticas públicas de apoyo al emprendimiento.

Para el caso Andaluz, el Informe GEM regional recoge las siguientes cifras sobre el proceso de creación de empresas, diferenciando tres etapas (Ruiz *et al.*, 2016):

- La etapa de concepción, en la que se valora la intención de crear una empresa y que se mide a través de la tasa de emprendimiento potencial.

Esta tasa ha pasado de crecer en el periodo 2009-2012 a disminuir durante los tres años siguientes, situándose cerca de los valores previos a la crisis, pero dos décimas por encima de la media en España.

- La etapa de nacimiento y posterior consolidación como nueva empresa, medida mediante la tasa de actividad emprendedora. Esta tasa ha evolucionado desde 2012 mejor que la media española, situándose en el 6,4 por 100, siete décimas por encima de la media nacional. Sólo Baleares (8,8 por 100), Castilla la Mancha (7,3 por 100), Cantabria (6,6 por 100) y Madrid (6,5 por 100) se sitúan por encima de Andalucía en este aspecto.
- La última etapa es la de consolidación, referida a la población que consolida sus iniciativas empresariales en Andalucía y que asciende al 5,3 por 100, mientras que la media en España es del 7,7 por 100. Cabe señalar que existe una mayor tasa de cierres en Andalucía, aunque esta tasa ha ido disminuyendo en los tres últimos años.

Las recomendaciones de los expertos, en el caso de Andalucía (Ruiz *et al.*, 2016), son el establecimiento de políticas públicas de apoyo al emprendedor y el fomento de la cultura emprendedora en la educación y la capacitación del emprendedor. Uno de los principales obstáculos es la falta de apoyo financiero. Las recomendaciones son muy similares a las españolas.

En general, Verheul *et al.* (2002) indican que el emprendimiento está muy relacionado con el entorno institucional y cultural en el que se desarrollan y que los gobiernos pueden influir en los recursos y las capacidades de los individuos mediante servicios de información y asesoramiento subvencionados, garantías de préstamos y otros regímenes de ayuda directa que lo posibilite; en definitiva apuestan por las políticas públicas de fomento del emprendimiento. Acs y Szerb (2007) ofrecen varias recomendaciones políticas para favorecer el emprendimiento: por un lado, los países de ingresos medios deberían centrarse en aumentar el capital humano, mejorar la disponibilidad de tecnología y

promover el desarrollo empresarial; además, advierten que es importante iniciar las políticas de desarrollo empresarial con anticipación, ya que no son medidas que tengan efecto en el corto plazo (Acs y Szerb, 2007).

En resumen, la recomendación con mayor consenso del grupo de expertos es la importancia que adquieren para el desarrollo económico y social las políticas de fomento del emprendimiento, por lo que se recomienda su implantación y desarrollo (Verheul *et al.*, 2002; Kelly *et al.* 2016; Acs y Szerb, 2007; Peña *et al.*, 2016; Boettke y Coyne, 2007 y Ruiz *et al.*, 2016). Precisamente, esta reiterada recomendación ha sido uno de las principales razones que nos ha llevado a plantearnos el estudio de las políticas públicas en emprendimiento. La gran cantidad de estudios y referencias relacionadas con dicho campo nos llevó a enfocar nuestra investigación en la economía social.

### 1.1.2. ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN ECONOMÍA SOCIAL

La importancia de la economía social en el mundo nos ha llevado a realizar referencias de la implantación de dichas políticas a nivel internacional y europeo, descendiendo finalmente hasta el caso español. Nos centramos seguidamente en analizar las políticas públicas destinadas al fomento de estas entidades.

Las empresas de economía social y, sobre todo las cooperativas han sido respaldadas por numerosas instituciones internacionales, como la Asamblea de Naciones Unidas (A/56/73E/2001/68), La Organización Internacional del Trabajo (Recomendación 193/2002), Mercosur, la Unión Europea, etc.

Este respaldo institucional, a nivel internacional, hace que desde distintos gobiernos se apueste más por el fomento de este tipo de empresas, promoviendo políticas públicas en este sentido. En este apartado vamos a presentar de forma resumida las políticas que se llevan a cabo en distintos

continentes, para posteriormente centrarnos en el caso europeo y finalmente en España.

Respecto a su presencia mundial, uno de los países con mayor presencia es Canadá. En el caso canadiense, dependiendo del partido que gobierne ha tenido mayor o menor apoyo la economía social. En el año 2006 se formó la *Canadian Social Economy Hub* (CSEHub), que promueve la colaboración de seis centros de investigación regional canadienses con objeto de entender y promover la economía social (Tremblay, 2009).

También son destacables las políticas llevadas a cabo en Quebec y Manitoba (Loxley y Simpson, 2007), donde las actividades de Desarrollo Económico Comunitario (CED) y los gobiernos provinciales fomentan las cooperativas como solución a los problemas que se enfrentan, teniendo más relevancia en Quebec que en Manitoba. Otras provincias y territorios canadienses, como Nunavut, Nueva Escocia y Terranova han desarrollado políticas relacionadas con el CED y la economía social para el desarrollo sostenible, la reducción de la pobreza y la revitalización de la comunidad (Tremblay, 2010). Además, en Canadá hay estudios sobre la economía social que muestran su impacto, como son el caso de Nueva Escocia (Karaphilips y Lake, 2015), Manitoba (Duguid *et al.*, 2015) y Ontario (Karaphilips *et al.*, 2015).

Otra región con un desarrollo importante de la economía social es Iberoamérica. En esta zona existe un problema importante de disponibilidad de información, rigurosidad y fiabilidad pese a los esfuerzos realizados por la Fundación Iberoamericana de Economía Social (FUNDIBES). Tomando con prudencia los datos existentes, Chaves *et al.* (2013) indican que se contabilizan más de cincuenta y dos millones de socios de entidades de economía social en Iberoamérica, con tasas de penetración de socios cooperativos superiores al 20 por 100 en Uruguay, Argentina, Bolivia, Costa Rica y Paraguay.

Castelao y Srnec (2012) clasifican los países iberoamericanos en cuatro grupos: el tradicional, donde las principales actoras son las cooperativas y el resto de entidades asociativas o solidarias tienen un papel mínimo o es ignorado; el híbrido, en el que prevalece el enfoque tradicional, pero hay ciertos avances en el reconocimiento de otros actores tanto legislativamente como en el diseño e implementación de políticas; el dual, que separa las cooperativas y las mutuas del resto de entidades de economía social y solidaria, tanto en políticas como en regulación; y, por último, el global, que ve como un todo la economía social y solidaria para el diseño y la implementación de políticas.

En el primer grupo, se encuentra Chile, país del que cabe destacar que la primera Ley de cooperativas data de 1924 (Rádrigan, 2008). En el segundo grupo, el híbrido, encontramos países como Uruguay y Argentina. En éste último, cabe destacar que el 36 por 100 de la población participa en alguna organización cooperativa (Ravina y Ravina, 2006). En el tercero, se incluye Brasil y en el cuarto Ecuador y Venezuela.

Cambiando de continente, en África, la literatura referida a la economía social está principalmente influenciada por entidades sin ánimo de lucro, filantropía y voluntariado (Tremblay, 2009). En Marruecos (Cepes, 2008), las cooperativas tienen un papel relevante dentro de la economía social, para la generación de rentas de la población más necesitada. A nivel institucional existen muchos organismos enfocados a la economía social, pero que se encuentran descoordinados entre sí, lo que supone un lastre para estas entidades y limita el impacto de las políticas desarrolladas.

A nivel europeo, las instituciones que más han apostado por la economía social son la antigua "Unidad de Economía Social" de la Dirección General XXIII, que fue reestructurada en el año 2000 dividiendo sus competencias entre la Dirección General de Empresas e Industria y la Dirección General de Asuntos Sociales, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) y el Parlamento Europeo (Chaves y Monzón, 2007).

En la Unión Europea no hay una política específica para estas entidades, estando incluidas en políticas con objetivos de empleo, servicios sociales y la cohesión social, constituyendo dos grandes ejes de políticas públicas: las sociales y de integración laboral y social y las políticas de desarrollo local y de creación de empleo (Chaves y Monzón, 2008).

Los países europeos se encuentran divididos en tres grupos, según el reconocimiento y aceptación del concepto de economía social (Chaves y Monzón, 2008): los de mayor aceptación (Francia, Italia, Portugal, España, Bélgica, Irlanda y Suecia), los de nivel medio (Chipre, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Luxemburgo, Letonia, Malta, Polonia y Reino Unido) y los de escaso o nulo reconocimiento (países germánicos y de reciente pertenencia a la Unión Europea).

La situación en España es parecida, aunque existe una Ley que delimita la economía social (Ley 5/2011) y un reconocimiento expreso a la economía social recogido en la Constitución, así como diversas políticas de fomento de estas entidades, tanto la normativa cooperativa como la mayoría de políticas de fomento están descentralizadas en las distintas comunidades autónomas, existiendo una realidad completamente distinta en cada región.

Lo que existe son tres medidas comunes a nivel nacional. La primera es un marco fiscal común para España, la Ley 20/1990, que tiene actualmente veintisiete años y que ha perdido gran parte de su eficacia por la disminución de la carga fiscal de otros tipos de entidades. Para las sociedades laborales los beneficios fiscales son menores, establecidos en la Ley 44/2015. Otra segunda medida de fomento, está destinada a la incorporación de socios trabajadores a las cooperativas y sociedades laborales desempleados, que cobren las prestaciones por desempleo, pudiendo recibir su aportación a la empresa mediante pago único, medida que también ha ido perdiendo eficacia por su aplicación a los trabajadores autónomos, pudiendo éstos recibir hasta el 100%

para financiar su inversión. Por último, un programa de apoyo presupuestario específico para cooperativas y sociedades laborales dependiente del Ministerio.

A nivel regional, cada comunidad autónoma emite normas diferentes que intentan fomentar la economía social según sus diferentes realidades. De este análisis, la normativa cooperativa más antigua es la del País Vasco, pese a que regularon las pequeñas cooperativas en 2008, y la más reciente es la andaluza, que es de 2011. La diversidad de ayudas y programas de fomento nos ha llevado a hacer un análisis de las políticas públicas existentes en las comunidades autónomas con más presencia de estas entidades. Sin embargo, como el análisis empírico de las políticas de emprendimiento se realizará en la comunidad andaluza, a continuación se enfocará el análisis en las principales políticas desarrolladas en esta comunidad.

### 1.1.3. ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ANDALUCÍA

En Andalucía, las competencias en economía social, actualmente, son asumidas por la Dirección General de Economía Social y Autónomos, incluida en la Secretaría General de Economía, dependiente de la Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía (Decreto de la Presidenta 12/2015, de 17 de junio). Estas políticas se han instrumentado al amparo de lo establecido en la Constitución Española, el Estatuto de Autonomía para Andalucía y los Pactos Andaluces por la Economía Social, acordados estos últimos por la Junta de Andalucía, las organizaciones más representativas, es decir, UGT y CCOO, y los representantes del sector de la economía social andaluza a través de la desaparecida Confederación para Entidades de Economía Social de Andalucía (CEPES-Andalucía). En el Estatuto de Autonomía, Ley Orgánica 6/1981, se recogía en su artículo 13.20, la competencia exclusiva de Andalucía en materia cooperativa, permitiendo el uso de sus facultades normativas.

En total se firmaron tres pactos por la economía social en diferentes periodos que contenían medidas específicas para el fomento de estas entidades. A continuación se hará un resumen de las principales políticas públicas dirigidas a la economía social a través de los tres pactos firmados en Andalucía.

- I Pacto Andaluz por la Economía Social (2002-2006). El 8 de octubre de 2002 se suscribió el primer pacto (Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico, 2002) con el objeto de posibilitar el marco de concertación y visibilidad de un sector fundamental en la economía y sociedad andaluza. Son muchos los programas desarrollados en exclusividad para el fomento de las empresas de economía social entre los que destacamos:
  - Planes Tecnológicos E-iris e I-arco. Se implantaron para desarrollar y fomentar la innovación tecnológica de las empresas de economía social con un presupuesto de 16 millones de euros.
  - Pioneros 106 puesto. Puesto en marcha en el año 2002 y destinado a un segmento de población caracterizado por altas tasas de desempleo estructural y un alto riesgo de exclusión social. Contaba con un presupuesto total de 1.469.326 euros.
  - Proyecto Equal Atenea. Su objetivo fue la inserción socio-laboral de desempleados en riesgo de exclusión social de cuatro zonas con necesidades de transformación social de Málaga, Córdoba, Huelva y Almería. Dispuso de un presupuesto total de 1.931.166 euros.
  - Programa Picasso. Destinado a la mejora de la cualificación de jóvenes como fórmula de inserción laboral, con su vinculación a un proyecto de economía social.
  - Proyecto Fénix. El objetivo era la modernización de las empresas andaluzas con un presupuesto de 1.779.699,36 euros.

- Proyecto Airlanding Aeronáutica. Se trataba de un proyecto piloto de movilidad de jóvenes emprendedores que posteriormente dio lugar al Programa Practiquemos. Dicho programa se puso en marcha con dos subproyectos: Proyecto Esinnova y Proyecto Picasso.
  - Proyecto Horizonte Sur. Proyecto desarrollado con el objetivo de aumentar el nivel de asistencia a personas mayores. Contempla la creación de una red de 50 centros de atención a mayores en Andalucía, gestionados por cooperativas de interés social.
  - Se dictaron diferentes órdenes de ayudas con conceptos diferentes pero destinadas a la economía social como la Orden de 29 de mayo de 2003, en la que se desarrollan las medidas de impulso a la sociedad del Conocimiento para las empresas andaluzas de economía social; la Orden de 21 de enero de 2004, en la que se establece que las cooperativas y sociedades laborales calificadas, podían obtener una ayuda de 4.808 euros por socio trabajador desempleado que se incorpore a la empresa de forma indefinida o la Orden de 17 de Febrero de 2004, de Abono de las Cuotas a la Seguridad Social a los/as trabajadores/as que hayan percibido la prestación por desempleo en su modalidad de pago único.
  - Entra en vigor la Orden de 24 de mayo, que desarrolla los incentivos para el fomento de la innovación y el desarrollo empresarial de Andalucía. Esta Orden unifica todas las ayudas que tenían como posibles beneficiarios a entidades empresariales. Por lo tanto, desde su entrada en vigor, todas las empresas concurren en igualdad de condiciones, independientemente de su forma jurídica, si bien las entidades de economía social verán incrementados los límites de los posibles incentivos.
- Il Pacto Andaluz por la Economía Social (2006-2010). Su objetivo reside en mejorar el modelo de gestión empresarial, incrementando su

participación, solidaridad y una mayor justicia en la asignación de beneficios. Además, establece las bases reguladoras del programa de apoyo a la innovación y al desarrollo de la economía social, estableciendo una serie de medidas destinadas a mejorar el desarrollo innovador, competitivo y emprendedor en el tejido productivo andaluz mediante las empresas de economía social. Las principales actuaciones son:

- Orden de 25 de septiembre de 2006, donde se establecen las Medidas para el Desarrollo de la Economía Social.
  - Orden 29 de junio de 2009, que establece el Programa de Apoyo a la Innovación y al Desarrollo de la Economía Social. En él se establece que la economía social se ha conformado como un instrumento generador de capacidad productiva, empleo y mejora de la calidad de vida.
  - Hasta 2009 continuaban los programas ‘Practiquemos’ –Esinnova y Picasso– y ‘Airlanding Aeronáutica’, de formación y prácticas en empresas para jóvenes y se generan otros nuevos como el programa ‘Internacional de Emprendedores’, que incluye los proyectos: ‘InExE’ y ‘Practika’.
- III Pacto Andaluz por la Economía Social (2011-2015). Se configuró para mejorar el desarrollo de la economía social, contribuyendo a reducir los efectos de la crisis de este periodo. Está basado en los siguientes ejes estratégicos: los valores de la economía social y sus principios; la actividad económica y el desarrollo empresarial; el empleo de calidad; el desarrollo local y rural para la mejora de la cohesión social y la vertebración de la economía social. Derivado del mismo cabe destacar:
    - Decreto-Ley 8/2013, de Medidas a la Creación de Empleo y Fomento del Emprendimiento. En este Decreto-Ley, en su Título IV, se recoge el Programa de Apoyo a la Economía Social. Establece

tres líneas de acción (Fomento del empleo, del emprendimiento social y la intercooperación de este tipo de entidades) con un presupuesto para 2013 de seis millones de euros.

- Orden de 6 de junio, donde se desarrollan las ayudas del Programa de Apoyo a la Promoción y el Desarrollo de la Economía Social para el Empleo.
- Se desarrollan programas de fomento en centros de enseñanza, como el programa Emprender en Mi Escuela, el programa Empresa Joven Europea, el programa Ícaro, Emprenejoven y el programa Music Hero.

Como podemos observar son muchos los programas que desarrollan las políticas de fomento de la economía social en Andalucía. Gran parte de las medidas se han vinculado al Programa Escuelas de Empresas (especializadas en la creación de empresas de economía social) que pasa a denominarse en la actualidad Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (en adelante Andalucía Emprende), donde la Junta de Andalucía localiza las funciones de fomento de la cultura emprendedora y empresarial.

Sin embargo, a pesar de la gran cantidad de políticas públicas desarrolladas para el fomento del emprendimiento en general y de la economía social en particular, dotadas de presupuestos elevados, no llegan a tener una evaluación que reporte a la administración pública y a los ciudadanos en general los resultados de las mismas. Generalmente, las administraciones no hacen evaluaciones económicas y sociales de la eficiencia de las políticas públicas aplicadas. No obstante hay investigadores que ya demandan la necesidad de esas evaluaciones.

## 1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Los temas tratados en esta tesis gozan de plena actualidad, ya que la necesidad de fomentar el emprendimiento por su vinculación con el desarrollo económico y social y el incremento del empleo se ha puesto de manifiesto en las líneas anteriores, al mismo tiempo que el creciente protagonismo la economía social y la proliferación de políticas públicas dirigidas al fomento de estas entidades en todo el mundo, incluido nuestro país.

Pese a lo anterior, efectuando una revisión de la literatura, se observa que existen escasos estudios que aborden los procesos de evaluación de la eficiencia de dichas políticas públicas y, específicamente, las de fomento de la economía social.

En este sentido, cabe mencionar que en la literatura se defiende que cualquier política pública debería ser evaluada por dos razones fundamentales: en primer lugar, la necesidad de rendir cuenta a la sociedad de los resultados de las inversiones públicas efectuadas y, en segundo lugar, de evaluar las mismas al objeto de gestionar más racionalmente los fondos públicos. En este sentido se expresan muchos autores, como Wiesner (2000), Muñoz (2003), Vedung, (1997), Stufflebeam y Shinkfield, (1993) o Planas (2005), que defienden además entre otras razones: la mayor demanda de transparencia y de responsabilidad, la justificación de los gastos (presupuestado-ejecutado), comprobar la idoneidad del programa, servir de apoyo para la extrapolación del programa a otras regiones pero, sobre todo, comprobar la eficacia en la consecución de los objetivos inicialmente planteados.

La literatura también nos indica que no hay una cultura de medición o evaluación de las políticas públicas y que se llevan a cabo algunas prácticas que no pueden considerarse evaluaciones (Bustelo, 2003), como observatorios, informes técnicos o de seguimientos y monitorizaciones.

Para Ospina (2001), los procesos de evaluación del sector público se pueden enfocar desde distintas perspectivas: en un nivel micro, intermedio o macro. Pero son tan diferentes y amplios los ámbitos de la administración pública que la evaluación de las políticas públicas, tanto a nivel teórico como empírico, se han centrado, principalmente, en elementos metodológicos y herramientas enfocadas a proyectos concretos, de forma individual y aislada (Osuna *et al.*, 2005). Algunas investigaciones indican que los objetivos de las administraciones públicas y los programas que en ellas se desarrollan no pueden ser medidos de la misma forma que se hace para las empresas, puesto que éstas buscan el beneficio, mientras que las administraciones públicas persiguen dar servicios (Subirats, 2005 y Osuna *et al.*, 2005), aspecto éste que dificulta su evaluación, puesto que no se incluyen sólo aspectos económicos, sino también los sociales (Reeder y Colantonio, 2013; Retolaza *et al.*, 2016).

A pesar de todo lo anterior, las Administraciones Públicas deben de ser capaces de llevar una gestión transparente y evaluar su actividad para poder aprender de sus errores y de sus aciertos. Sin embargo, los métodos de evaluación que se utilizan son de diverso tipo y no existe consenso en cuanto a su uso. Así, encontramos métodos de análisis, tanto cuantitativos, como cualitativos (Planas, 2005, González, 2005, Alonso y Carrasco, 2009). Además, los problemas en la recolección de datos fiables, de calidad y válidos son otro de los retos a los que hay que enfrentarse al realizar una evaluación (Rodríguez, 2009; Planas, 2005), ya que la calidad final de la evaluación depende de la utilidad de la información que se analiza (Díez, 2003).

Los casos de medición o evaluación de las diversas actuaciones o programas de las administraciones públicas son escasos por todas las razones relacionadas anteriormente. Ejemplos encontrados en España en la literatura analizan el impacto de las Universidades Públicas Españolas en la sociedad, como los trabajos de Pastor y Peraita (2012) y Garrido (2008) o el impacto de determinados eventos o programas concretos.

A pesar de todos los inconvenientes, y refiriéndonos al tema de estudio, es importante evaluar la eficiencia de las políticas públicas y el rol que juegan los distintos incentivos, para mejorar dichas políticas y conseguir mayores niveles de desarrollo económico en los países o regiones donde se implanten.

### **1.3. TESIS, HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO**

En esta investigación vamos a analizar la eficiencia de las políticas públicas de emprendimiento que se desarrollan en Andalucía a través de la fundación que el Gobierno Andaluz creó para tal fin: Andalucía Emprende. La importancia de esta institución es clave, ya que es en ella donde la Junta de Andalucía localiza principalmente las funciones de fomento de la cultura emprendedora y pone a su disposición las diferentes políticas para conseguir dicho objetivo.

Se quiere destacar que la tesis e hipótesis planteadas se refieren exclusivamente a las políticas públicas de emprendimiento que la Junta de Andalucía desarrolla a través de Andalucía Emprende.

#### **1.3.1. TESIS E HIPÓTESIS**

La tesis que defiende este estudio es la siguiente:

*Las políticas públicas que fomentan el emprendimiento en general y de manera particular las empresas de economía social, son rentables.*

Con el propósito de validar dicha tesis se proyectan hipótesis fundamentadas en la literatura. Solo en el caso de que éstas sean aceptadas, se confirmará finalmente la tesis de partida. De esta forma, a continuación se justifican las tres hipótesis planteadas.

Como hemos justificado más arriba, la necesidad de evaluar las políticas y los servicios públicos es, por una parte, una exigencia de la ciudadanía y, por otra, una necesidad política y de gestión. Específicamente, para las políticas de emprendimiento, de acuerdo con Awasthi y Sebastián (1996), la necesidad de evaluación de los programas de desarrollo empresarial está justificada por la gran cantidad de fondos destinados a su implementación. Su mantenimiento en el tiempo debe depender de la consecución de los objetivos (Planas, 2005), a la vez que debe justificarse en base a los costes y los ingresos generados por el programa.

Una forma efectiva de medir los beneficios no financieros de un determinado programa o política es mediante el análisis de su impacto económico y social. Este análisis facilita la toma de mejores decisiones y aumenta el beneficio económico de la inversión en objetivos sociales y/o ambientales. Pero, para ello, es necesario adoptar un enfoque cuantitativo para la evaluación de programas sociales en funcionamiento, predecir el retorno de las inversiones y planificar estrategias de programas a largo plazo (Brest *et al.*, 2009).

Estudios centrados en entidades públicas revelan la necesidad de contrastar los esfuerzos destinados por la Administración en el cumplimiento de sus objetivos, como la medición de la eficiencia en la toma de decisiones, para su uso en la evaluación de programas públicos (Charnes *et al.*, 1978 y Pérez *et al.*, 2016). Existen estudios que tratan de analizar si los resultados de un programa público concreto es eficiente (García 2009; La Chica *et al.*, 2016). Blanco (2016) también discrimina entre las diferentes provincias andaluzas, analizando las políticas activas de empleo de Andalucía. Las políticas de fomento del emprendimiento han atribuido una mayor eficiencia a las entidades pertenecientes a la economía social. En este sentido, trabajos como el de Fernández (2016) demuestran que en términos de eficiencia económica se ha obtenido que las entidades agrarias de la economía social son más eficientes que otras formas jurídicas. Vargas (2004) señala que bajo ciertas premisas,

como el encontrarse en un contexto de incertidumbre, las cooperativas son más eficientes que las organizaciones capitalistas. Según Campos y Chaves (2012), estas sociedades son más adecuadas frente a las amenazas, presentando una mayor resistencia a periodos de recesión económica (Castillo y García, 2013). Tales razones hacen pensar que estas entidades son más eficientes (Barros y Santos, 2007).

Estos argumentos nos llevan a plantear las siguientes hipótesis que se procederán a contrastar a lo largo de esta investigación:

*H.1: La inversión de los fondos públicos que financian las políticas públicas de emprendimiento en Andalucía es rentable económica y socialmente.*

*H.2: La políticas públicas de emprendimiento desarrolladas por Andalucía Emprende fortalecen el tejido productivo de Andalucía creando empresas eficientes económicamente.*

*H.3: Las políticas públicas de emprendimiento desarrolladas por Andalucía Emprende han servido para fortalecer más a las empresas de economía social.*

### 1.3.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo principal de esta tesis es conocer la rentabilidad del empleo de los fondos públicos, mediante el desarrollo de las políticas públicas de emprendimiento en Andalucía, desde una doble vertiente: una, conociendo los retornos generados por Andalucía Emprende, con el desarrollo de su actividad, como entidad ejecutora de las políticas de fomento del emprendimiento de la Junta de Andalucía: otra, mediante la medición de la eficiencia económica de las empresas incubadas por Andalucía Emprende a las que presta sus servicios.

Una vez definido el objetivo principal, éstos son los objetivos secundarios que se plantean con el desarrollo de la presente tesis:

- Desarrollar las teorías del emprendimiento y la constitución de empresas.
- Analizar las distintas técnicas de evaluación de las políticas públicas.
- Analizar y estudiar las diferentes políticas públicas que se han aplicado en el ámbito de la economía social, tanto en España como en otros países de referencia.
- Definir las diferentes políticas en España y en sus Comunidades Autónomas especialmente en Andalucía.
- Analizar el impacto económico y social de los fondos destinados por la Junta de Andalucía para la ejecución de políticas de emprendimiento en la Comunidad Autónoma.
- Analizar la influencia de variables organizacionales o económicas de las empresas, forma jurídica, sector de actividad, localización geográfica, subvenciones, etc., en la eficiencia económica de las entidades incubadas por Andalucía Emprende.

#### **1.4. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN**

Este trabajo se ha desarrollado en una época de crisis económica donde los fondos para la investigación se han visto mermados en gran medida. La imposibilidad de obtención de fondos para desarrollar un estudio de campo para la obtención de datos primarios nos llevó a usar fuentes secundarias de información.

Recurrimos a Andalucía Emprende, que puso a nuestra disposición la base de datos de los indicadores de seguimiento que dicha entidad posee de las empresas creadas en Andalucía y a las que prestan servicios. Se ha utilizado los datos recabados por Andalucía Emprende de las empresas que tenía incubadas en el año 2011, por proyectos de modernización de las mismas, mediante

cuestionarios enviados directamente a las empresas y cedidos para la realización de esta tesis doctoral. Queremos mostrar expresamente nuestro agradecimiento a Andalucía Emprende.

Respecto a las fuentes secundarias utilizadas, indicar que hemos hecho uso de artículos científicos de reconocido prestigio, tanto nacional como internacional, relacionados con: las teorías del emprendimiento y la constitución de las empresas, políticas públicas de fomento empresarial, evaluaciones de políticas, las políticas de fomento de la economía social, etc.

La información recopilada se ha utilizado para realizar dos estudios diferenciados de eficiencia: uno, recogido en el capítulo cinco, de análisis del coste-beneficio de la labor realizada por Andalucía Emprende en la ejecución de las políticas públicas encomendadas por la Junta de Andalucía; y otro, recogido en el capítulo seis, de análisis de la eficiencia económica de las empresas incubadas por Andalucía Emprende.

En la investigación desarrollada en el capítulo cinco, con objeto de conocer la rentabilidad en el empleo de fondos públicos para el emprendimiento, el método utilizado para calcular el retorno de la inversión del programa Andalucía Emprende, en el año 2015, ha sido el de análisis coste-beneficio, ya que no se pueden utilizar métodos tradicionales basados en parámetros financieros, debido a que dejaríamos sin valorar gran parte del valor que aporta la empresa. Dicho análisis se ha utilizado para calcular el impacto económico y social del mismo.

Aunque en el capítulo 5 se detallará la metodología utilizada, a continuación se expondrá un resumen de la misma. Para llevar a cabo el análisis coste-beneficio, lo primero que se realiza es el establecimiento del alcance y los objetivos previstos en el estudio. Una vez definidos, se ha realizado un análisis de *stakeholders* (grupos de interés del programa analizado), se han medido los resultados, se verifica y calcula el impacto y se presentan los resultados.

La principal dificultad que presenta este método es la de monetizar los resultados obtenidos por la empresa, ya que presta sus servicios de forma gratuita, de forma que el impacto generado debe hacerse asignando un valor aproximado al real, tomando como referencia las estadísticas existentes y las cifras de entidades similares. Además, el método establece que hay que separar los impactos que no tienen su origen en la propia actividad de la empresa y los impactos negativos que se puedan generar.

Para la valoración de la actividad, se han utilizados datos recogidos en diversas fuentes, como la contabilidad publicada de Andalucía Emprende, cuentas generales e informe de auditoría del año 2015, estadísticas elaboradas por el Instituto de Estadística de Andalucía (IEA), el Informe Anual de Recaudación Tributaria de 2015, Ministerio de Empleo y Seguridad Social, el Instituto Andaluz de Administraciones Públicas, la Consejería de Hacienda y Administración Pública de la Junta de Andalucía y valores de servicios prestados, como los de la Cámara de Comercio de Toledo y el Colegio de Economistas de Valladolid.

A los resultados obtenidos se les han aplicado una serie de reducciones con objeto de aproximarnos lo máximo posible a su valor real. Para ello, se ha aplicado una reducción que viene motivada porque, en caso de no existir Andalucía Emprende, se seguirían creando empresas y lo que se pretende, a través de este método, es conocer el valor de las empresas que se crean por la propia actividad de esta entidad. También se ha llevado una adaptación del tamaño de las empresas en función del número de trabajadores, ya que las estadísticas andaluzas de ese año indican una media de 3,9 trabajadores por empresa, mientras que las que son atendidas por esta entidad tienen de media 1,2 trabajadores.

Finalmente, en el estudio realizado de coste-beneficio hay parte de la actividad de Andalucía Emprende que no se ha podido valorar por no existir referentes. Tampoco se ha tenido en cuenta los beneficios que genera la

actividad realizada durante el año 2015 en años posteriores. Por lo tanto, la cifra obtenida es inferior a la que realmente se produce.

En la investigación desarrollada en el capítulo seis, se ha utilizado la metodología del Análisis Envolvente de Datos (DEA) para la medición de la eficiencia económica de las sociedades mercantiles y cooperativas incubadas por Andalucía Emprende para el conjunto de proyectos de modernización creados durante el año 2011. Se trata de un método determinístico no paramétrico de programación matemática. De las distintas variantes existentes del método, se ha utilizado el modelo BCC con orientación *output*, orientado a maximizar los *outputs* o salidas.

Antes de realizar el estudio, se han eliminado los valores atípicos, para evitar el desplazamiento de la frontera de eficiencia y evitar obtener mayores ineficiencias por la alta sensibilidad de este método. Para su eliminación se ha utilizado la técnica de supereficiencia, obteniendo una mayor precisión en los resultados obtenidos.

Para la realización del estudio utilizamos como *output*, una variable clásica en este tipo de estudios, los ingresos de explotación, y como *inputs* la inversión realizada, la subvención obtenida, los tributos abonados en el año con motivo del factor trabajo, es decir IRPF y seguridad social de los trabajadores, y la financiación de la empresa sin tener en cuenta subvenciones.

La población objeto de estudio se ha centrado en este caso en las empresas de modernización incubadas en Andalucía Emprende en el periodo 2011. En concreto, este estudio abarca una población de 95 empresas, de las que 88 constituyen la muestra. Esto supone asumir un error muestral del 3,2 por 100, para un nivel de confianza del 95,5 por 100.

## 1.5. SECUENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo de investigación está estructurado en siete capítulos. El primero, realiza una introducción sobre el estudio realizado. En el segundo, se analizan las teorías del emprendimiento, las políticas públicas de fomento de la economía social y cómo evaluarlas. En el tercer y cuarto capítulo, se analizan las políticas públicas relacionadas con la economía social a nivel mundial, europeo, nacional y regional, para posteriormente enfocar el estudio al caso andaluz. En el capítulo cinco y seis, se realizan dos investigaciones diferenciadas: en primer lugar, un análisis coste-beneficio de las políticas implementadas por Andalucía Emprende en Andalucía y, posteriormente, un análisis de la eficiencia económica de las empresas de modernización atendidas por Andalucía Emprende. Finalmente, en el capítulo séptimo, se recogen las conclusiones de todo el trabajo, indicando las limitaciones y posibles líneas de investigación futuras. A continuación se detalla el contenido de cada uno de estos capítulos.

En el primer capítulo, se explica la importancia que tiene el tema tratado en la actualidad, la importancia que tiene el fomento del emprendimiento en la sociedad actual como motor de desarrollo económico, el papel que juega la Administración Pública en su fomento mediante las políticas públicas que desarrolla y la necesidad de evaluar dichas políticas para medir la rentabilidad del empleo de los fondos públicos. Posteriormente, se justifica la investigación, se formula la tesis y las hipótesis a contrastar, se definen los objetivos del estudio y se hace una breve reseña de los procedimientos metodológicos empleados.

Posteriormente, una vez establecidas las bases del estudio, en el segundo capítulo, se analizan los determinantes del emprendimiento. Se describen las distintas teorías del emprendimiento y de la constitución de empresas, basándonos en la clasificación de teorías recogidas en la literatura. Una vez analizadas, se realiza un estudio de los motivos por los cuales se fomenta las empresas de economía social, las distintas clasificaciones de

políticas desarrolladas y las diferentes técnicas de evaluación de políticas públicas.

En el tercer capítulo, se describe la situación actual de las empresas de economía social y las políticas que se desarrollan en los diferentes continentes. Luego, se analiza su situación a nivel europeo, con especial mención a los apoyos recibidos por la Unión Europea y las diferencias existentes entre los distintos países. Posteriormente, se centra el estudio en un análisis histórico de su tratamiento en España, con el detalle de las medidas nacionales de fomento de estas entidades y su fiscalidad. Finalmente, se analiza la situación actual de estas empresas en las Comunidades Autónomas más representativas, ya que estas políticas están descentralizadas en las distintas regiones.

En el siguiente capítulo, el cuarto, se hace una detallada descripción de las medidas adoptadas de fomento de la economía social en Andalucía, comunidad que es objeto de nuestro estudio. Se analizan las políticas públicas de fomento de la economía social desde el año 2002, año en el que se firma el primer Pacto Andaluz por la Economía Social, dividiendo las medidas implantadas en tres periodos diferenciados, en virtud a los tres pactos andaluces por la economía social. Posteriormente, se detallan los pactos locales firmados en Andalucía. Por último, se analiza la evolución histórica de la actual Andalucía Emprende, perteneciente a la Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía y encargada de la implementación de las políticas públicas de emprendimiento. Esta empresa comenzó con el objetivo único de apoyar y fomentar la economía social en Andalucía, cambiando en reiteradas ocasiones su cometido, para finalmente dedicarse al emprendimiento andaluz, mediante cualquier forma jurídica, pero manteniendo medidas de apoyo a la economía social.

El quinto capítulo describe las técnicas de medición del impacto económico y social para, posteriormente, aplicar una de ellas al análisis de Andalucía Emprende. Más concretamente, se utiliza la metodología análisis del

coste-beneficio y se aplica a las empresas creadas en el año 2015, para conocer los retornos que produce en la sociedad la inversión realizada por la Junta de Andalucía en la implementación de sus políticas públicas de emprendimiento a través de esta entidad.

El estudio continua, en el capítulo sexto, con la descripción de los distintos modelos no paramétricos de análisis de la eficiencia económica, mediante el Análisis Envolvente de Datos (DEA), para aplicarlo al estudio de la eficiencia de las empresas incubadas por Andalucía Emprende, que tienen un proyecto de modernización en el año 2011, con objeto de conocer los factores que determinan su eficiencia. Este capítulo se cierra con un análisis de comparación de medias de los distintos factores que pueden explicar la eficiencia de las empresas objeto de este estudio.

El trabajo finaliza con las conclusiones de todos los capítulos anteriores, en el capítulo séptimo. Así pues, se sintetizan las conclusiones de cada uno de los apartados estudiados, dando respuesta a las tesis e hipótesis planteadas inicialmente y verificando su cumplimiento o no. Además, se recogen las limitaciones que presenta el estudio realizado y las posibles futuras líneas de investigación.

## **CAPÍTULO 2.**

# **LAS TEORÍAS DEL EMPRENDIMIENTO Y LAS POLÍTICAS DE FOMENTO: ESPECIAL ANÁLISIS A LA ECONOMÍA SOCIAL**

En este segundo capítulo se realiza una revisión de la literatura sobre los determinantes del emprendimiento. Posteriormente, se analizan las distintas teorías del emprendimiento y la creación de empresas recogidas en la literatura. Más tarde, se analiza la razón por la que se implementan políticas de fomento de la economía social y cómo se clasifican dichas políticas. Finalmente, se analizan los motivos que justifican la necesidad de evaluar las políticas desarrolladas y las técnicas y mecanismos existentes para dicha evaluación.

### **2.1. INTRODUCCIÓN**

El emprendimiento es un elemento cada vez más tenido en cuenta en la elaboración de las políticas de desarrollo (Boettke y Coyne, 2007).

Uno de los motivos que justifican la falta de criterio sobre la naturaleza de la iniciativa empresarial y cómo contribuye a su desarrollo se debe a que el término emprendimiento (*entrepreneurship*) se utiliza en diversos niveles de análisis (Lumping y Dess, 1996), como el de los individuos, los grupos o las organizaciones enteras.

Hay dos enfoques principales para definir el emprendimiento (Casson, 2003): el enfoque funcional, que especifica las diversas funciones que realizan los emprendedores, considera que las personas que las realiza son emprendedores; y, por otra parte, el enfoque indicativo, que proporciona una descripción del empresario por el que puede ser reconocido.

Una definición de emprendedor (*entrepreneur*), que incorpora las principales ideas que se han incorporado históricamente sobre el emprendimiento (*entrepreneurship*), es la recogida en Hébert y Link (1989) que lo definen como *alguien que se especializa en tomar la responsabilidad y en la toma de decisiones de juicio que afectan a la localización, la forma y el uso de los bienes, los recursos o las instituciones*.

Según Baumol (1993) hay dos acepciones legítimas del emprendedor y completamente distintas: la primera lo define como alguien que crea, capaz de organizar y poner en marcha un nuevo negocio pudiendo llevar a cabo alguna innovación o no; la segunda ve al emprendedor como innovador, que transforma alguna innovación o idea en un proyecto económicamente viable, pudiendo en el curso de la innovación poner en marcha o no una nueva empresa.

Palmer (1971) introduce el riesgo asumido por el emprendedor y define al empresario de éxito como aquel individuo que puede interpretar correctamente la situación de riesgo para determinar las políticas que minimizarán dicho riesgo, al objeto de poder alcanzar la meta planteada. Este riesgo no se puede eliminar, sólo se minimiza.

En la literatura existen cinco categorías sobre emprendimiento descritas por Bull y Willard (1993): las centradas en la definición de emprendedor (*entrepreneur*), las que se centran en sus rasgos, las que estudian las estrategias de éxito, las que se centran en analizar la formación de nuevas empresas y las que se centran en los factores ambientales en el emprendimiento.

Otro aspecto a destacar, recogido por Minniti (2012), es que no existe crecimiento económico sin emprendimiento, independientemente de la situación en la que se encuentre la economía del país. Las pequeñas empresas y las de nueva creación son capaces de descubrir nuevas oportunidades de beneficio no explotadas, los denominados nichos de mercado, a la vez que introducen

innovaciones, aumentando la eficiencia económica de la región. Este hecho es uno de los motivos por los cuales, en los últimos años, ha cobrado una mayor relevancia la figura del emprendedor para el crecimiento económico desde el ámbito político y económico.

## **2.2. DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO**

Es importante conocer los factores que estimulan la actividad empresarial y el rol que juegan los distintos determinantes socio-económicos en la misma al objeto de poder incidir sobre ellos para mejorar los ratios de creación de empresas.

De acuerdo con Bitros (2005), pueden diferenciarse seis roles en la figura del empresario:

- Actúan como coordinadores en la empresa, en el mercado y en la economía.
- Absorben los costos de los riesgos no asegurables, asociados con la incertidumbre.
- A menudo se revelan como innovadores, introduciendo nuevos productos, nuevas técnicas de producción y nuevos esquemas de organización.
- En algunas ocasiones, actúan como imitadores de nuevos productos y nuevas técnicas de producción.
- Proporcionan liderazgo, mediante el establecimiento de objetivos y animando a empleados y asociados para alcanzarlos.
- Están en estado de alerta en el descubrimiento de oportunidades de ganancias imprevistas.

Según Bitros (2005), en función del grado de énfasis que se le da a cada uno de estos roles, se pueden explicar distintas teorías de la iniciativa empresarial. Como ejemplos, recoge que los economistas neoclásicos, en la línea de Ricardo, muestran a los empresarios principalmente como coordinadores; Knight (1921) los concibe como realizadores de riesgo e incertidumbre; en el caso de Schumpeter (1921) son innovadores; mientras que Kirzner (1973) los concibe como descubridores de oportunidades de beneficio.

Hébert y Link (1998) han identificado en la literatura económica al menos doce papeles distintos desarrollados por el emprendedor:

- Es la persona que asume el riesgo asociado al proyecto empresarial.
- Suministrador de capital financiero.
- Una persona innovadora.
- Una persona tomadora de decisiones.
- Líder industrial.
- Gerente.
- Organizadora y coordinadora de recursos económicos.
- Propietaria de una empresa.
- Empleadora de factores de producción.
- Contratista.
- Árbitro.
- Asignadora de recursos entre los distintos usos posibles.

Como exponen Verheul *et al.* (2002) el emprendimiento está muy relacionado con el entorno institucional y cultural en el que se desarrollan. En primer lugar, las oportunidades empresariales dependen del desarrollo del sector privado de servicios frente a la provisión pública de los mismos y la evolución del hogar. En segundo lugar, el gobierno puede influir en los recursos y las capacidades de los individuos mediante servicios de información y asesoramiento subvencionados, garantías de préstamos y otros regímenes de ayuda directa. En tercer lugar, las actitudes personales hacia el emprendimiento son fruto del entorno cultural actual. Existen unos patrones culturales estables que son reforzados por la educación y la legislación. Sin embargo, si las políticas que promueven las oportunidades empresariales, la disponibilidad de recursos y la capacidad empresarial tienen cierto éxito, la actividad emprendedora emergente proporcionará nuevos modelos que provocarán un cierto cambio cultural.

Por otra parte, Barreneche (2014) señala, como resultado del estudio realizado de 21 indicadores de 184 ciudades en 20 países europeos durante los años 1999 y 2010, que entre todos los indicadores hay 3 con una relación positiva importante con la creación empresarial: el tamaño de la ciudad, el autoempleo y los niveles de educación superior.

Acs y Szerb (2007) ofrecen varias recomendaciones políticas importantes basadas en el estudio GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) para favorecer el emprendimiento. Por un lado, los países de ingresos medios deberían centrarse en aumentar el capital humano, mejorar la disponibilidad de tecnología y promover el desarrollo empresarial. Para ello, es importante iniciar las políticas de desarrollo empresarial con anticipación, ya que no son medidas que tengan efecto en el corto plazo. Por otro lado, para las economías desarrolladas, puede ser necesario una reforma del mercado laboral y la desregulación de los mercados financieros para apoyar el crecimiento de empresas de alto rendimiento, ya que la reducción de la normativa de entrada, no suele dar lugar a nuevas *startups* de alta potencial.

### 2.3. LAS TEORÍAS DEL *ENTREPRENEURSHIP*

Del análisis de la literatura sobre el desarrollo del emprendimiento, Hébert y Link (1998) han identificado tres tradiciones intelectuales distintas, partiendo cada una de Richard Cantillon: la tradición alemana (Thünen-Schumpeter), la tradición de Chicago (Knight-Schultz) y la tradición austriaca (Mises-Kirzner-Shackle).

El término “*entrepreneurship*” aparece en 1755, introducido por Robert Cantillon. Posteriormente, ha sido estudiado desde distintas perspectivas de teoría económica, psicología, sociología, antropología, ciencias políticas, administración de empresas e historia (Cassis y Minoglou, 2005).

Existen multitud de teorías y enfoques en la literatura, partiendo de supuestos muy diferentes, hasta el punto que Casson (2003) llega a afirmar que todas las ciencias sociales tienen una teoría del emprendimiento (sociología, psicología y ciencias políticas), menos la economía, por existir dos escuelas económicas diferenciadas: la neoclásica, que parte de la idea de que todo el mundo tiene toda la información que necesita para la adopción de decisiones, y la escuela austriaca, que desarrolla una teoría del emprendimiento predictiva que resulta imposible.

Basándonos en la clasificación realizada por Veciana (1999 y 2007), donde se recopilan las distintas teorías del emprendimiento recogidas en la tabla 2.1. y posteriormente analizadas, se pueden agrupar en cuatro enfoques distintos, donde los tres primeros, el económico, el psicológico y el sociocultural/institucional, pretenden explicar los motivos por los que se crean empresas, y el cuarto enfoque, el gerencial, pretende generar conocimientos que sean útiles para la creación de las mismas (Veciana, 1999 y 2007).

En cuanto a los determinantes del emprendimiento, pueden ser estudiados en función de distintos niveles de análisis (Verheul *et al.*, 2002 y Veciana, 1999 y 2007), a saber:

- Micro, es decir, a nivel de los individuos, y que se centra en el proceso de toma de decisiones de los individuos y en las motivaciones que tienen para autoemplearse.
- Meso, centrado a nivel de empresa y basado en los determinantes específicos del mercado, las oportunidades de entrada y salida y sus oportunidades de beneficio.
- Macro, esto es, a nivel de global de región o país, y que intenta agregar los argumentos de los niveles anteriores, centrándose en los factores ambientales como variables económicas, tecnológicas y culturales, así como las regulaciones gubernamentales.



**TABLA 2.1. DISTINTOS ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y LA FUNCIÓN EMPRESARIAL (*ENTREPRENEURSHIP*)**

Nivel de Análisis / Enfoques	<b>MICRO</b> (Nivel individual)	<b>MESO</b> (Nivel de empresas)	<b>MACRO</b> (Nivel global de la economía)
<b>ENFOQUE ECONÓMICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La función empresarial como cuarto factor de producción</li> <li>- Teoría del beneficio del empresario</li> <li>- Teoría de la elección ocupacional bajo incertidumbre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría de los costes de transacción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría del desarrollo económico de Schumpeter.</li> <li>- Teoría del desarrollo regional endógeno</li> </ul>
<b>ENFOQUE PSICOLÓGICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría de los rasgos de la personalidad</li> <li>- Teoría psicodinámica de la personalidad del empresario</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría del empresario de Kirzner</li> </ul>
<b>ENFOQUE SOCIOCULTURAL E INSTITUCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría de la marginación</li> <li>- Teoría del rol</li> <li>- Teoría de redes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría de redes</li> <li>- Teoría de la incubadora</li> <li>- Teoría evolucionista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría del desarrollo económico de Weber</li> <li>- Teoría del cambio social</li> <li>- Teoría de la ecología poblacional</li> <li>- Teoría institucional</li> </ul>
<b>ENFOQUE GERENCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría de la eficiencia X de Leibenstein</li> <li>- Teoría del comportamiento del empresario</li> <li>- Modelos del proceso de la creación de empresas</li> <li>- Formas de convertirse en empresario</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modelos del éxito de la nueva empresa</li> <li>- Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores</li> </ul>	

Fuente: Veciana (1999 y 2007).

Finalmente, cabe destacar la existencia de enfoques que se centran en el crecimiento de las empresas. Existe un cambio de interés de la política, pasando de promover el inicio de pequeñas empresas para la creación de empleo a centrarse en el crecimiento de éstas. El objetivo que pretenden es mejorar en la comprensión del proceso de crecimiento y factores que influyen en el mismo para mejorar las condiciones de las empresas y las estructuras de

apoyo institucional. Gran parte de la literatura que recoge este hecho se aglutina en los siguientes enfoques (Gibb, 1993):

- En el impacto de la personalidad emprendedora y la capacidad de crecimiento, incluyendo las características personales de los propietarios y su visión estratégica.
- El desarrollo organizacional de la pequeña empresa a través de etapas en el tiempo y controlar la influencia del propietario.
- La gestión empresarial centrada en la importancia de las capacidades empresariales y el papel de la gestión funcional, la planificación, el control y la planificación estratégica.
- Los amplios enfoques sectoriales que a menudo tienen su base en economía industrial. Estos incluyen estudios relacionados con el desarrollo regional centrado en sectores industriales específicos o subsectores.

### 2.3.1. ENFOQUE ECONÓMICO

Estas teorías tratan de explicar la función empresarial y la creación de empresas desde el punto de vista de la racionalidad económica.

#### 2.3.1.1. La función empresarial como cuarto factor de producción

Desde esta perspectiva, se estudia la labor del empresario como organizador de la producción, como un factor de competitividad. Marshall (1890) introduce al empresario como el cuarto factor de producción, junto a la tierra, el trabajo y el capital, y son los que asumen el riesgo, se encargan de reunir el capital y la mano de obra necesarios y desarrolla un plan general con todos los detalles del proceso para el inicio del negocio.

#### 2.3.1.2. Teoría del beneficio del empresario

Cantillon (1755) justifica el beneficio del empresario partiendo de la incertidumbre ocasionada por la compra de unos determinados bienes para su posterior venta a un precio incierto, teniendo que asumir un riesgo por la incertidumbre de la ganancia.

A lo largo del siglo XIX se realizaron diversos estudios sobre esta teoría, destacando los trabajos de Thünen, "*Der Isolierte Staat*" de 1826, y de Von Mangoldt, "*Die Lehre von Unternehmergewinn. Ein Beitrag zur Volkswirtschaftslehre*" de 1855. Knight (1921) recoge la esencia de ambos trabajos, en el trabajo de Thünen se define el beneficio como la parte resultante una vez cubiertos: el interés, el seguro y el salario de dirección. Este beneficio se divide en dos partes, según este autor: una dedicada al pago de varios riesgos que no pueden ser asegurados como son el riesgo de quiebra de la empresa y la posible depreciación de los valores; y, por otra parte, la extraproductividad del trabajo directivo. En el caso de Mangoldt, la renta del empresario comprende una prima del riesgo, el interés y salario del empresario y el resto constituye una prima a la escasez.

#### 2.3.1.3. Teoría de la elección ocupacional bajo incertidumbre

En esta teoría se recogen todas aquellas aportaciones que intentan explicar los motivos por los cuales determinadas personas eligen convertirse en empresarios frente a ser empleados a sueldo.

Lucas (1978) propone una nueva teoría de la distribución de las empresas por su tamaño mediante la asignación de los factores productivos con el fin de maximizar la producción, diferenciándose las personas en función a su capacidad empresarial.

Por otro lado, partiendo del trabajo desarrollado por Knight en 1921, Kihlstrom y Laffont (1979) desarrollan un modelo que puede representar una primera fase para la construcción de una teoría de equilibrio general empresarial

de la empresa en condiciones de incertidumbre. Se trata de un modelo que recoge solo un caso especial del punto de vista de Knight, que parte de la premisa de que todas las personas tienen la misma aptitud para pasar de trabajar por cuenta ajena a hacerlo por cuenta propia y viceversa. Esa igualdad se rompe cuando se introduce el grado aversión al riesgo que tienen estas personas. El modelo explica cómo los individuos deciden ser trabajadores o empresarios comparando el salario y el beneficio empresarial que podría obtener en un mercado de trabajo competitivo según lo que elijan. El primero, el sueldo, es fijo y no presenta ningún riesgo, pero el segundo, el beneficio empresarial, sí que los atrae. El salario sería el que iguala la oferta de trabajadores con la demanda empresarial de trabajo.

Chamley (1983) propone un modelo de elección ocupacional con información asimétrica entre empresarios y capitalistas. Existen tres tipos de agentes: empleados, empresarios e instituciones financieras; y dos tipos de sectores productivos: el primero sin riesgo y el segundo formado por muchas pequeñas empresas dirigidas por un empresario cuya producción es incierta y depende del capital con el que cuente y de la habilidad del empresario.

#### 2.3.1.4. Teoría de los costes de transacción

Esta teoría pretende explicar la creación de nuevas empresas con base en los costes de transacción.

Coase (1937) afirma que los costes comparativos de las transacciones, tanto los costes de marketing derivados de la utilización del mecanismo de los precios, como los de organización, que se realizan a través de mercados o dentro de la propia empresa, constituyen el factor esencial que condiciona el tamaño y el alcance de dicha empresa, pudiéndose determinar cuántos productos producirá cada empresa y la cantidad de cada uno de ellos.

Coase (1960) analiza distintos casos en los que una actividad tiene consecuencias nocivas. Defiende que los enfoques deben realizarse en situaciones reales, teniendo en cuenta los costes de transacción, ya que

provocan que algunas operaciones no sean viables por dichos costes, mientras que en caso de no tenerlos en cuenta sí podrían serlo, cosa que es irreal. Estos costes de transacción son relaciones con los agentes con los que se va a operar, costes de negociación, elaboración de contratos, etc. Parte de la premisa que los derechos necesarios para realizar una acción con efecto dañino, como es el humo o la contaminación, se encuentran englobados dentro de los factores de producción y que hay que tener en cuenta que estos derechos legales van a incidir en la eficiencia del sistema económico. Por lo tanto, es importante el papel que juega el Gobierno, siendo capaz de influir en la utilización de los factores mediante decisiones administrativas.

Otro estudio destacable, dentro de esta teoría, es el trabajo realizado por Williamson (1971) que estudia el grado de integración vertical de la nueva empresa teniendo en cuenta los costes de transacción.

Por otro lado, Dew *et al.* (2004) plantean una teoría empresarial basada en la dispersión del conocimiento. Pretenden explicar las razones por las cuales en determinadas ocasiones las empresas existentes y, en otras, las nuevas empresas introducen en el mercado nuevas ideas. Explican la generación de nuevas empresas partiendo de la premisa que la dispersión del conocimiento provoca una incertidumbre, lo que hace que se produzca una heterogeneidad de expectativas que hacen que las personas emprendedoras busquen la oportunidad de descubrir, crear y explotar nuevos mercados a través de una estructura contractual que conocemos como empresa.

Picot *et al.* (1990) analizan unas 52 empresas innovadoras de nueva creación alemanas basándose en la teoría de los costes de transacción. En dicho estudio, se comprueba que las empresas, que tienen en cuenta los costes de transacción, son más exitosas ya que no sólo influyen en la viabilidad de las ideas innovadoras, sino que sirven para definir la organización de la nueva empresa. Además, las empresas creadas por un equipo heterogéneo con formación empresarial y con experiencia en el sector y el mercado donde se

implantan tuvieron más éxito que las creadas por personas que sólo cuentan con los conocimientos tecnológicos.

#### 2.3.1.5. Teoría del desarrollo económico de Schumpeter

Para Schumpeter (1912) el desarrollo económico ocurre cuando se producen cambios económicos que no son provocados, sino que tienen un origen interno, mediante una innovación.

Define empresario como toda persona encargada de realizar nuevas combinaciones, desde un punto de vista amplio, incluyendo tanto a personas de negocios independientes como a todos los que realicen dicha función, aunque sean dependientes o empleados de la propia empresa. De acuerdo con esta definición, no es necesario que tenga una relación permanente con la empresa para gozar de dicha consideración, a la vez que elimina a las personas que soportan los riesgos de la inversión, ya que entiende que los capitalistas no se pueden considerar empresarios por el simple hecho de serlo.

Por regla general, el productor introduce una innovación, que inicia el cambio económico, mediante una combinación de materiales y fuerzas en el proceso de producción. Estas nuevas combinaciones pueden ser la introducción en el mercado o en el proceso de algunos de los siguiente:

- Un nuevo producto o una modificación de su calidad.
- Un nuevo método de producción o una nueva forma comercial.
- La apertura de un nuevo mercado.
- Una nueva fuente de aprovisionamiento.
- Una nueva organización de la industria como puede ser la creación o eliminación de un monopolio.

Las nuevas combinaciones suelen realizarse por nuevas empresas y no tienen que realizarse por los que controlan los procesos productivos o comerciales.

Casson (2003), partiendo de la innovación desarrollada por Schumpeter, analiza al empresariado como coordinador de las actividades del mercado. Para ello describe tres posibles casos, el de la innovación tecnológica, la innovación de productos y el arbitraje. En este último caso, la figura del empresario tiene que ser capaz de sintetizar una gran cantidad de información, que abarca las preferencias, la tecnología, el suministro de los factores, los servicios de transporte, aranceles y cualquier otra forma de restricción sobre la reasignación de los recursos. Para ser capaz de analizarla, el empresario debe ser un generalista, capaz de asimilar información muy diversa, con el objeto de analizar lo que necesita saber y reconocer e interpretar la información relevante.

Baumol (1990) considera que la lista de las actividades empresariales se puede ampliar, ya que considera que no va lo suficientemente lejos, y que no contempla explícitamente actos innovadores de transferencia de tecnología, mediante la introducción de tecnología ya disponible con alguna modificación, en lugares geográficos en los que no se ha utilizado. También se puede incluir otras actividades como, por ejemplo, las innovaciones en los procedimientos de captación de rentas o el descubrimiento de una táctica legal previamente no utilizada que resulta eficaz en el desvío de rentas.

Baumol (1993) analiza los límites que se encuentra el emprendedor innovador en el desarrollo de una teoría económica de la función empresarial y creación de empresas. Este tipo de emprendedor se caracteriza por no tomar decisiones repetitivas, al no encontrarse en las mismas situaciones que los días anteriores. Por este motivo es difícil detallar una descripción de lo que hace, excepto en algunas tareas concretas, como pueden ser la dirección de la empresa. La teoría económica anteriormente mencionada puede explicar diversas situaciones, pero no puede contemplar los problemas con los que se encuentra este emprendedor.

Bygrave (1993) formula varios algoritmos que proporcionan representaciones simples para el proceso emprendedor sobre la base de la teoría del caos. El proceso empresarial es dinámico, ya que se ve afectado por muchas variables y está muy influido por las condiciones iniciales, motivo por el cual se hace imposible su formulación matemática. La teoría del caos no nos proporciona una teoría matemática de la iniciativa empresarial, pero puede ser más fiable que el análisis de regresión lineal.

#### 2.3.1.6. Teoría del desarrollo regional endógeno

Romer (1994) distingue entre los modelos de derrame, los neoschumpeterianos y los lineales. Estos últimos son una versión reducida de los demás modelos (Vázquez, 2002).

Romer (1986) propuso un nuevo modelo opuesto al modelo de acumulación endógena de capital físico. Se trata de un modelo de equilibrio del cambio tecnológico endógeno donde el crecimiento a largo plazo se genera mediante la acumulación de conocimientos. Cuando se crea conocimiento en una empresa, genera efectos positivos en la producción de las demás por la transferencia de ese conocimiento entre las demás empresas. Ello es debido a que el conocimiento no se puede patentar o mantener en secreto: es el llamado efecto derrame (*spillover effect*), capaz de mejorar la productividad de las empresas cercanas y de producir un crecimiento endógeno.

Vázquez (2002) destaca que los modelos de derrame, basados en el aprendizaje y la experiencia, no explican los procesos que provocan dicho aprendizaje y su difusión ni las características relevantes para producir el intercambio de conocimiento entre las empresas dentro de una determinada área.

Dado que el efecto derrame proviene de la inversión en capital humano, Grossman y Helpman (1994), introducen las mejoras tecnológicas en el modelo para explicar el mecanismo mediante el cual el crecimiento se sostiene. Según estos autores, con la ayuda de estos modelos, se puede investigar si se están

facilitando incentivos adecuados para la rápida acumulación de tecnología comercial y el incremento productivo generado por variaciones en las estructuras económicas, las instituciones y las políticas desarrolladas.

En cuanto a los modelos neoschumpeterianos (Vázquez, 2002), defienden que el crecimiento económico proviene de la introducción de innovaciones en el proceso productivo, similar al papel que le otorgaban los autores neoclásicos al progreso técnico. Este avance tecnológico se debe a la acumulación de conocimiento técnico, ya que cuando una empresa introduce un producto nuevo las demás tratan de descubrir sus características.

Acs y Varga (2005) analizan la influencia de los efectos de aglomeración y la actividad empresarial en el cambio tecnológico endógeno y su impacto sobre la propagación de nuevos conocimientos. El efecto de la aglomeración y el de la iniciativa empresarial, en el cambio tecnológico, son positivos y altamente significativos por separado, pero juntos no tienen una relación tan fuerte para los países europeos estudiados. Se concluye que la actividad emprendedora y la aglomeración tienen relación con los derrames de conocimiento y, por tanto, en el cambio tecnológico y el crecimiento económico.

Armington y Acs (2002) estudiaron los determinantes de las diferencias regionales en la tasa de creación de empresas, concluyendo que la tasa es mayor en aquellas zonas donde el capital humano está más formado.

Scott (2006) propone una teoría geográfica del campo creativo para explicar la influencia de los factores territoriales en el comportamiento emprendedor y la creación de empresas, en el cambio técnico y organizativo, y en la elaboración de productos culturales, siendo la escala urbana y regional de especial interés.

### 2.3.2. ENFOQUE PSICOLÓGICO

Bajo este enfoque se recogen las teorías que explican el emprendimiento desde el punto de vista psicológico del emprendedor.

#### 2.3.2.1. Teoría de los rasgos de la personalidad

Las teorías psicológicas del empresario parten de que el empresario tiene un perfil psicológico distinto del resto y que también existen diferentes perfiles psicológicos entre los empresarios de éxito y los que tienen menos éxito. Este razonamiento motiva que las investigaciones se centren en determinar estos rasgos para ser capaces de diferenciar a los emprendedores y su posible éxito. De esta manera se persigue como objetivo el poder identificarles para poder establecer políticas de fomento a la creación de empresas y empleo (Veciana, 1999 y 2007).

Las principales características psicológicas y motivaciones del empresario, obtenidos a través de las investigaciones empíricas recogidas en la literatura académica, son las siguientes (Alonso y Gálvez, 2008; Begley y Boyd, 1987):

- Necesidad de logro y autorrealización. Para McClelland (1961), la hipótesis del estudio es que una mayor necesidad de logro de la sociedad, produce más emprendedores, lo que a su vez incrementa el desarrollo económico de la zona. Concluye que, para diseñar un plan para acelerar el desarrollo, es preciso que se produzca un cambio psicológico en la población.
- Control interno y autoconfianza. Koellinger *et al.* (2007) realizan un estudio sobre la conducta de la población en 18 países para analizar las variables que influyen en la constitución de nuevas empresas, basado en el proyecto GEM (Monitor de Emprendimiento Global). Cabe destacar, del estudio realizado por estos autores, que las percepciones que tienen las personas sobre sus propias habilidades, conocimientos y

capacidades son mayores en las personas potencialmente emprendedoras que en las que no lo son. Este hecho, también se puede observar que es mayor en las personas que están iniciando un proceso de emprendimiento que en aquellas cuyas habilidades han sido demostradas en el mercado, es decir, que han tenido éxito en los negocios en algún momento.

Esta teoría también es consistente con el estudio realizado por Evans y Leighton (1989).

- Propensión a asumir riesgos. Desde que Knight (1921) ligó la propensión a asumir riesgos al emprendimiento, se ha asumido esta tesis, aunque Brockhaus (1980) defiende que esta no es una característica de las personas emprendedoras, ya que en el estudio realizado no se detectan diferencias en ese sentido, aunque reconoce que puede variar la propensión de riesgo de las personas que tienen empresas ya creadas frente a las de nueva creación.

Palmer (1971) concluye que las personas emprendedoras de éxito tienen que medir el riesgo que corren y llevar a cabo todas las medidas posibles para disminuirlos, ya que éstos no pueden ser eliminados por completo, pero sí se pueden disminuir.

- Necesidad de independencia. Douglas y Shepherd (2000) indican que los temas más relevantes en la elección o no de convertirse en un empresario son la remuneración del empleado y el grado de independencia o autonomía en la toma de decisiones. Los estudios empíricos, que intenten predecir si los individuos son más proclives al trabajo por cuenta ajena o propia, deben medir el grado de preferencia o aversión del individuo en cuatro actitudes para ganar poder explicativo y predictivo: en la renta, el trabajo, el riesgo y la independencia. Lo que resulta determinante es la combinación de todas las dimensiones, no la presencia o ausencia de una actitud positiva. Si se analizan actitudes muy negativas en alguna dimensión, o existen actitudes negativas tanto para asumir riesgos como en la independencia, tiene pocas

probabilidades de ser una persona empresaria, ya que esto supone un déficit demasiado grande para compensarlo con las actitudes positivas que tenga en las demás dimensiones.

- Compromiso. La necesidad de autorrealización de las personas hace que le dediquen todo su tiempo a la puesta en marcha del proyecto, llegando incluso a sacrificar tanto el tiempo dedicado a la familia como el de descanso, con el fin de lograr el éxito del mismo (Alonso y Galve, 2008).
- Tolerancia de la ambigüedad. Furnham y Marks (2013) analizan la concepción histórica de esta tolerancia, por haber sufrido cambios desde su concepción en 1948, cuando era sinónimo de autoritarismo y prejuicio. Actualmente, se define como una situación en la que existe una distribución desconocida de probabilidades de resultado para cada una de las opciones, aunque todavía no hay definición operativa muy clara. Tampoco hay un desarrollo teórico fuerte en este área.
- Gupta y Govindarajan (1984), en su estudio empírico, destacan la importancia de la experiencia en marketing y ventas, la disposición a asumir riesgos y la tolerancia de la ambigüedad en la personalidad de los emprendedores. Esta última también es considerada una característica identificativa de las personas emprendedoras en Hull *et al.* (1980).

Por último, destacar que se ha llegado a cuestionar tanto el enfoque como las metodologías utilizadas, ya que del resultado de las investigaciones empíricas no se ha generado el consenso necesario sobre los rasgos psicológicos que caracterizan al empresariado.

Jenks (1950) indica que ninguno de ellos puede ser, de forma adecuada, empíricamente demostrado, ya que entiende que las cualidades personales no se pueden separar de las situaciones sociales en las que se desarrollan.

Gartner (1988) defiende que los enfoques de rasgos han sido infructuosos. Para este autor la creación de empresas es un proceso muy complicado y complejo en el que confluyen muchos factores.

Por otro lado, pese las dudas que genera esta teoría, existen evidencias empíricas, como se ha descrito antes, que confirman la existencia de rasgos psicológicos y motivacionales, sobre todo, la independencia, motivación de logro, control interno y tolerancia de la ambigüedad (Veciana, 1999 y 2007).

#### 2.3.2.2. Teoría psicodinámica de la personalidad del empresario

Ha sido desarrollada principalmente por Ketz de Vries, aunque no ha tenido mucha repercusión (Veciana, 1999 y 2007).

#### 2.3.2.3. Teoría del empresario de Kirzner

Esta teoría podría estar incluida tanto en el enfoque psicológico, a nivel macro, como en el enfoque económico, aunque tanto Veciana (1999 y 2007) y Alonso y Gálvez (2008) se decantan por la primera opción, motivo por el cual se incluye en este apartado.

Trata de explicar el funcionamiento del mercado partiendo de las características específicas del empresario. Para Kirzner (1973) lo que caracteriza al empresario es su perspicacia (*alertness*) o capacidad personal de identificar oportunidades de negocio, prestando atención a fines potencialmente provechosos que han pasado inadvertidos y a recursos potencialmente valiosos disponibles que no habían sido descubiertos.

Se parte de la idea de que las personas aprenden con su interacción en el mercado y, a partir de los errores detectados de los participantes, se producen alteraciones en los planes al detectarse nuevas oportunidades. Aunque existe en los mercados una imperfección del conocimiento de los actores, referidos a la

perspicacia del empresario para encontrar los datos del mercado, no a su conocimiento.

El empresario para Kirzner es parecido al de Schumpeter, con la salvedad, que para Schumpeter tiene un elemento desequilibrador del mercado mediante el inicio de un cambio que genera oportunidades. Para Kirzner los cambios provocados por el empresario son equilibradores, ya que se parte de una situación de desequilibrio inherente, sus variaciones son respuestas a decisiones erróneas por oportunidades perdidas. De esta manera, el empresario intenta conducir al mercado a un cierto equilibrio.

### 2.3.3. ENFOQUE SOCIO-CULTURAL

Las teorías incluidas en este apartado se centran en que la adopción de la decisión de convertirse en empresario depende de factores externos o del entorno, determinando de esta forma el espíritu empresarial y la creación de empresas en un concreto momento y lugar.

#### 2.3.3.1. Teoría de la marginación

La creación de una empresa no siempre se produce a través de un proceso racional de análisis y decisión, en muchos casos se parte de una ruptura del estilo de vida previo, partiendo de algún suceso negativo que precipita el proceso de creación de una empresa. La persona que se encuentra en una situación insegura y amenazadora, marginada o inadaptada, proyecta la creación de una empresa como forma de cambiar dicha situación, en busca de una seguridad en el emprendimiento, un cierto reconocimiento y una integración social. Pueden ser tanto grupos minoritarios (étnicos, religiosos, inmigrantes) o simplemente parados. Esta teoría fue apuntada por Brozen (1954).

Hagen (1968) defiende que el comportamiento empresarial es fruto de la unión de la personalidad y de las circunstancias externas. Los emprendedores suelen ser "intrusos", personas que por alguna razón no están cómodos en la sociedad en que viven, como pueden ser las minorías étnicas, como una forma

de buscar una seguridad económica. Por otro lado, hay ocasiones en las que no se produce este efecto, resignándose las personas a su suerte y se encierran en sus tradiciones.

Robinson (1996) estudia la relación entre la confianza de los empleados en sus empleadores y sus experiencias de incumplimiento psicológico de contrato, por parte de sus empleadores. Las organizaciones se encuentran bajo presión para realizar cambios rápidos y constantes, debido a la globalización, reestructuración y reducción de personal, teniendo que alterar la relación laboral y los contratos psicológicos que subyacen en ellas. En este clima de constante cambio, los trabajos seguros a largo plazo desaparecen y tanto los empleados como los empleadores están reconsiderando dicha relación laboral en todo momento, lo que puede generar el suceso negativo que mueva, al empleado, a crear una empresa aprovechando sus conocimientos y su experiencia acumulada.

Brunet y Alarcón (2004), siguiendo esta teoría, determinan que son necesarias dos condiciones para ser empresario: por un lado, hay que llevar un tiempo madurando la idea, incubándola; y, por otro, que se produzca un hecho crítico negativo que precipite la decisión, como puede ser un despido, el desempleo, precariedad en el empleo, huida de la pobreza, etc.

Min (1984) ha confirmado esta teoría tras el análisis de la población coreana en Estados Unidos y sus altas tasas de emprendimiento. La mayoría piensan que la discriminación no es la causa de su emprendimiento, pero sí consideran que tienen una serie de desventajas a la hora de buscar empleo por cuenta ajena, como es el idioma, su sensación de tener un estatus inconsistente y su previsión de movilidad económica a través de negocios. Estos motivos hacen que emprendan pequeños negocios, considerando que tienen una serie de ventajas sobre los nativos como son la ética laboral, la estabilidad conyugal y los fuertes lazos familiares. Lo que más valoran del emprendimiento es la autonomía que les genera.

Evans y Leighton (1989), a través de un estudio empírico longitudinal basado en una amplia muestra en EE.UU., han confirmado la teoría de la marginación como determinante de la creación de empresas. Han comprobado que las personas trabajadoras con peores salarios, las desempleadas y las que tienen una baja estabilidad laboral son más propensas a buscar una salida a su situación mediante el autoempleo.

#### 2.3.3.2. Teoría del rol

Trata de explicar que un factor externo, como son la creación de nuevas empresas, sirven como ejemplo que hacen creíble la posibilidad de crear más, influyendo y posibilitando la aparición de otras nuevas. Éste es el principal motivo por el cual, en ciertas zonas geográficas, se crean más empresas que en otras. Por lo tanto, en las regionales industriales, donde existe una cierta cultura empresarial, se constituyen más empresas que en otras regiones donde no se da esa circunstancia (Brunet y Alarcón, 2004; Veciana, 1999 y 2007; y Alonso y Galve, 2008).

También se da esta circunstancia en los entornos familiares en los que existen experiencias empresariales, ya que condicionan la preferencia de siguientes generaciones hacia el emprendimiento, en detrimento de otras profesiones (Evans y Leighton, 1989).

Esta teoría tiene como ejemplos áreas como Silicon Valley, la ruta 128 en EE.UU. o los "microclusters" industriales de Cataluña o del norte de Italia (Veciana, 1999 y 2007).

#### 2.3.3.3. Teoría de redes

Esta teoría parte de la hipótesis que la función empresarial se cimienta sobre en una red de relaciones sociales, el conjunto estas relaciones, entre los distintos agentes, produce múltiples interconexiones, haciendo circular las ideas (Alonso y Galve, 2008). Estas relaciones de intercambio se realizan entre empresas especialistas en distintas fases de la cadena de valor, desarrollando la

empresa aquella actividad de la cadena de valor en la que posee una ventaja competitiva respecto al resto (Brunet y Alarcón, 2004).

La creación de una nueva empresa se ve beneficiada o perjudicada por las relaciones existentes entre la futura persona empresaria, los recursos disponibles y las oportunidades existentes en el mercado (Veciana, 1999 y 2007).

Aldrich y Zimmer (1986) tratan de explicar el papel de las redes sociales en el proceso de la creación de empresas, a través de cuatro aplicaciones del concepto de redes: el aumento de la densidad de las redes mediante el aumento de la relevancia de la identidad del grupo, el aumento de la accesibilidad y la conexión facilitando la difusión de información y sus recursos, la importancia de la diversidad en la red de un empresario y la importancia de los recursos sociales.

Se pueden observar tres componentes esenciales en los modelos que tratan de explicar el proceso de desarrollo de la red en la actividad empresarial y su impacto en los resultados empresariales (Hoang y Antoncic, 2003):

- El contenido de las relaciones. Las relaciones interpersonales y entre organizaciones son los medios mediante los cuales los actores tienen acceso a diversos recursos que poseen otros actores, como pueden ser información y asesoramiento o reputación.
- El gobierno de las redes. La confianza entre socios es un elemento crítico que a su vez mejora la calidad de los flujos de recursos. Estos elementos de la gobernanza pueden crear ventajas de costes en comparación con la coordinación a través de mecanismos de mercado o burocráticas.
- La estructura de las relaciones transversales. El patrón de relaciones generadas mediante vínculos directos e indirectos entre los distintos actores.

Hay dos tipos de relaciones (Birley, 1985): las formales entre el empresario, empresas proveedoras, clientes, entidades bancarias, organismos públicos o privados (agencias de desarrollo local, abogados, cámaras de comercio, asociaciones profesionales, etc.); y las informales, entre familiares y amigos.

Johannisson (1988) intenta ofrecer el marco teórico sobre la creación de empresas basada en esta teoría, llegando a afirmar que el éxito empresarial radica en la habilidad de la persona emprendedora para desarrollar y mantener una red personal. La importancia de esta red personal es tan grande que dificulta la sucesión en las empresas familiares y, en los casos en los que la persona propietaria opta por vender su empresa, rápidamente está proyectando un nuevo negocio.

Cuando se quiere explicar la creación de empresas a nivel teórico, basándose única y exclusivamente en esta teoría, se infravalora la importancia de la idea o proyecto empresarial como factores determinantes del éxito de la nueva empresa (Veciana, 1999 y 2007).

Birley (1985) no confirma la importancia de las redes formales en la creación y éxito de la empresa, aunque hay que tener en cuenta que el estudio se realiza en un ambiente concreto, como es un condado del medio oeste de EE.UU. En este estudio las personas que crearon nuevas empresas utilizaron más las relaciones informales (familiares, amigos y colegas) que las redes formales que les ofrecía el entorno, resultando estas últimas totalmente ineficientes. La única institución formal que mencionaron son las entidades bancarias. Birley concluye que, para solucionar esta ineficiencia de las redes formales de esta región, haría falta un centro u oficina empresarial que informe y facilite servicios a las personas emprendedoras.

Yeung y Tung (1996) realizan un estudio de las implicaciones que tiene el *guanxi*<sup>1</sup> en China. Se presenta un listado de once factores, para que se clasifiquen según su importancia para el éxito a largo plazo de los negocios, entre los que se encuentra el *guanxi*, siendo el único que todos mencionan aunque indican que por sí solo no es garantía de éxito. Consideran más importante la consistencia técnica. Lo que sí se encuentra es una correlación importante entre un *guanxi* fuerte y el desempeño financiero de la empresa.

Ostgaard y Birley (1996) indican que, aunque algunos estudios empíricos han buscado la relación de las redes con el desarrollo y crecimiento de nuevas empresas, pocos han encontrado relación entre las mismas. A pesar de las limitaciones del estudio que estos autores realizan, han establecido un vínculo entre el comportamiento de redes del emprendedor y el crecimiento de la empresa, mediante la inclusión de una amplia variedad de medidas de redes personales, aumentando las posibilidades de relaciones significativas ya que se incorporan aspectos importantes de las redes que previamente habían sido ignorados.

Hoang y Antoncic (2003) realizan un análisis crítico de las investigaciones realizadas hasta ese momento, sobre esta teoría, e indican los campos que serían interesantes para investigar, recalcando que al desarrollo de redes se le está prestando menos atención de la que se debería. Hacen una apuesta por la investigación multimétodo para enriquecer los conocimientos sobre esta teoría.

#### 2.3.3.4. Teoría de la organización incubadora

Cooper (1985) define incubadora como toda organización en la que las personas emprendedoras han trabajado antes de montar su propia empresa. Por lo tanto, hay incubadoras que son empresas industriales, centros de investigación, laboratorios, universidades u organizaciones sin ánimo de lucro.

---

<sup>1</sup> *Guanxi* es el establecimiento de una conexión entre dos individuos independientes para establecer un flujo de transacciones personales o sociales, que se llega a confundir con el nepotismo en los países occidentales.

De acuerdo con este punto de vista, toda empresa puede ser vista como potencial incubadora, influyendo en las empresas que se crean en la zona, ya que suelen quedarse cerca de la empresa inicial, tanto en el número de empresas creadas en esa determinada zona como en la naturaleza de las mismas.

Cooper y Bruno (1977) realizan un estudio de las empresas de alta tecnología, pese a que estas empresas de base tecnológica representan un pequeño porcentaje de las empresas que se crean, pero su interés reside en su potencial de crecimiento y su contribución innovadora. Llegan a la conclusión que las empresas de mayor éxito, están creadas por un grupo de personas que provienen de empresas de más de 500 empleados, utilizan las mismas tecnologías y el mismo mercado que las empresas incubadoras. Estos nuevos emprendedores tienen tanto la experiencia como las relaciones necesarias para su éxito (Bull y Willard, 1993).

A estas empresas, incubadas en otras organizaciones, se les llama *spin-offs*. Pese a que las *spin-offs* universitarias son poco frecuentes, no suelen crearse muchas todos los años, se han convertido en un campo de estudio relevante por su importancia en la sociedad emprendedora. Este tipo de empresas son valiosas por cinco motivos (Shane, 2004):

- Mejoran el desarrollo económico local mediante la generación de un valor económico significativo, generan inversión en tecnologías en la universidad, crean puestos de trabajo y promueven el desarrollo económico local.
- Sirven para comercializar las tecnologías de la universidad, que no lo serían a través de otro tipo de empresas, y funcionan como instrumento de fomento de la participación inventores.
- Ayudan a las universidades con el cumplimiento de su misión de investigación y enseñanza a través del apoyo a la investigación que

generan; atraen y retienen al profesorado y ayudan a formar a los estudiantes.

- Son empresas de alto rendimiento.
- Generan más ingresos para las universidades que la concesión de licencias a las empresas establecidas.

#### 2.3.3.5. Teoría evolucionista

Nelson y Winter (1982) continúan la perspectiva de Schumpeter, con la elaboración de una teoría de la evolución de las capacidades y el comportamiento de las empresas comerciales que operan en un entorno de mercado. Desarrollan tres conceptos básicos de esta teoría:

- La rutina organizacional: las organizaciones tienen una forma de realizar las cosas, de forma cotidiana y predecible, siendo ésta una característica más de las mismas, que denominan rutinas. Existen tres tipos de rutinas, desde un punto de vista jerárquico de menor a mayor importancia: operativas a corto plazo, lo que hace la empresa en cualquier momento; otras intermedias, como determinar las variaciones de capital social de la empresa del período y, por último, la revisión de procedimientos, es decir, la modificación en el tiempo de las características de funcionamiento de la empresa. Las empresas que se encuentran en un entorno cambiante tienen que arriesgar su propia supervivencia modificando dichas rutinas y, según el acierto del cambio, puede condicionar su supervivencia. Las rutinas son como los genes en la evolución, son las depositarias de los conocimientos y las habilidades de la organización.
- El examen: este término se refiere a la revisión de las rutinas y que permite su modificación, cambio drástico o reemplazo. Estos exámenes realizan las mutaciones en la teoría de la evolución.

- La selección del entorno: diversas consideraciones externas a la organización que le afectan a su bienestar y que hacen que se expanda o se contraiga en el mercado. Pueden ser condiciones de la demanda de producto, suministros de factores o las características y el comportamiento de las otras empresas del sector.

Veciana (1999 y 2007) entiende que esta teoría se encuentra relacionada con la teoría de la incubadora, ya que se explicaría los motivos por los cuales algunas organizaciones generan rutinas de innovación y otras son capaces de generar *spin-offs*.

Aldrich y Martínez (2001) utilizan una serie de conceptos básicos para hablar del enfoque evolucionista: la variación (creación de nuevas estructuras organizativas); la adaptación (forma en que los empresarios modifican sus organizaciones y usan recursos para sobrevivir en un entorno cambiante), la selección (circunstancias bajo las cuales los cambios organizativos conducen al éxito y a la supervivencia) y la retención (forma en que los arreglos exitosos tienden a ser imitados y perpetuados por otros empresarios).

Los mayores avances conseguidos en esta teoría son a nivel teórico (Aldrich y Martínez, 2001) y se está investigando empíricamente en el concepto de rutina organizativa dentro del campo de la innovación (Veciana, 1999 y 2007).

#### 2.3.3.6. Teoría del desarrollo económico de Weber

Max Weber en su obra “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”, publicada en 1905, analiza la influencia que han tenido los ideales religiosos en la formación de una “mentalidad económica”. Por lo tanto, se analizan la influencia de factores socio-culturales, como son, en este caso, las creencias religiosas de mayor relevancia con la economía y la estructura social. De esta manera se puede explicar que existiera un mayor desarrollo empresarial en aquellas zonas en que predominaba la ética protestante, ya que fomenta el trabajo duro, el ahorro y condena el consumo de lujo, promoviéndose la inversión en factores de producción.

Jeremy (1984) realizó un estudio sobre los negocios ingleses, entre los años 1860 y 1980, afirmando que las redes religiosas jugaron un importante papel en el desarrollo de los negocios, pero que resulta muy difícil explicar tanto la naturaleza como el alcance de su influencia.

#### 2.3.3.7. Teoría del cambio social

Parte de la idea que las características sociales condicionan el espíritu empresarial (Veciana, 1999 y 2007), basada en el grado de movilidad, social y geográfica, además de las vías de la movilidad en una sociedad o contexto social concreto.

Bruton (1960) recoge en su ensayo que resulta difícil aislar las condiciones suficientes y necesarias para producir los empresarios, ya que pueden surgir bajo una amplia variedad de circunstancias, pero que los aspectos socioculturales son un factor clave pese a haberlos excluidos en gran medida en su ensayo, esto es, la importancia de procedencia, de la movilidad vertical, de una fuerte clase media, que suministra un flujo constante de personas emprendedoras, y un conjunto de valores como son la ganancia material y el rendimiento económico. El problema surge al intentar definir la relación específica que producen estas condiciones, dejando esta cuestión para su análisis futuro.

Por lo tanto, se mantiene que una gran movilidad social favorece el espíritu empresarial. Marris (1968) concluye, del estudio realizado a emprendedores africanos, que para vencer las barreras que impiden a la población africana emprender deben conocer los sistemas europeos para poder romper las barreras sociales y poner en práctica su experiencia y conocimientos.

Hagen (1968) afirma que suelen ser más emprendedores las personas que estando integradas en la sociedad se encuentran en un grupo social distinto al que les gustaría escalar. Una tensión social, como un cambio en el comportamiento de las principales élites, hace que las personas situadas en un

nivel medio o grupos de élite menores sientan que su desempeño en la sociedad está siendo frenada. Este hecho puede provocar dos resultados: (1) el rechazo, durante varias generaciones, de algunos valores de élites que ahora se comportan de manera inadecuada y (2) a lo largo de varias generaciones, existe un menor control de los niños en los hogares de estos grupos, por las distracciones que generan a los padres sus problemas y ansiedades. Como resultado, los niños son más libres para usar su iniciativa, y en ciertas circunstancias algunos de ellos se convierten en personas mucho más innovadoras, obteniendo el éxito económico de la innovación técnica.

En este modelo, la innovación social y técnica proviene de alteraciones en la estructura social que, a través de sus efectos sobre el ambiente en el que están, llevan a cambiar de personalidad.

#### 2.3.3.8. Teoría de la ecología poblacional

Parte de la hipótesis de que el entorno determina el ciclo de vida de las organizaciones, siendo capaz de predecir el número de nacimientos y muertes dentro de una población de empresas en un sector determinado (Bygrave, 1993).

Fue propuesta por Hannan y Freeman (1977) y desarrollada en el campo de la sociología, aunque está inspirada en la biología. Lo primero que hay que tener en cuenta es la identificación de poblaciones de organizaciones, tarea que no resulta sencilla, pudiéndose identificar diversas clases de organizaciones más o menos homogéneas en función de su vulnerabilidad respecto al entorno, ya que las distintas organizaciones no se ven afectadas de la misma manera por el propio entorno.

En el desarrollo de esta teoría Hannan y Freeman (1977) apuntan la necesidad de tener en cuenta que las organizaciones presentan un cierto grado de aprendizaje y adaptación, definiendo la aptitud de las empresas como la probabilidad de que una determinada forma empresarial sobreviva en un determinado entorno, por lo tanto, teniendo en cuenta los procesos de selección del mercado, la forma organizacional adaptada sobrevive al entorno en función

de la naturaleza del propio entorno y de la situación competitiva en la que se encuentre.

Una organización no puede crecer de forma indefinida manteniendo su forma inicial, teniendo que cambiar su organización para adaptarse a las nuevas circunstancias, introduciendo el concepto de isomorfismo. La diversidad de formas de organización es isomórfica a la diversidad de los ambientes. En cada configuración distinguible del entorno se encuentra, en equilibrio, que la forma de organización se adapta perfectamente a las exigencias del mismo.

Finalmente, Hannan y Freeman en su artículo de 1977, ponen en relieve dos escenarios: uno de mayor certeza y estabilidad; y un segundo de mayor inestabilidad. En el primero, las operaciones de la organización deben de ser rutinarias y su coordinación puede ir acompañada de reglas formales. En este tipo de casos las empresas que sobreviven están muy especializadas. Por otro lado, en el segundo, las operaciones son menos rutinarias, con sistemas menos formales y capaces de responder con medidas más innovadoras. En este caso el exceso de capacidad de la organización se encuentra destinado al incremento de tiempo en adoptar decisiones y en el incremento de costes de coordinación, necesitando profesionales con habilidades que excedan de los requerimientos rutinarios de su trabajo para dotar a la empresa de mayor flexibilidad. En estos casos las empresas son más generalistas, con el fin de responder a los cambios del mercado pese a que esto supone un mayor coste. Al final, el problema de adaptación resulta un juego de oportunidad en el que la población elige su estrategia y el entorno elige su resultado, realizando una selección natural de las organizaciones.

El objetivo principal es determinar los factores del entorno que provocan las variaciones en las tasas de creación de las empresas, para ello estudia las características del entorno que determinan la tasa de creación de nuevas organizaciones, su tasa de mortalidad y la tasa de cambio de las organizaciones, con el siguiente funcionamiento básico (Veciana, 1999 y 2007):

- Las organizaciones existentes no pueden adaptarse a los cambios del entorno por su inercia interna.
- Estos cambios generan nuevas empresas.
- Los cambios que se producen en las poblaciones organizacionales son provocados por los procesos demográficos de creación y disolución en estas poblaciones.

Hannan y Carroll (1992) su estrategia se basa en generar una teoría sociológica general de la evolución de la organización juntando los procesos de legitimación y competencia. Una característica importante es que tanto el ratio de creación como el de mortalidad de empresas presentan una cierta simetría. Se desarrolla a partir de tres factores del entorno: la densidad de la población, las tasas de natalidad y las tasas de mortalidad anteriores.

Aldrich y Martínez (2001) la incluyen en la teoría evolucionista.

#### 2.3.3.9. Teoría institucional

Las instituciones (North, 1993 y 1994) son las fuerzas o factores ideados por el ser humano que estructuran la interacción y el comportamiento humano. Las instituciones son las reglas del juego y las organizaciones y sus emprendedores son los jugadores. Por organizaciones se entiende los grupos de individuos que buscan el logro de ciertos objetivos, pudiendo ser políticos, económicos, sociales y educacionales.

Según North (1991), las organizaciones existen gracias a las oportunidades que ofrece el marco institucional. Las externalidades de red surgen debido los efectos de aprendizaje, su coordinación mediante contratos con otras organizaciones y las expectativas de adaptación derivadas de la prevalencia de la contratación cimentadas en las instituciones existentes.

Las instituciones condicionan los procesos de crecimiento y cambio estructural (Vázquez, 2005). Las empresas adoptan decisiones de inversión en un entorno institucional, afectando al resultado de inversión, su productividad y, por lo tanto, al proceso de desarrollo.

De acuerdo con North (1991, 1993 y 1994), existen tanto fuerzas o factores formales, entre los que se encuentran el marco normativo y legal, los derechos de propiedad, etc.; como factores informales que provienen de la transmisión cultural de valores surgidos de forma espontánea como son las costumbres, las tradiciones, los códigos de conducta, etc.. Las tradiciones eficientes reducen los costes de transacción, permitiendo un intercambio complejo y productivo.

La jerarquía de las instituciones (North, 1993), va desde normas generales a normas específicas, desde la constitución, a las leyes, decretos, usos y costumbres y estatutos. Las normas económicas definen los derechos de propiedad y los contratos privados.

Vázquez (2005) explica que tanto la economía como la sociedad necesitan a veces una renovación o cambio de las instituciones, que suelen venir explicadas por las diversas distorsiones que se producen en el proceso económico y, por ello, tanto los actores como las organizaciones que lideran el proceso se ven obligadas a introducir cambios institucionales. Estos cambios, además de ser un proceso lento y complejo, suelen desencadenar conflictos, reacciones y tensiones entre las organizaciones, provocando un cambio de actitud en ellas.

Para Brunet y Alarcón (2004), los aspectos que influyen o hacen que el cambio institucional sea importante son:

- La transparencia en las reglas de juego hacen que las instituciones reduzcan la incertidumbre, siendo este hecho importante en la creación de empresas. Se estructura en tres dimensiones: los incentivos del

sistema a través de los derechos de propiedad, el papel desarrollado por el Estado en la vigilancia de dichos derechos y la percepción la influencia que generan estas reglas del juego en los agentes del sistema.

- Existe un compromiso al cambio que supone un cambio de reglas del juego y su incidencia en el desarrollo económico.
- Este marco institucional debe de buscar una eficiencia económica que mejore la competitividad del país.

Las investigaciones empíricas sobre esta teoría son pocas y sólo estudian factores aislados (Veciana, 1999 y 2007).

#### 2.3.4. ENFOQUE GERENCIAL

Parte de la hipótesis de que la creación de empresas surge de un proceso racional de decisión en el que forman una parte fundamental los conocimientos y las técnicas del campo de estudio de la economía y dirección de empresas.

##### 2.3.4.1. Teoría de la eficiencia X de Leibenstein

Aunque inicialmente fue desarrollada para otros propósitos, esta teoría sirve para explicar el rol del emprendedor. La “eficiencia X” es la ineficiencia en el uso de los recursos en las empresas, bien porque se utilizan de forma errónea o porque se pierden o no se usan, produciéndose una serie de ineficiencias respecto a su potencial productivo (Casson, 2003).

Leibenstein (1987) describe el emprendimiento como una caja negra dentro de la teoría económica. Pese a que parece obvia la importancia del emprendimiento en el pensamiento económico, y del emprendedor como principal actor económico, los economistas no lo han incluido en la teoría económica estándar y en el análisis del desarrollo económico. La razón por la que no se incluye es porque se realiza un análisis macroeconómico a partir de la

contabilidad nacional, no estando reflejado el emprendimiento en la cuenta de ingresos nacionales. Además de no ser fácil incluir el emprendimiento como variable dentro de los modelos, no parece necesario incluirlo para que las teorías funcionen.

La eficiencia X choca con la visión clásica (Casson, 2003) ya que esta última supone una racionalidad plena, utilizando los decisores los cálculos maximizadores para la resolución de sus problemas, mientras que la eficiencia X asume que existen costes psicológicos que limitan los planes individuales de aprovechamiento de las oportunidades disponibles. Además, se identifican otras cuatro diferencias con la teoría neoclásica:

- Los contratos no especifican con precisión el trabajo ni cuantifican el esfuerzo requerido.
- El esfuerzo es discrecional ya que el empleado decide su implicación en el trabajo en función de sus intereses.
- Es necesario la realización de un esfuerzo para cambiar la localización de los recursos ya que las personas son reacias a los cambios, debido a la inercia psicológica que se crea y es necesario tiempo para asumir las nuevas rutinas.
- Las organizaciones están compuestas por individuos que no tienen los mismos objetivos. La empresa debe de presionar para que el esfuerzo de todos permita alcanzar la frontera neoclásica de producción.

Leibenstein (1966) analiza la inexistencia de una relación directa entre *inputs* y *outputs* debido a tres causas principales: por un lado, los contratos de trabajo son incompletos; por otro, la función de producción se desconoce o no está completamente definida; y, finalmente, escasean factores de producción en el mercado o, si lo están, no se encuentran en las mismas condiciones para todos los demandantes. Por lo tanto, el coste unitario del producto o servicio depende del grado de la eficiencia X, que depende de la presión competitiva del mercado y de otros factores motivacionales. El empresariado tiene una función

clara y crítica en la respuesta a tales presiones mediante el esfuerzo, la búsqueda y la utilización de nueva información.

La ineficacia de las empresas genera oportunidades en el mercado para la entrada de otras nuevas, siendo ésta una amenaza competitiva de organizaciones ineficientes (Casson, 2003).

Leibenstein (1978 y 1980) describe las principales tareas del empresariado: a) descubrir las oportunidades y aprovecharlas conectando distintos mercados, siendo un "operador intermercado"; b) suplir las deficiencias del mercado para tener éxito al no estar bien definidos los mercados o ser éstos imperfectos, c) completar *inputs* y d) crear y desarrollar entidades transformadoras de *inputs*.

#### 2.3.4.2. Teoría del comportamiento del empresario

Se intenta identificar, describir y explicar los comportamientos del empresario, sus pautas de comportamiento, ya que al tratarse de aptitudes o habilidades, éstas se pueden aprender.

Los principales comportamientos obtenidos de las distintas investigaciones empíricas, relacionados con la función directiva, son (Veciana, 1999 y 2007): la capacidad de búsqueda y recogida información, de identificar oportunidades, habilidad para disminuir la asunción de riesgos, la capacidad para construir relaciones, para tomar decisiones en situaciones de incertidumbre, de liderazgo y de aprendizaje a partir de la experiencia.

En este sentido, Shane (2000) llega a la conclusión que la búsqueda de oportunidades depende de los conocimientos previos de la persona emprendedora y que se deben buscar estas oportunidades de negocio en los sectores que cada uno conoce, ya que va a tardar más en buscar la información necesaria para encontrar oportunidades en sectores más populares.

### 2.3.4.3. Modelos del proceso de la creación de empresas

Como detalla Gartner (1985), el proceso de creación de empresas es un fenómeno multidimensional que consta de cuatro dimensiones conceptuales, con numerosas variables, que influyen en la creación de una nueva empresa. Concretamente describe las siguientes:

- Las características del emprendedor o emprendedores: necesidad de realización, lugar de control, propensión a tomar riesgos, satisfacción laboral, experiencia laboral previa, edad, educación y padres empresarios.
- La empresa que se crea: diferenciación, lugar, liderazgo en costes, un nuevo producto o servicio, competencia, barreras de entrada, transferencia geográfica, escasez de suministro, aprovechar los recursos ociosos, contrato de cliente, *joint ventures*, licencias, convertirse en una segunda fuente, renuncia del mercado, venta de una división, cambio de las reglas gubernamentales y compra favorecida por el gobierno.
- El entorno alrededor de la empresa creada: la disponibilidad de capital riesgo, existencia de empresarios experimentados, mano de obra cualificada, accesibilidad a proveedores, accesibilidad a clientes o nuevos mercados, influencia gubernamental, cercanía a universidades, disponibilidad de tierra o facilidades, accesibilidad al transporte, actitud de la población de la zona, disponibilidad de servicio de soporte, condiciones de vida, alto grado de diferenciación ocupacional e industrial, alto porcentaje de inmigrantes recién llegados, base sólida industrial, mayor tamaño de las zonas urbanas, disponibilidad de recursos financieros, barreras de entrada, conflictividad entre los competidores existentes, existencia de productos sustitutos y el poder de negociación tanto de los compradores como de los proveedores.
- El proceso de creación de la empresa: oportunidad de negocio, acumulación de recursos, mercado de productos y servicios, ser

productor, construir una organización y como respuesta al gobierno y a la sociedad.

El proceso de creación de una empresa puede estudiarse a partir de sus distintas fases o etapas, con diversas variables (Veciana, 2005):

- **Gestación:** antecedentes y experiencia profesional, organización incubadora, suceso detonador, decisión de crear la empresa.
- **Creación:** identificación de una oportunidad empresarial, configuración del proyecto, elaboración de una red de relaciones, análisis de la oportunidad empresarial mediante el plan de empresa y creación de la misma.
- **Lanzamiento:** conformar un equipo de trabajo, adquisición y organización de los medios de producción, desarrollo del producto o servicio, búsqueda de financiación y lanzamiento del producto o servicio en cuestión.
- **Consolidación:** éxito o fracaso del proyecto, deshacerse de socios indeseables y tener todo bajo control.

#### 2.3.4.4. Formas de convertirse en empresario

Últimamente existe un interés creciente en la literatura en el estudio de otras alternativas diferentes de llegar a convertirse en empresario. Las distintas alternativas en función de los distintos niveles de riesgo que asume, se recogen en la tabla 2.2.

**TABLA 2.2. FORMAS DE CONVERTIRSE EN EMPRESARIO**

<b>Grado de innovación y riesgo</b>	<b>Nueva</b>	<b>Existente</b>
<b>Alto</b>	Creación propia	--
<b>Medio</b>	--	Compra de empresa
<b>Bajo</b>	Franquicia	Herencia

Fuente: Veciana (2005).

**Compra de una franquicia:**

Una forma de llegar a ser empresario es mediante la adquisición de una franquicia, es decir, los derechos de explotación de una marca o una fórmula empresarial. De esta manera, mediante contrato, el franquiciador cobra una cierta cantidad de dinero a cambio de que el franquiciado pueda explotar una idea empresarial desarrollada bajo una marca y con el aprendizaje de los conocimientos y experiencia del franquiciador.

Las razones que justifican la expansión de los negocios a través de las franquicias son cuatro (Spinelli, 2007): la adquisición de capital humano y financiero, crecer en un mercado competitivo, necesidad de alcanzar una mínima escala de eficiencia y el coste de supervisión de las unidades operativas.

Elango y Fried (1997) hacen una revisión de la literatura sobre franquicias, llegando a la conclusión que las investigaciones están bastante fragmentadas. Han sido estudiadas por muchas disciplinas, como derecho, economía, marketing, gestión de empresas, comportamiento organizacional y estrategias. Estos autores las agrupan en tres categorías: franquicias y sociedad (su utilidad para la sociedad en general), creación de la relación de franquicia (desde la perspectiva de una pequeña empresa) y operativa del sistema de franquicia.

Este sistema se explica en el marco de la teoría de agencia. La mayoría de las investigaciones asignan el papel de director al franquiciador y el de agente al franquiciado (Spinelli, 2007). A través del contrato de franquicia se establecen las condiciones mediante las cuales el franquiciador comparte riesgos y beneficios con el franquiciado, estableciendo las reglas de control para que el franquiciado no actúe en contra de los intereses del franquiciador.

Uno de los inconvenientes (Veciana, 2005) que presenta esta figura es el menor grado de independencia del franquiciado, llegando incluso a discutirse a nivel teórico si se puede considerar al franquiciado empresario.

### **Compra de una empresa por parte de directivos (*Management Buy-outs* y *Buy-ins*):**

Este caso consiste en la compra de una empresa en funcionamiento por parte del equipo directivo interno (*management buy-out*) o de directivos externos (*management buy-in*).

Cuando se realiza la compra por parte de directivos internos existen tres variantes de las que se pueden dar situaciones híbridas (Veciana, 2005):

- Compra con apalancamiento financiero de otros inversores (*Leveraged management buy-out*): los directivos compran la empresa a través de un préstamo que se va pagando con la generación de beneficios futuros de la propia empresa y que tiene como garantía del préstamo el valor de la propia empresa.
- *Employee buy-out*: consiste en la compra de la empresa por los propios trabajadores de la empresa. Suelen tratarse de pequeñas empresas en crisis, en las que su personal está interesado en su supervivencia y que en la mayoría de las ocasiones suelen constituir una empresa de economía social, tanto sociedades cooperativas de trabajo asociado como sociedades laborales.
- *Leveraged cash-out*: los antiguos accionistas reciben acciones de la nueva empresa además de recibir dinero en su venta.

### **Herencia de una empresa familiar:**

Otra forma de convertirse en empresario es mediante la transmisión de la propiedad y del control de la empresa familiar a uno de sus herederos.

Bird *et al.* (2002) indican que se ha avanzado bastante recientemente, a nivel teórico y práctico. Claros ejemplos de los avances son el incremento de la literatura en este campo con la publicación de la revista científica *Family*

*Business Research*, la inclusión de artículos de este campo en revistas relevantes, la constitución de organizaciones de estudiosos de las empresas familiares como *Family Firm Institute*, su inclusión en programas educacionales, etc.

Sharma (2004) realiza una clasificación de los temas estudiados por la literatura que abordan el análisis de las empresas familiares. Para este autor existen cuatro niveles: individual, interpersonal-grupal, organizacional y social. Finalmente, Sharma concluye el análisis realizado, de 217 artículos relacionados con este campo, que la mayoría se centran en los dos primeros niveles, siendo ignorado el nivel social. Respecto al nivel individual destaca el estudio de los fundadores y los miembros de la siguiente generación. A nivel interpersonal la teoría de la agencia impera en las investigaciones relacionadas con los acuerdos contractuales entre los propietarios y los empleados familiares.

#### 2.3.4.5. Modelos del éxito de la nueva empresa

Asume que es el empresario el que controla las distintas variables que propician el éxito y fracaso de las empresas. Por tanto, debe de aportar los conocimientos necesarios para guiar la dirección de la nueva empresa, su configuración y predecir su éxito o fracaso. Los factores estudiados en estos modelos son (Veciana, 1999 y 2007): las características del empresario, la función directiva, el producto o servicio, el sector, la estrategia inicial de la empresa y los aspectos financieros.

#### 2.3.4.6. Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores

En estos modelos se analiza la iniciativa emprendedora dentro de la empresa. Se empezó a estudiar en los años sesenta y setenta bajo el nombre de *venture management*, actualmente se le denomina *corporate entrepreneurship* o *intrapreneurship* (Veciana, 1999 y 2007).

El emprendedor, normalmente dentro de una gran empresa, crea nuevas actividades para la organización partiendo de unos grandes conocimientos de los recursos de que dispone, una cierta autonomía y un amplio nivel de colaboración dentro de ella (Alonso y Galve, 2008).

Por lo tanto, estos modelos tienen por objeto identificar nuevas oportunidades y generar nuevos negocios dentro de la propia organización, fomentando el espíritu empresarial en la gran empresa y aprovechar los conocimientos obtenidos en el marco de los otros enfoques (Veciana, 1999 y 2007).

Se trata de una cuestión estratégica que la mayoría de empresas se ven obligadas a utilizar, siendo más proclives a desarrollar esta cultura emprendedora las empresas con una estructura plana, disponibilidad de rotación entre los puestos directivos y cultura de gestión de proyectos.

Aunque estos proyectos suelen estar dentro de la estructura corporativa, en ocasiones, pueden estar fuera de la empresa y operar como entidades semiautónomas (Kuratko, 2010). Esto se puede ejecutar mediante tres opciones distintas: interno corporativa, de forma empresarial cooperativa o mediante una empresa externa. La primera puede realizarse como parte de una estructura de organización interna preexistente o puede ser alojada en alguna entidad de la organización recién formada dentro de la estructura corporativa. Las empresas cooperativas se refieren a la actividad empresarial en el que las nuevas empresas se crean y son propiedad de la empresa junto con uno o más socios externos para el desarrollo, operando a veces más allá de los límites de la organización de los socios fundadores. Por último, en las externas, la actividad empresarial es ejercida por una nueva empresa creada por terceros ajenos a la empresa y posteriormente se adquiere parte de su capital social o es adquirida en su totalidad por la corporación.

## 2.4. LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

### 2.4.1. INTRODUCCIÓN

Una vez analizados los determinantes y las distintas teorías del emprendimiento, vamos a estudiar cómo se puede actuar, desde los distintos gobiernos, mediante el diseño y ejecución de distintas políticas que favorezcan el emprendimiento de una zona geográfica, sobre todo el desarrollo de políticas de fomento de la economía social, con el objeto de incrementar el desarrollo económico de la misma.

Existen tres tipos de acciones posibles para favorecer el fomento empresarial a través de la política económica (Chaves, 2012): estableciendo un marco institucional, corrigiendo los fallos en el funcionamiento del mercado mediante su intervención en el proceso económico y mediante la satisfacción eficaz y eficiente de las necesidades sociales para lograr el bienestar económico y social de la población.

Para este fin, se distinguen cinco tipos de medidas políticas para influir en la tasa de iniciativa empresarial actuando sobre los determinantes del emprendimiento (Verheul *et al.*, 2002):

- Influir en el número y tipo de oportunidades empresariales actuando sobre la demanda de la iniciativa empresarial.
- Influir en el número y tipo de los empresarios potenciales actuando sobre la oferta de la iniciativa empresarial.
- Influir en la disponibilidad de recursos, habilidades y conocimientos de los individuos. Estas políticas actúan sobre los *inputs* de la iniciativa empresarial, es decir, el trabajo, las finanzas y la información.
- Influir en los valores y actitudes de las personas.

- Influir en el proceso de toma de decisiones de individuos. Este tipo de intervención del gobierno influye directamente en el riesgo-recompensa, en el perfil de la iniciativa empresarial dadas ciertas oportunidades y las características individuales.

#### 2.4.2. RAZONES PARA IMPLEMENTAR POLÍTICAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Las principales razones para fomentar el establecimiento de políticas de apoyo a la economía social desde distintas perspectivas son las siguientes (Monzón, 2009):

- Desde un punto de vista jurídico existen varias vertientes:
  - A nivel doctrinal.

Existen grandes diferencias entre estas empresas y las denominadas capitalistas. Para empezar, las personas que se integran en cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales lo hacen buscando la creación de un empleo de calidad, asumiendo una serie de principios que caracterizan a este tipo de entidades como es la participación de los trabajadores en la toma de decisiones y su proceso democrático, propiciando tanto un incremento de la productividad de estas entidades como una mayor estabilidad.

Esta mejora de la productividad como consecuencia del empleo calidad, su estabilidad y competitividad contribuyen a una mejora de la situación económica general y la competitividad de un país.

Además en este tipo de empresas aplican los principios de solidaridad y responsabilidad, de gran influencia en el interés general de la sociedad.

- Por los principios de la Unión Europea.

Entre los fines de la Unión Europea, recogidos en el Tratado Constitutivo, se encuentran el “*alcanzar un alto nivel de empleo y de protección social*” y “*el fortalecimiento de la cohesión económica y social*”. La economía social contribuye notablemente al cumplimiento de dichos fines, lo que justifica su apoyo. Por otro lado hay informes, comunicaciones y dictámenes de distintas instituciones comunitarias defendiendo la conveniencia de apoyar a las entidades de economía social y que serán analizadas posteriormente.

- Por su regulación Constitucional.

En su artículo 129.2 establece que “*Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción*”.

- Desde el punto de vista económico, su justificación es la siguiente:
  - Para garantizar la igualdad de oportunidades de las diferentes formas de emprendimiento.

Este tipo de entidades se caracterizan por la aplicación de una serie de valores y principios característicos, como son el principio de decisión democrático, limitaciones en la distribución de excedentes, etc. El respeto de estos principios ocasiona una serie de costes sociales que las empresas capitalistas no soportan y, desde los poderes públicos, se deben de poner medidas, ayudas y beneficios fiscales, que palien estas mayores cargas.

- Por los beneficios micro y macroeconómicos de estas empresas:

Existe consenso científico, social y político en reconocer la aportación de valor añadido de la economía social (Chaves y Monzón, 2008) en materia de empleo, cohesión social, desarrollo local mediante la creación de un tejido social y económico, desarrollo de la participación democrática e innovación social.

Además, tanto la literatura científica como diversos informes internacionales (Parlamento Europeo, OIT, ONU,...) evidencian el valor social neto de la economía social (Chaves, 2009), mediante la generación de nuevas oportunidades para la sociedad, la regulación de desequilibrios sociales y económicos y su contribución a conseguir objetivos de interés general. Por lo tanto, generan beneficios sociales a la sociedad que deben de ser valorados y primados.

En el caso de otras formas jurídicas, se pueden generar ciertos “fallos de mercado”, como desigualdades en la distribución de la renta, desequilibrios tanto regionales como en los mercados de trabajo y de servicios, etc.

Las cooperativas de trabajo asociado muestran una mayor resistencia y capacidad de mejora económica y laboral en épocas de crisis (CICOPA, 2009), siendo conscientes de esta realidad los poderes públicos nacionales e internacionales (Chaves, 2012) y, por lo tanto, incluyendo a las cooperativas en sus políticas sectoriales.

El alcance y la relevancia de las políticas que tienen en cuenta a la economía social contemplan una serie de elementos entre los que se encuentran (Chaves y Monzón, 2008), su reconocimiento social y político, la visibilidad del sector y la imagen que se difunde a la sociedad y a los formuladores de políticas. Esta imagen abarca su importancia en el desarrollo económico, social y cultural del país, su peso económico y, finalmente, su capacidad de representación tanto en la elaboración como en la aplicación de las políticas públicas.

### 2.4.3. CLASIFICACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE FOMENTO

Existen diversas formas de clasificar las políticas públicas, ya sea en función de su temática, por colectivos a los que se dirige, los recursos que moviliza o los objetivos que persigue.

Según la naturaleza de las medidas (Monzón, 2010), como se describen en la tabla 2.3:

- Medidas institucionales: se reconoce como interlocutor tanto en el proceso de elaboración como en la aplicación de las diferentes políticas públicas, a la economía social y de los organismos públicos de fomento siendo parte en el diálogo social.
- Medidas cognitivas: se busca la difusión y conocimiento de la economía social, visibilizando la economía social en la sociedad en general o a una parte de ella, y desarrollando competencias formativas e investigativas.
- Medidas económicas: apoyo financiero, deducciones fiscales, etc.

**TABLA 2.3. CLASIFICACIÓN DE POLÍTICAS DIRIGIDAS A LA ECONOMÍA SOCIAL**

<b>Políticas dirigidas a la economía social</b>	
Medidas institucionales	1. Su reconocimiento como actor privado.
	2. Reconocimiento de la capacidad de operar en cualquier sector de actividad económica.
	3. Su reconocimiento como actor político.
	4. Su reconocimiento como actor ejecutor de políticas.
	5. Organismos públicos de fomento de la economía social.
Medidas cognitivas	6. Difusión y conocimiento de la economía social por la sociedad.
	7. Formación en economía social.
	8. Investigación en economía social.
Medidas económicas	9. Medidas presupuestarias.
	10. Medidas fiscales.
	11. Otras medidas de apoyo financiero.
	12. Medidas de apoyo técnico.

Fuente: Monzón (2010).

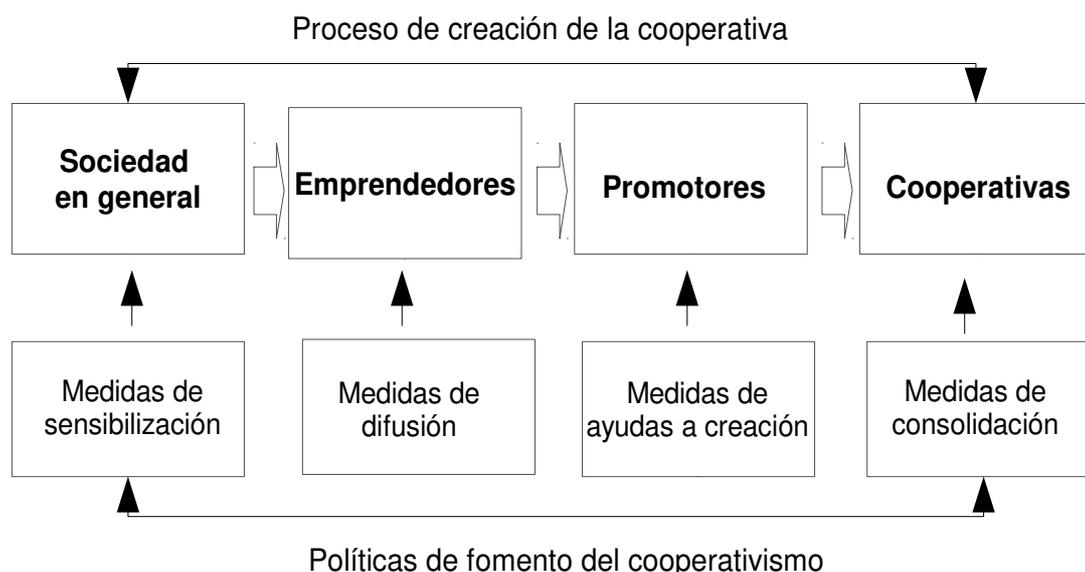
Otra clasificación es en función de los públicos objetivos y los momentos críticos del proceso de creación y consolidación a través de las siguientes medidas (Martí-Costa, 2010), recogidas en la figura 2.1:

- Difusión: dar a conocer el modelo cooperativo a los potenciales emprendedores (estudiantes, desempleados, trabajadores, etc.) y a los agentes prescriptores de empresas tanto públicos como privados (agentes de desarrollo local, asesorías y consultorías, etc.), para garantizar la igualdad de oportunidades de este tipo de empresas frente a otras formas jurídicas empresariales.
- Ayuda de creación: acciones dirigidas a las personas que eligen estas formas jurídicas para llevar a cabo su proyecto de emprendimiento y van destinadas a facilitar su puesta en marcha, como pueden ser la elaboración del plan de empresa, ayudas económicas a la creación o a

la incorporación de socios, asesoramiento en la constitución, seguimiento inicial, etc.

- Ayuda a la consolidación: para mejorar la gestión de la empresa (comercial, financiera, etc.), la formación del personal trabajador de la empresa en funcionamiento y los instrumentos financieros para mejora de sus inversiones.
- Ayuda a la sensibilización: se pretende mejorar la difusión de los valores del cooperativismo y la visualización del sector entre la sociedad, mediante la educación y los medios de comunicación.

**FIGURA 2.1. CLASIFICACIÓN DE POLÍTICAS EN FUNCIÓN DE LOS PÚBLICOS OBJETIVOS Y LOS MOMENTOS CRÍTICOS DEL PROCESO DE CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN**



Fuente: Martí-Costa (2010).

En función de su inclusión o no, como actor, en las políticas estatales (Chaves y Monzón, 2008):

- Generales: destinadas a todo tipo de empresa o entidad, sin distinción.

- Específicas: están dirigidas exclusivamente a la economía social, en su conjunto o a una parte de ella, excluyendo al resto de formas jurídicas.
- Excluyentes: son aquellas políticas que excluyen, en su regulación o económicamente, a las empresas y entidades de economía social.

Existe discriminación positiva o negativa hacia la economía social en función de la aplicación de políticas específicas o excluyentes.

Por otro lado, se puede clasificar en función de si las políticas van dirigidas a la totalidad o a parte de la economía social (Chaves, 2007):

- Transversales: dirigidas a su conjunto.
- Sectoriales: dirigidas a sólo una parte de ella, por ejemplo a cooperativas agrarias, de trabajo asociado, etc.

Finalmente, según los instrumentos desplegados en las políticas, se clasifican en (Chaves, 2007):

- De oferta: dirigidas a la estructura de la economía social:
  - Institucionales y de índole cognitivo. Las institucionales son de reconocimiento como actor en el escenario socioeconómico y en el del diálogo social, por su identidad diferenciada, su capacidad para actuar en cualquier sector de actividad económica y su condición de coprotagonista en el proceso de elaboración y aplicación de diferentes políticas. Las índole cognitivo son políticas de difusión, formación e investigación dirigidas a proporcionarles visibilidad y desarrollar competencias.
  - Apoyos materiales, mejorando su eficacia y eficiencia. Se materializan mediante dispositivos financieros y dispositivos de apoyo con servicios reales. Las medidas financieras pretenden

mitigar y neutralizar los problemas estructurales de índole financiero, entre otras razones, por sus dificultades para acceder a mercados financieros privados y favorecer su desarrollo.

- De demanda, incidiendo directamente en su actividad económica. Pretende que se conviertan en proveedores de bienes y servicios al sector público, para aumentar su nivel de actividad. Este tipo de ayudas han sido aceptadas a nivel europeo con la aprobación de la Directiva 2004/18/CE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a los procedimientos de adjudicación de contratos públicos.

Por otra parte, cabe destacar, que han sido numerosos los gobiernos nacionales y regionales, dentro de la Unión Europea, los que han desarrollado políticas públicas que incluyen explícitamente a la economía social de forma global o parcial. También se han desarrollado políticas sectoriales con referencias explícitas a la economía social (Chaves y Monzón, 2008). Como ejemplos tenemos las políticas activas de empleo en las que se incluyen a las cooperativas de trabajo y las empresas de inserción; las políticas de servicios sociales, que contemplan a las asociaciones, fundaciones y otras entidades sin fin de lucro; las políticas agrarias y de desarrollo rural, con la implicación de las cooperativas agrarias, o en los sistemas de previsión social las mutualidades.

## **2.5. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS**

### **2.5.1. INTRODUCCIÓN A LA EVALUACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS**

La necesidad de evaluar las políticas y los servicios públicos es, por una parte, una exigencia ciudadana y, por otra, una necesidad política y de gestión. Se está reclamando una mayor eficiencia y responsabilidad en la gestión y ejecución del presupuesto por los distintos actores máxime cuando la estructura político-administrativa tiene un alto grado de descentralización y limitaciones de disponibilidad de recursos.

Para Wiesner (2000) la evaluación de las actividades del sector público se justifica, entre otras, por las razones siguientes:

- La mayor demanda de transparencia y de responsabilidad.
- El alto coste político sufrido cuando la opinión pública estima la falta de eficiencia y eficacia de los programas públicos.
- La importancia de los ajustes o correcciones fiscales racionales. Para ello es necesario conocer las actividades del sector público y de su impacto, realizando los recortes según las prioridades establecidas.

Como indica Muñoz (2003), para la formulación de una política, hay que analizar el entorno sobre el que se quiere actuar, ya que se pretende modificarlo en un determinado sentido. Hay que tener en cuenta que toda política supone realizar cambios. Los cambios siempre son difíciles y, para que ésta tenga éxito, tiene que ser aceptada por la sociedad, tiene que identificarse con la misma y amplificar sus resultados. Otro aspecto a tener en cuenta son las estructuras con las que cuenta la Administración para poner en marcha las políticas ya que afectan a sus resultados, a los costes y a que sea factible su implementación. Por lo tanto, el organismo encargado de su puesta en marcha debe de disponer de una estructura adecuada y de un modelo de gestión adecuado.

Para Ospina (2001), los procesos de evaluación del sector público se pueden enfocar desde distintas perspectivas: en un nivel micro, como gestión de recursos humanos, realizando una evaluación del desempeño del personal que participa en una entidad pública en el cumplimiento de sus actividades. En un nivel intermedio o meso, la evaluación de la planificación estratégica realizándola sobre las entidades encargadas de proporcionar servicios públicos o ejecutar aspectos concretos de los programas del gobierno. En un nivel macro, está la evaluación de los programas con varias organizaciones implicadas y, en un nivel superior, la acción del gobierno como institución comprometida con una serie de políticas públicas democráticas que constituyen un pacto con los ciudadanos.

Para ello, la evaluación de las políticas públicas, tanto a nivel teórico como empírico, se han centrado, principalmente, en elementos metodológicos y herramientas enfocadas a proyectos concretos, de forma individual y aislada (Osuna *et al.*, 2005).

Hay que tener en cuenta los objetivos que se pretenden conseguir con esta evaluación, entre otros, pueden ser los siguientes (Stufflebeam y Shinkfield, 1993):

- Perfeccionamiento o mejora. Se busca prestar un servicio de la mayor calidad posible, siendo muy importante el resultado, debiendo adaptarse lo máximo posible a las necesidades de las personas a las que va destinada la política. Para conseguir la mejora se debe de plantear como un estudio de un caso, ser flexible y que las personas evaluadoras sirvan de guía en la toma de decisiones de las personas que implementan el programa.
- Responsabilidad o rendimiento de cuentas (Vedung, 1997). Consiste en comprobar si los distintos agentes implicados han realizado su trabajo adecuadamente, permitiendo realizar juicios de valor sobre la asignación de los recursos. Por regla general las evaluaciones de responsabilidad suelen verse como una amenaza, creando reticencias en su ejecución dentro del sector público. Se pueden describir cuatro perspectivas distintas:
  - Política, la evaluación se rige como un instrumento en manos de la clase política para poder comprobar cómo se están ejecutando las tareas asignadas.
  - Técnico-organizativa, en este caso, el personal directivo del organismo encargado de la ejecución de la política controla al personal subordinado en su desempeño.
  - Ciudadana, pese a que no suele ser objeto de estudio, también es destacable el interés de este colectivo por conocer la

responsabilidad de la representación política, al ser éstos elegidos por la ciudadanía, siendo estos juicios de valor fundamentales para afrontar un nuevo proceso de elecciones.

- Cliente, es más limitado que el caso anterior, pero tiene su importancia en la determinación de la equidad y la satisfacción del servicio.
- Ejemplificación. Aunque las evaluaciones se diseñan para valorar un programa o política determinada es importante que en su diseño se tenga en cuenta que también sirven para generar un conocimiento científico que puede ser aplicable a la implementación de otros programas o políticas, para iluminar investigaciones concretas u otras cuestiones teóricas.

Con las evaluaciones se pretende conseguir, en la mayoría de los casos, algunas de las siguientes (Planas, 2005):

- Demostrar el acierto tanto del programa como de los mecanismos puestos en marcha para su consecución.
- Poder comprobar la idoneidad del programa.
- Comprobar la eficacia en la consecución de los objetivos inicialmente planteados.
- Justificación de los gastos presupuestado-ejecutado.
- Servir de apoyo para la extrapolación del programa a otras regiones.
- Forma de justificar la bondad del programa.
- Retrasar la implantación de un nuevo programa en espera de una justificación de eficacia o eficiencia que lo respalde.

Una vez definidos los objetivos, conviene aclarar que debido a la falta de una cultura evaluativa de programas y políticas públicas, existen prácticas que

no pueden considerarse evaluaciones, siendo necesario diferenciarlas de otras prácticas de análisis (Bustelo, 2003):

- Investigación: la principal diferencia radica en que la finalidad que persigue la investigación es la generación de conocimiento mientras que la evaluación busca la mejora de las políticas, análisis de responsabilidades y mejorar acciones futuras.
- Observatorios de políticas: son estructuras que realizan un seguimiento exhaustivo y periódico de un conjunto de problemas, encargándose también, en algunos casos de recopilar y analizar las respuestas públicas a determinados problemas. Su razón de ser está motivada por la necesidad de un conocimiento en profundidad de un determinado problema para la formulación, ejecución, seguimiento y evaluación de los programas públicos que tratan de abordarlo, proporcionando una información sistemática y continua. Su coincidencia radica en su implicación en la formulación de acciones futuras, aunque los observatorios por el análisis de la evolución del problema y la evaluación mediante la valoración de la adecuación y eficacia de las acciones llevadas a cabo mediante el programa o la política específica. La evaluación puede identificar nuevos indicadores o variables a los observatorios para el seguimiento del problema.
- Seguimiento o monitorización: se trata de una actividad complementaria a la evaluación, que está relacionada con la gestión de los programas, ya que se trata de la retroalimentación del proceso de ejecución y los posibles problemas que puedan surgir. Concretamente sirve para comprobar el cumplimiento de los objetivos, el calendario y los recursos empleados, pero difiriendo con la evaluación en que no lleva a cabo ninguna valoración global del programa, en el que se incluya el diseño, la ejecución y los resultados.

Pese a que suele haber una especial predisposición de políticos y burócratas en realizar reformas de la gestión pública, no en todas se suele ganar

eficiencia organizativa. Onrubia (2005) las clasifica en dos tipos principalmente dependiendo de la concepción administrativa o gerencial del sector público en cuestión:

- Reformas estéticas, en las que se pretende mejorar el acceso y uso de los servicios públicos mediante modificaciones de los organigramas, con cambios de adscripciones orgánicas de los centros gestores. A veces van acompañados de modificaciones de la relación/catálogo de puestos de trabajo, modificaciones superficiales de la normativa reguladora o cambios en la imagen corporativa de departamentos y centros gestores.
- Implantación de sistemas de información y evaluación más o menos sofisticados, sin acompañarlos de los incentivos adecuados para su aprovechamiento y correcto funcionamiento. Tanto el desinterés político como administrativo por exigir responsabilidades sobre su gestión suelen hacer que su aplicación se convierta en una rutina burocrática más, no consiguiéndose alcanzar la eficiencia buscada.

Uno de los problemas existentes en la modernización de la Administración aparece cuando se plantea la similitud en el tratamiento entre la Administración y las empresas pese a que prevalecen las diferencias. Estas diferencias son las siguientes (Subirats, 2005):

- La estrategia general de una empresa es competir en el mercado mientras que las Administraciones Públicas destaca más el trabajo de forma coordinada y en interdependencia, su gestión eficaz depende de la coordinación existente, con la excepción de aquellos servicios que no dependan de otros.
- La Administración actúa en sectores predeterminados de forma normativa y no pueden operar en nichos de mercado de mayor rentabilidad.

- Además, la Administración no puede regirse de acuerdo a los intereses de una cuenta de resultados ya que en muchas ocasiones deben primar los intereses sociales antes que los económicos, como en el caso de la sanidad y la educación.

A pesar de todo lo anterior, las Administraciones Públicas deben de ser capaces de llevar una gestión transparente y evaluar su actividad para poder aprender de sus errores y de sus aciertos.

El tratamiento de la información en organizaciones complejas como es el sector público, conlleva una serie de costes económicos, pero necesarios para conseguir ganar eficiencia. Para lograrla es necesario que exista una eficiencia informativa (Onrubia, 2005), es decir, es necesario seleccionar la información relevante para cada agente decisor, debiendo recibirla sin fragmentaciones y en el momento necesario para adoptar decisiones al respecto.

Los programas públicos se componen de una triple vertiente que Osuna *et al.* (2005) denominan “triángulo complejo de relaciones”, formado por la múltiple dimensión sectorial que abarcan las intervenciones, la multiplicidad y heterogeneidad de los implicados en el mismo y, por último, los distintos niveles administrativos que gestionan y ejecutan dichas intervenciones.

Las administraciones públicas operan en distintos campos, prestando diversos servicios. Por lo tanto, se dan diferentes relaciones entre las distintas partes, debiendo tenerlas en cuenta a la hora de plantear instrumentos de control al tratarse de relaciones completamente distintas y, en el caso de no tener en cuenta las mismas, pueden crearse tensiones y distorsiones considerables. Las distintas relaciones que se pueden dar son las que se describen a continuación (Subirats, 2005):

- Administración-sujeto: es la clásica del papel de la Administración reguladora, inspectora y sancionadora.

- Usuario-proveedor: es similar a la de la esfera mercantil en la que la Administración actúa como prestadora de servicios o bienes.
- Cliente-profesional: como es el caso de la educación y la sanidad.
- Ciudadano-político: característica del mundo político y la democracia representativa.

Resulta conveniente clasificar las tareas de gobierno y de gestión, pese a su dificultad, con el fin de obtener una mejora e innovación de las distintas tareas, mediante un proceso evaluativo, en función de las tareas operacionales y las estratégicas, obteniendo la evaluación descrita en la tabla 2.4:

**TABLA 2.4. TIPOS DE EVALUACIONES EN FUNCIÓN DE LAS ÁREAS Y ÁMBITOS DE ACTUACIÓN DE LAS AA.PP.**

<b>Tareas/ Ámbitos</b>	<b>Operacional</b>	<b>Estratégico</b>
<b>Gestión</b>	Valores de economía y eficiencia New Public Management (NPM)	Eficacia y gestión del cambio
<b>Gobierno</b>	Control de legalidad presupuestaria y contable	Legitimidad de objetivos de las AA.PP.

Fuente: Elaboración propia a partir de Subirats (2005).

Si realizamos un análisis histórico, los mecanismos de control han ido evolucionando a lo largo de la historia (Planas, 2005) desde la auditoría (se basa en la comprobación documental sin tener en cuenta su validez, dimensión o adecuación), el control de gestión (desarrollado en los años 60 para corroborar la relación entre los planes del gobierno y las acciones puestas en marcha), el presupuesto por programas (de la década de los 70, es la base del análisis de costes y relaciona los recursos con su objetivo presupuestario), el presupuesto por resultados (mediante el uso de grandes series de datos procesadas informáticamente construye indicadores para verificar el cumplimiento de las políticas), gerencialismo público (promovida por Naciones unidas en la década de los 60 mediante la utilización de indicadores de gestión) y la evaluación de programas.

Finalmente, cabe destacar, que la necesidad de evaluación de los programas de desarrollo empresarial (Awasthi y Sebastián, 1996) está justificada por la gran cantidad de fondos destinados a su implementación. Por ello, su mantenimiento en el tiempo debe depender de la consecución de los objetivos, a la vez que debe justificarse en base a los costes y los ingresos generados por el programa. Estos programas deben someterse a renovaciones y reestructuraciones en función de las necesidades de los emprendedores potenciales.

Pese a todo lo expuesto, muchas veces la evaluación produce una información ineficaz (Ballart, 2005), basándose sólo en aspectos del procedimiento (beneficiarios, jornadas, actuaciones, acciones formativas, carteles, aparición en medios de comunicación,...) en vez de cuestionar los objetivos y la lógica de la intervención realizada para alimentar un debate más fructífero que permita la mejora del diseño de nuevas actuaciones.

## 2.5.2. MECANISMOS Y TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE POLÍTICAS

Para la puesta en marcha el proceso evaluativo del programa o política, dentro de la metodología de la evaluación, hay que prestar atención a cuatro elementos claves (Bustelo, 2003):

- El contexto en el que se desarrolla la acción debe de ser el punto de partida de la evaluación, ya que puede haber grandes diferencias entre los distintos casos. La realización del diagnóstico de la situación la primera tarea a desarrollar en el diseño del proceso evaluador.
- Los criterios de evaluación: otro punto crítico es la determinación de lo que se quiere evaluar y por qué para determinar los criterios que se van a utilizar. Consiste en la identificación y definición de las variables de estudio y determinar los criterios de valor para emitir juicios sobre el programa que se está evaluando.

- La metodología: debe de abarcar la recogida de información, su análisis, elaboración de valoraciones globales y de recomendaciones a partir de los resultados obtenidos. Tanto las valoraciones como las recomendaciones son dos puntos que no suelen recoger las evaluaciones por falta de cultura evaluativa.
- La comunicación del proceso y de los resultados: la responsabilidad de los evaluadores no acaba con la elaboración del informe, que debe de ser claro y legible, sino que hay responsabilidad de comunicación, difusión y seguimiento del mismo. El éxito de la evaluación se mide por el valor que aporta la información para cubrir las necesidades de información para la toma de decisiones.

Como se recoge en Palumbo (1987), la política y la evaluación se encuentran relacionadas, siendo necesaria la inclusión de la realidad política dentro de los procesos de evaluación para obtener una mayor eficacia en el estudio y evitar su utilización como herramienta política. Para ello es imprescindible disponer de una metodología y unas técnicas que legitimen el trabajo realizado por el equipo evaluador a la vez que proporcione la información necesaria, partiendo del entendimiento e incorporando la dimensión política al estudio.

Para la elección de la metodología, una vez definidos los objetivos, debemos de analizar los paradigmas en los que se puede basar los conjuntos de reglas de las diversas concepciones para su realización, pese a que en la práctica, la elección metodológica, no responde a un determinado modelo teórico y depende de su compromiso con la realidad política, técnica y presupuestaria. Los paradigmas son los siguientes (Monnier, 1995):

- El paradigma lógico: se considera cierto todo aquello que se pueda demostrar, ya sea por inferencia lógica de axiomas de base o de definiciones que se entiendan ciertas. Como ejemplo, se puede citar el caso de los teoremas en el campo de las matemáticas.

- El paradigma experimentalista: consiste en la verificación de hipótesis con el propósito de construir una teoría general que explique el funcionamiento de la materia objeto de estudio. Parte de la segregación del problema que son analizadas mediante variables.
- El paradigma endosistémico: desde este punto de vista, el estudio de un hecho debe realizarse en su contexto natural sin que pueda aislarse del mismo. Hay que analizarlo todo en su conjunto ya que todo está interrelacionado.
- El paradigma de la pericia: la verdad se encuentra inducida por la experiencia humana de la verdad a través de un experto con conocimientos exógenos en la materia a evaluación, no mediante experiencia subjetiva. Utilizado sobre todo en investigaciones sociales.
- El paradigma basado en el sistema de tribunales: se basa en encontrar la verdad partiendo de la exposición, sin prejuicios, de tesis opuestas y de pruebas contradictorias. Un ejemplo lo encontramos en las Comisiones de Investigación Parlamentarias y en las prácticas jurídicas.
- El paradigma demográfico: utiliza exámenes macroscópicos de los fenómenos socioeconómicos para, a través del análisis de los datos agregados, observar las diferencias que se producen, como es el caso de la econometría.

De acuerdo con Monnier (1995), la mayoría de los países occidentales realizan evaluaciones basadas en el de la pericia y el inspirado en el procedimiento de los tribunales.

Los mecanismos y técnicas de evaluación de políticas se dividen en dos grandes áreas (Planas, 2005 y González, 2005): el análisis cuantitativo y el análisis cualitativo (métodos observacionales, entrevistas en profundidad,...), habiéndose especializado la evaluación económica en el primero. Los retos a los que se enfrenta el análisis cualitativo son los siguientes (Rodríguez, 2009):

- Recogida de datos objetivos, sin sesgo y de origen diverso.
- Obtener información de calidad, fidedigna y válida.
- Sintetizar los resultados de forma esquemática y clara.

Para empezar la evaluación es preciso realizar un diseño para poder comparar el escenario una vez aplicada la medida con el que habría sin su aplicación. Existen tres tipos de diseño (Planas, 2005):

- Experimental, los individuos que forman parte en el programa se distribuyen de forma aleatoria en dos grupos, uno de tratamiento y otro de control. Este proceso puede plantear una serie de problemas, como son los problemas éticos en la asignación de grupos, dificultad de aplicación sin extenderlo a toda la población objetivo, su coste y el control necesario para que sea aleatorio. Además, su no estandarización hace que se plantee una vez aplicadas las acciones a evaluar.
- Cuasiexperimental, en los que se construye artificialmente un grupo de control.
- No experimental, como la aplicación de técnicas de variables o análisis de regresión multivariante. Tienen como ventaja su sencillez y menor coste, pese a su menor solidez estadística.

Para su realización es necesario contar con los datos oportunos para poder realizar el análisis. Un plan de recogida de datos ambicioso contendría (Rodríguez, 2009):

- Datos administrativos, bases de datos recogidas por la propia Administración con objetivos propios.
- Encuestas a los individuos incluidos en el estudio, estos datos complementarán los administrativos obteniéndose información sobre

sus características, utilización de los servicios públicos y sus resultados.

- Encuestas a los agentes sociales.
- Entrevistas a los proveedores y órganos gestores del programa.

Alonso-Borrego y Carrasco (2009) analizan los métodos utilizados en el análisis del efecto causal, es decir, la variación que se produce en la variable de interés exclusivamente por tratamiento (su participación en el programa evaluado), teniendo en cuenta el diseño anteriormente descrito:

- Experimentos aleatorizados. Dado que los individuos tienen unas características idénticas se asignan de forma aleatoria los individuos al grupo de tratamiento y de control, evitando el sesgo de selección endógeno y obteniendo unos resultados potenciales independientes del mecanismo de selección. Lo ideal para un investigador es poder contar con datos de experimento de estas características. Es importante en este tipo de experimentos controlar la validez de las estimaciones, que se clasifica en dos grupos: validez interna (indica que es posible calcular el efecto del tratamiento en nuestra muestra por no existir diferencias entre los individuos tratados) y validez externa (indica que es posible extrapolar las estimaciones a otras poblaciones).
- Los retos a los que se enfrenta este tipo de estudio son (Rodríguez, 2009): contar con el apoyo de los administradores del programa para su puesta en marcha, elección del momento para la inclusión aleatoria de individuos a los distintos grupos y la correcta interpretación de los resultados.
- Estudios observacionales. En ausencia de datos experimentales, por su coste o por prohibición legal de tratamiento discriminatorio, se utilizan datos observacionales. Su mayor problema viene de su falta de aleatoriedad en la selección de individuos sometidos al tratamiento,

generando diferencias en la variable de interés distintas a las producidas por el tratamiento. No es posible siempre controlar todos los factores relevantes porque las fuentes de datos pueden no incluir un factor relevante para la inclusión de un determinado individuo en el estudio y también puede que no reflejen diferencias entre individuos tratados y no tratados.

- Selección basada en observables (*matching* y regresión): en este caso es posible calcular los efectos del tratamiento sin condicionar las variables mediante un vector de variables. Se pueden dar varias circunstancias que generan diversos métodos de cálculo:
  - Subclasificación: el vector es una única variable con un pequeño número de valores discretos pudiéndose construir estimadores de una forma sencilla mediante ecuaciones o es una variable continua, que dificulta un poco más su cálculo, pero se puede calcular realizando un ajuste y aplicando el mismo método.
  - *Matching* o emparejamiento: consiste en emparejar los resultados de cada uno de los individuos tratados con los no tratados que tengan valores similares de la variable.
  - *Propensity score*: la dimensión del vector es grande y no se pueden utilizar los métodos anteriores. Consiste en la estimación de la probabilidad de recibir tratamiento de forma condicional a ciertas variables que son observables para posteriormente realizar la subclasificación o el *matching*. Se pretende disminuir la dimensionalidad de las variables del vector a una única.
  - Regresión: también es posible la evaluación a través de una selección en base a observables en términos de un modelo de regresión.

- Diferencias-en-diferencias: se utiliza para ocasiones en las que tanto los individuos tratados como los no tratados son diferentes en aspectos no observables, solventándose en el estudio observando a los individuos tratados antes y después del tratamiento, comparándolos con ellos mismos. El problema surge cuando puede haber por los acontecimientos ocurridos ajenos al tratamiento durante el tiempo del estudio. Se puede solventar estudiando también al grupo no tratado para observar las variaciones sufridas como consecuencia del tiempo, ajenas al tratamiento.
- Variables instrumentales: se trata de identificar el hecho causal mediante variables exógenas o instrumento, no relacionada con el resultado potencial.
- Otros enfoques:
  - Efectos del tratamiento sobre distribuciones. Pretende estudiar métodos para determinar el efecto de un tratamiento sobre la distribución de resultados, sobre diferentes cuantiles de la distribución utilizando técnicas de regresión sobre cuantiles.
  - Modelos de regresión discontinua. En este caso la asignación al tratamiento viene determinada por las propias características del individuo, que alcance un determinado valor en la variable, por lo tanto no se puede conocer el efecto causal con una mera comparación de resultados. En estos casos, si la correlación entre esta variable y el resultado es suave, se utiliza, para estimar el efecto en el resultado, la discontinuidad creada por el tratamiento en el punto de corte
  - Cotas no paramétricas. Siempre que la variable de interés esté acotada es posible obtener el efecto casual pese a no poder utilizar ninguno de los métodos anteriores. El problema surge cuando las cotas son muy amplias que hay que intentar estrecharlas para obtener una mayor información.

- Enfoque estructural. Se simula el efecto sobre la función de comportamiento económico ante los cambios exógenos en determinados parámetros cuyos valores dependen del contexto institucional. La ventaja que tiene es su fácil interpretación económica y su debilidad es su validez depende del cumplimiento de la hipótesis de formas funcionales, exogeneidad e invarianza frente a los cambios de política.

Otra de las prácticas utilizadas es el *benchmarking* (González, 2005), que consiste en aprender de los demás, comparar y adaptar reformas estándar para asignar recursos. Se utiliza para diversas actividades como diseñar sistemas de incentivos, formas de pago a proveedores, elaborar *rankings* de comparación de unidades basados en criterios de calidad, ordenar intervenciones públicas por criterios coste-efectividad,...

Dentro del análisis cuantitativo nos encontramos con los siguientes mecanismos y técnicas que se van a llevar a cabo en la evaluación (Planas, 2005):

- Análisis microeconómicos:
  - Análisis según el objetivo planteado (Subirats, 1989):
    - Determinación de necesidades de recursos por el estudio de viabilidad del proyecto o antes de iniciar su gestión. Enfocado para descubrir sus debilidades y problemas de planteamiento. Indicado principalmente para programas de gran complejidad organizativa.
    - Evaluación formativa o correctora, para salvar las ineficiencias que se hayan producido en su ejecución, detectando los puntos críticos, modificando los recursos o coste gestionables o evitables.

- Evaluación de balance o conclusiva, mediante un informe final que recoja las conclusiones fundamentadas, facilitando un juicio global sobre el mismo.
- Análisis según el indicador
  - Simple, consiste en la comparación de indicadores de gestión (costes, eficacia, efectividad, eficiencia, equidad y/o beneficios).

Como indicadores de calidad se suelen utilizar los de eficacia (probabilidad de que un usuario se beneficie del proceso en condiciones ideales de actuación), efectividad (cuando se trata de condiciones reales de actuación) y de eficiencia (existen tres tipos: técnica que consiste en la maximización del resultado con unos determinados recursos, la productiva que es la maximización con unos costes determinados y la económica que consiste en la aportación de valor a la sociedad con el menor coste social posible). Los principales problemas relativos con la calidad son la infrautilización, la sobreutilización o la mala utilización de recursos. Los dos métodos más utilizados son:

- Los modelos de Fronteras Estocásticas (González, 2005; y Planas, 2005) estiman el grado de ineficiencia técnica y/o asignativa productiva o de costes de varias unidades, siendo esta ineficiencia la distancia desde la forma funcional de costes o producción hasta la del resto de unidades. Se supone que la frontera es estocástica, reflejando un error compuesto de dos componentes, uno que representa los errores de medida, omisión de variables y acontecimientos desconocidos y no predecibles. El segundo refleja la ineficiencia siendo asimétrica, positiva en los modelos de costes y negativa en los de producción. Para su elaboración es necesario datos de panel (series temporales y transversales).

- El Análisis Envolvente de Datos (DEA) (González, 2005). Destacar que existen varios tipos según se orienten a recursos o a resultados y dependiendo de si se utilizan distancias radiales (ineficiencia justificada por exceso proporcional de recursos) o no (la proporción de recursos se considera óptima). Se calcula por programación lineal la distancia de la unidad hasta la frontera de mejor práctica, siendo esta frontera los valores de las unidades con mejores resultados o con menores recursos utilizados y sus respectivas combinaciones lineales.
- Compuestos, realizando un análisis comparativo del coste con los resultados obtenidos.

Aplicable a todos los análisis compuestos, el Meta-Análisis es una técnica que consiste en la búsqueda sistemática, su evaluación, combinación e integración de conclusiones de estudios independientes de igual resultado que la política que se evalúa, con el objeto de tener muestras más grandes reduciendo el coste del estudio.

También es importante tener en cuenta la variación de resultados en la evaluación determinada por los cambios en los parámetros del análisis, denominado análisis de sensibilidad.

- Coste-Eficacia: se realiza la comparación en condiciones ideales o de laboratorio, normalmente antes de ponerlo en marcha, partiendo de alternativas similares.
- Coste-Efectividad: se utiliza para la comparación de proyectos alternativos, teniendo en cuenta los costes en unidades monetarias y los resultados en unidades no monetarias pero comunes a todos los proyectos en comparación.

- Una variante es el análisis Coste-Consecuencia que analiza el impacto del programa en los costes y resultados previstos, de forma desagregada y sin juicios de valor, para que el decisor valore según la importancia relativa que le asigne a cada componente (costes directos, auxiliares, indirectos, resultados, ...).
- Coste-Beneficio: permite la comparación de proyectos, aunque sean distintos, homogeneizando la unidad de medida de los resultados mediante unidades monetarias. Esto hace que sea el más utilizado por su simplicidad teórica a pesar de sus dificultades prácticas por la dificultad de valorar monetariamente los resultados.
- Coste-Utilidad: se busca la medición del resultado mediante una unidad que muestre el beneficio social que se obtiene. Es muy utilizado en sanidad y el indicador principal es Años de Vida Ajustados por Calidad (AVAC). Permite la creación de listas de tratamientos sanitarios por prioridad.
- Análisis macroeconómico
  - Tablas *input-output*, evalúan el impacto de una política regional sobre agregados económicos.
  - Modelos de equilibrio general, basados en el análisis de los agregados económicos y, cuando se realizan simulaciones, en modelos de comportamiento teórico de la economía.
    - Modelos de Equilibrio General Aplicado (MEGA), utilizan datos de un año de la Contabilidad Nacional.
    - Modelos macroeconómicos y de Vectores Autorregresivos (VAR), se utilizan para simulaciones de políticas como las fiscales.

- Nuevos modelos que integran ambas técnicas o combinan varias técnicas del mismo análisis macroeconómico.

Una vez analizado todos los métodos y técnicas es importante destacar que cada evaluación es distinta y habrá que utilizar el modelo y los métodos que mejor se adapten a las características del programa en cuestión, teniendo en cuenta que no hay métodos ni técnicas superiores a otras, ni metodologías ideales, la calidad final de la evaluación depende de la utilidad de la información que produce (Díez, 2003).

Partiendo de la idea anterior, una buena práctica en las evaluaciones de programas públicos podría ser su diseño con un enfoque múltiple (Rodríguez, 2009), que incluya un análisis de la implementación del mismo, un análisis cualitativo para identificar los problemas de implementación y las buenas prácticas en la ejecución, a la vez que se corroboran los datos cuantitativos evaluados y, por último, un análisis cuantitativo mediante un análisis econométrico apropiado que analice tanto los impactos como el coste beneficio del programa.

### 2.5.3. GRADO DE IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE EVALUACIÓN

El grado de implantación de sistemas de evaluación de políticas (Haarich, 2005) es bastante dispar entre los distintos países europeos, aunque se ha desarrollado una convergencia entre los países de la Unión Europea gracias al marco común de estímulo de las actividades de evaluación dentro de la Unión Europea mediante la vinculación existente de las políticas regionales, de los Fondos Estructurales Europeos, con la realización de evaluaciones periódicas y obligatorias. Nos encontramos con las siguientes situaciones:

- Los países anglosajones, Reino Unido e Irlanda, se encuentran entre los de mayor tradición por su vinculación lingüística y cultural con Estados Unidos.

- Los países nórdicos, Suecia, Finlandia y Noruega, cuentan también con una cierta experiencia, destacando sobre todo Suecia.
- Los países continentales presentan ciertas divergencias entre sí, desde Suiza que cuenta con una gran experiencia, pasando por Alemania y Austria que son muy activos, destaca también Francia y el que menos Bélgica.
- Los países del sur, Italia ha tenido un desarrollo rápido en los 90, España está creciendo y tanto Portugal como Grecia se encuentran en una fase más inicial.
- Los países de Europa Central y del Este, son de reciente incorporación a la Unión Europea y tienen sistemas políticos y económicos centralizados por su pasado sociopolítico común, sin que se hayan desarrollado un sistema de control de políticas.

Del análisis realizado a los sistemas de evaluación de tres países, como Alemania, España y Eslovenia; Haarich (2005) llega a la conclusión que existe un patrón de desarrollo similar por la convergencia existente de los sistemas en Europa pese a que existen grandes diferencias entre ellos. Se trata de tres países con un grado de maduración distinto, encontrándose un sistema maduro en Alemania, uno más frágil en España y en una fase inicial de su desarrollo en Eslovenia.

En cuanto a la política europea, ésta se fundamenta en una serie de principios que permiten la racionalización de los programas y de los fondos. Algunos de estos principios son (Ballart, 2005): la programación plurianual (permite su actuación y un tiempo prudencial antes de la evaluación), la financiación compartida (implicando a los actores del territorio en la selección de proyectos), la concentración de recursos en zonas (para el desarrollo de las zonas menos avanzadas) y la formación de redes público-privadas (para el desarrollo local y del empleo).

Además, la Comisión Europea hizo una apuesta fuerte por la institucionalización de la evaluación de las políticas (Ballart, 2005) como en la participación en la creación de la Sociedad Europea de Evaluación (EES)<sup>2</sup>, promoviendo la creación de sociedades nacionales.

En el caso de España está la Agencia Estatal de Evaluación de Políticas Públicas y Calidad de los Servicios<sup>3</sup> del Ministerio de Hacienda y Función Pública y otro organismo relevante con funciones en esta materia como es la Sociedad Española de Evaluación<sup>4</sup>.

Finalmente, cabe destacar que las posibilidades de cualquier administración de influir en el montante global del presupuesto y su estructura (Barberán, 2005) está condicionada por sus competencias en los ingresos, su responsabilidad en los gastos y los compromisos adquiridos en años anteriores. En su elaboración intervienen tanto el poder legislativo como el ejecutivo, pudiendo este último introducir modificaciones presupuestarias, comprometer créditos dentro del gasto aprobado o modular el grado de ejecución de los créditos o su desarrollo temporal.

---

<sup>2</sup> <http://www.europeanevaluation.org/>

<sup>3</sup> <http://www.aeval.es/es/>

<sup>4</sup> <http://www.sociedadevaluacion.org/>

## **CAPÍTULO 3.**

### **POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMÍA SOCIAL**

Este capítulo recoge la realidad de la economía social a nivel mundial y las diversas políticas públicas que se están desarrollando en las distintas regiones. Primero se hace un análisis de las instituciones a nivel mundial, luego en distintos continentes, para posteriormente analizar la realidad europea y, finalmente analizar el caso de España y las comunidades autónomas más representativas en economía social. El trabajo, sobre la economía social en Iberoamérica y Europa, está basado, principalmente, en los estudios de Fundibes y de Ciriec España.

#### **3.1. POLÍTICAS A NIVEL MUNDIAL**

Hay importantes contribuciones en todo el mundo en las políticas públicas de apoyo a la economía social con el objetivo de ofrecer una serie de servicios que no cubren los servicios públicos ni los privados y crear un cambio socio-económico. Los gobiernos han contribuido, en mayor o menor grado, con políticas públicas destinadas a crear un entorno favorable para la economía social.

Existen múltiples instituciones internacionales que han respaldado el apoyo público a las empresas de economía social como son:

- La Asamblea General de Naciones Unidas en 2001 (A/56/73 E/2001/68), con informe de su Secretario General, la cual aprobó una resolución de reconocimiento de la función de las cooperativas en las sociedades que interpela a los gobiernos a poner en marcha políticas de promoción.
- La Organización Internacional del Trabajo aprobó en 2002 una recomendación sobre promoción de las cooperativas (Recomendación

193/2002) que ha sido adoptada por la totalidad de los gobiernos europeos.

- Otros organismos internacionales, como MERCOSUR y la Comisión Europea, han adoptado posiciones similares.

En general, se han promovido políticas sectoriales que incluyen a las distintas entidades de economía social (Chaves y Monzón, 2008). También, recientemente, se han implementado políticas específicas de economía social, unas enfocadas a las empresas con ánimo de lucro y otras destinadas a las que no tienen ánimo de lucro, aunque pocas veces de modo transversal.

Son varios los gobiernos, especialmente en Canadá, América Latina y en la Unión Europea, que han trabajado de manera destacada en el avance de la economía social a través de políticas públicas a nivel nacional. A grandes rasgos la situación en la que se encuentran este tipo de empresa y las políticas llevadas a cabo se describen a continuación.

### 3.1.1. AMÉRICA DEL NORTE

#### 3.1.1.1. Canadá

La economía social en Canadá ha tenido momentos de mayor apoyo o menor dependiendo del partido que estuviera gobernando. Mientras que en 2003 se creó una Secretaría Parlamentaria Federal del Ministerio de Desarrollo Social que prestaba una especial atención a este tipo de entidades, desafortunadamente en 2006, con el gobierno conservador, el diálogo desapareció aunque se formó el *Canadian Social Economy Hub* (CSEHub) que promueve la colaboración de seis centros de investigación regional canadienses y creando oportunidades e intercambios con redes internacionales (Tremblay, 2009).

También resulta interesante analizar las similitudes y los desafíos de las políticas llevadas a cabo en favor de la economía social entre las distintas

regiones del país, como es el caso de Quebec y Manitoba (Loxley y Simpson, 2007), donde las actividades de Desarrollo Económico Comunitario (CED) y los gobiernos provinciales relativamente progresistas muestran a la economía social como una solución creativa para los desafíos a los que se enfrentan. En el caso de Manitoba estos elementos son más frágiles, donde la sociedad civil no ha sido tan coherente en la lucha contra las políticas neoliberales, y en Quebec tienen una mayor implantación de este tipo de políticas.

Otras provincias y territorios de Canadá también han desarrollado políticas centradas en el CED y la economía social. Nunavut, Nueva Escocia y Terranova, en particular, cuentan con políticas para apoyar a organizaciones de la economía social en áreas como el desarrollo sostenible, la reducción de la pobreza y la revitalización de la comunidad (Tremblay, 2010).

En Nueva Escocia (Karaphillips y Lake, 2015) destacan las cooperativas tanto agrarias como financieras en facturación y empleo dentro de este tipo de empresas. Respecto al impacto de las cooperativas en esta región, según datos del censo del 2011, generaron el 2,5% del empleo de la provincia y el 2,2% del Producto Interno Bruto, 799 millones de dólares y 11.359 empleos con unos rendimientos del trabajo de 469 millones de dólares. Según este estudio, la contribución de las cooperativas en Nueva Escocia es mayor ya que no han tenido en cuenta su impacto social ni el efecto económico de las estructuras organizacionales de las cooperativas.

En Manitoba (Duguid *et al.*, 2015) el impacto de las cooperativas en el año 2010 es del 3,25% del total de la economía y da empleo al menos a 20.000 personas en la provincia, el 3% del total de empleos, proporcionando unos ingresos en los hogares de 830 millones de dólares y sobre 530 millones en el pago de impuestos.

En Ontario (Karaphillips *et al.*, 2015) el movimiento cooperativo comenzó en la agricultura, ampliándose posteriormente a todos los sectores. El mayor número de cooperativas son de alojamiento, mientras que las que tienen mayores cifras de ingresos y empleo son de asistencia social y sanitaria.

Respecto al impacto de este tipo de empresas en esta región, destacar que suponen casi seis millones de dólares del PIB, 57.000 empleos, 3,3 billones de dólares en salarios y 1,3 billones de dólares en impuestos.

### 3.1.1.2. Iberoamérica

Es importante resaltar para esta región la dificultad de cuantificar el número de empresas por las diferencias existentes de disponibilidad de información, rigurosidad y fiabilidad de la misma, pese al esfuerzo realizado por diversos institutos iberoamericanos como Fundación Iberoamericana de Economía Social (FUNDIBES). Tomando con prudencia los datos recogidos en Chaves *et al.* (2013), por dichas dificultades, la realidad de la economía social en esta zona es bastante importante, ya que se contabilizan algo más de 52 millones de socios de entidades de economía social en Iberoamérica. La tasa de penetración de este tipo de entidades alcanza valores superiores a un 20% de socios de entidades de economía social en países como Uruguay, Argentina, Bolivia, Costa Rica y Paraguay. Además, hay otros países, como Ecuador, Colombia y Honduras, que presentan valores medios de tasa de penetración de entre un 10% y 20%.

Hay que destacar que recientemente se ha tenido en cuenta a la economía social y solidaria en el diseño de políticas públicas de esta zona con el fin de atajar problemas como el desempleo y la pobreza, desde distintas perspectivas, dependiendo del país analizado.

De acuerdo con la clasificación realizada por Castelao y Srnec (2012), existen cuatro enfoques diferenciados considerando las siguientes variables:

- La inclusión de las cooperativas y otras formas de economía social y solidaria en la Constitución del país.
- La existencia de una legislación específica para estas entidades.

- La existencia de agencias públicas que trabajan con este tipo de entidades, ya sea en el apoyo técnico, registro, auditando y/o promocionándolas.
- La existencia de programas específicos que las tienen en cuenta en su diseño.

Los cuatro enfoques que establecen Castelao y Srnec (2012) y los países donde se dan esos enfoques son:

- Enfoque tradicional. Los principales actores son las cooperativas y se minimiza o ignora el papel de otras entidades asociativas o solidarias. Las políticas públicas se centran en la regulación de las cooperativas y la implementación de acciones específicas para ellas.

Este es el caso de Chile que sólo reconoce a las cooperativas y asociaciones civiles y cuya única agencia pública es el Departamento de Cooperativas, imperando una estructura económica neoliberal en el país. La primera legislación entorno a las cooperativas es del año 1924 (Rádrigan, 2008). La actual ley general de cooperativas es la Ley nº19.832 que entró en vigor en 2003. Además, pese a existir diecisiete organizaciones de integración, su nivel de actividad es bastante bajo, por la dificultad existente tanto por la heterogeneidad de las personas integrantes como por su dispersión geográfica (Rádrigan y Barria, 2006).

- Enfoque híbrido. El enfoque tradicional prevalece, pero hay ciertos avances en el reconocimiento de otras entidades tanto en materia legislativa como en el diseño e implementación de políticas.

Se da tanto en Argentina como en Uruguay. En este último, no se ha incluido en la Constitución, pero se aprobó en 2008 una nueva Ley General de Cooperativas (nº 18.407) donde se hace una breve referencia a la economía solidaria, creando el Instituto Nacional del Cooperativismo. Respecto a las políticas, como en el caso de Chile, no lleva a cabo políticas intersectoriales enfocadas a las necesidades y problemas de la economía social y solidaria como un todo, pero se

diferencia de otros países en que sus políticas sociales reconocen las especificidades de este tipo de entidades. Las principales cifras del sector, que datan de septiembre de 2010, son (Brenta, 2010): 1.165 cooperativas en el país, con 1.223.531 socios, aportando un 3% del PIB nacional.

En el caso de Argentina, su Constitución tampoco recoge el cooperativismo, pero si se recoge en algunas constituciones de algunas provincias y en la legislación nacional junto con las mutuas y las asociaciones. La Ley que regula a las cooperativas es del año 1973 (Ley 20.337/73), reclamándose por parte del sector su enmienda desde la vuelta de la democracia al país. A pesar de eso, se están produciendo avances incipientes tanto a nivel nacional como provincial. A nivel institucional está en el Ministerio de Desarrollo Social la Secretaría de Economía Social y destacan dos organismos descentralizados del Ministerio: la Comisión Nacional de Coordinación del Programa de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social (CONAMI) e Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES). Para hacernos un idea de la presencia de la economía social es este país, resulta interesante destacar que el 36% de la población participa en alguna organización cooperativa (Ravina y Ravina, 2006).

- Enfoque dual. Considera por separado las cooperativas y mutuas del resto de entidades de la economía social y solidaria en las políticas y en su regulación.

Brasil se encuentra englobada en este enfoque. A nivel institucional está la Secretaria Nacional de Economía Solidaria (SENAES), dependiente del Ministerio de Trabajo y Empleo, y el Consejo Nacional de Economía Solidaria (CNES) que fue diseñado como órgano para el diálogo permanente entre el gobierno y la sociedad civil que trabajan hacia la economía social, junto con la Conferencia Nacional de Economía Solidaria. También cabe destacar que la economía solidaria está organizada en más de 160 foros locales (municipales, microrregionales y estatales) a través del Fórum Brasileño de Economía Solidaria (FBES), que pretende fortalecer el movimiento de la economía solidaria mediante

estos foros locales, sumar fuerzas con diferentes movimientos y luchar por la construcción de políticas públicas, participando de su elaboración y seguimiento, para promover el derecho al trabajo asociado.

- Enfoque global. Tiene en cuenta una visión más global de la economía social y solidaria, como un todo, tanto para el diseño e implementación de políticas, como a nivel institucional y legislativo.

Es el caso de Ecuador y Venezuela. Ambos países han incluido en su Constitución las distintas formas organizativas asociativas y solidarias. En el caso de Ecuador, la Constitución fue promulgada mediante referéndum popular en 2008, reconociendo que el sistema económico es social y solidario. A nivel institucional está el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), entidad adscrita al Ministerio de Inclusión Económica y Social, para construir un sistema económico liderado por los actores de la economía popular y solidaria, que se visibilizan e incluyen en políticas públicas. A nivel legislativo cabe destacar la Ley de la Economía Popular y Solidaria vigente desde mayo de 2011. De acuerdo con Da Ros y Flores (2007), las organizaciones de economía social tienen mayor éxito en zonas rurales, donde el grado de cohesión de las comunidades es superior y la penalidad social es mayor.

En Venezuela, su Constitución fue promulgada en 1999, recogiendo al cooperativismo como líder relevante para el desarrollo del nuevo modelo socioeconómico. En 2001 se aprobó la Ley de Asociaciones Cooperativas (Nº 1.440) donde se define a las cooperativas como asociaciones abiertas y flexibles cooperativas, de la economía social y participativa, con autonomía, constituidas por personas que se juntan de forma voluntaria, para cubrir sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, para generar bienestar integral, colectivo y personal, mediante empresas de propiedad colectiva y democráticas.

### 3.1.2. ÁFRICA

La literatura referida a la economía social en África está principalmente influenciada por entidades sin ánimo de lucro, filantropía y voluntariado (Tremblay, 2009).

En Marruecos (Cepes, 2008), las cooperativas tienen un papel relevante dentro de la economía social, como forma de emprendimiento para generación de rentas de la población más necesitada. La economía social surge en los años 80, generándose un cierto movimiento asociativo como consecuencia del abandono, por parte del Estado, de varios sectores económicos y sociales.

En el plano institucional existe multiplicidad de organismos que están descoordinados entre sí, suponiendo un lastre para su desarrollo y limitando el impacto de las políticas que se están llevando a cabo. Cabe destacar los siguientes:

- Departamento ministerial de la economía social, dependiente del Ministerio de Artesanía, Economía Social y Solidaridad. Se creó por primera vez un departamento específico para este tipo de entidades en 2002.
- Oficina de Desarrollo de la Cooperación (ODCO). Es el organismo encargado de las cooperativas.
- Agencia de Desarrollo Social (ADS). Dependiente del Estado y muchas de sus actividades se encuentran relacionadas con la economía social, ya que su objetivo es superar la pobreza y la vulnerabilidad mediante el apoyo a proyectos.

A nivel legislativo, está el Estatuto General de las Cooperativas (Ley 24-83) que aunque ha contribuido a la dinamización de las cooperativas en este país, contiene elementos que dificultan su desarrollo, considerándose dentro del sector que resulta imprescindible su reforma para dinamizar el tejido cooperativo.

El número de cooperativas es de poco más de 5.000 entidades, de las cuales unas 900 están inactivas (alrededor de un 17%), según los datos recogidos en el informe Cepes (2008).

### 3.1.3. EUROPA

Existe interés por la economía social en las instituciones europeas desde los años ochenta, donde se producen varias resoluciones del Parlamento Europeo, demandando una mayor presencia de las cooperativas en las políticas comunitarias, a raíz de varios reconocidos informes (Juliá y Meliá, 2004), como son el informe Mhir en 1983, Avgerinos en 1987, Trevelli en 1988 y Ramaekers en 1989.

Durante las tres últimas décadas (Chaves y Monzón, 2008), la consideración que se ha tenido hacia la economía social desde las diferentes instancias comunitarias ha ido creciendo, aunque no ha sido continua en el tiempo y ha sido desigual en las distintas instituciones. El reconocimiento al papel que desarrollan en el desarrollo social y económico de Europa este tipo de entidades ha sido progresivo.

Las instituciones comunitarias que han apostado más por la economía social son las siguientes (Chaves y Monzón, 2008):

- La “Unidad de Economía Social” de la Dirección General XXIII, constituida en 1989 por la Comisión Europea durante la Presidencia de Jacques Delors, erigiéndose como la primera administración pública especializada en estas entidades. Se reestructura en el año 2000 cuando se dividen sus competencias entre la Dirección General de Empresas e Industria, creando una Unidad B3 de “Artesanía, pequeña empresa, cooperativas y mutuas”, centrada en los aspectos empresariales de la economía social, y la Dirección General de Asuntos Sociales, que incluyó entre sus competencias a las asociaciones y fundaciones.

- El Comité Económico y Social Europeo (CESE), está constituido en la Unión Europea como un órgano consultivo, tiene en su Grupo III una representación de la economía social que ha creado una 'Categoría Economía Social'. Su actividad ha sido prolífica, emitiendo diversos dictámenes sobre economía social.
- El Parlamento Europeo. Creó en 1990 un 'Intergrupo parlamentario de economía social', que fue desactivado, para posteriormente recuperarlo en 2005.

Las instituciones europeas, el Parlamento, la Comisión y el Comité Económico y Social reconocen la utilidad de estas entidades para disminuir considerables desequilibrios económicos y sociales, contribuyendo a la consecución de diversos objetivos de interés general.

También es importante destacar la labor del Comité Consultivo de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF), creado en 1998, con el objetivo de opinar sobre las distintas materias relacionadas con la promoción de la economía social dentro de la Unión. El mencionado Comité se eliminó en 2000, pero, gracias a la iniciativa de las propias organizaciones sectoriales, inmediatamente se implanta la *Conférence Permanente Européene des Coopératives, Mutuelles, Associations et Fondations* (CEP-CMAF) como interlocutora en las instituciones europeas.

Por otro lado, las instituciones comunitarias suelen tener que enfrentarse a un doble problema, ya que la economía social tiene una base jurídica inadecuada y la definición es insuficiente y generalizada (Monzón y Chaves, 2012), existiendo la ausencia de referencias explícitas en los textos básicos de la Unión (Tratados de Roma y de Maastricht), la definición se basa en las formas jurídicas y no en las actividades desarrolladas, y entre una variedad de denominaciones (como tercer sistema, sociedad civil, etc.) que dificultan el posible consenso en relación a su denominación (Chaves y Monzón, 2008).

Los objetivos perseguidos por las políticas desplegadas, ligadas a la economía social, son el empleo, los servicios sociales y la cohesión social, constituyendo principalmente dos grandes ejes de políticas públicas (Chaves y Monzón, 2008): las políticas sociales y de integración laboral y social y las políticas de desarrollo local y de creación de empleo.

Si nos centramos en materia presupuestaria, hay que destacar que no ha sido posible la puesta en marcha de una política presupuestaria europea específica para estas entidades, a pesar que está incluida en el marco de las políticas de empleo y de cohesión social (Martí-Costa, 2010). Concretamente, se desarrolla mediante programas presupuestarios plurianuales de promoción de las pymes y del empleo, como es el caso de la iniciativa comunitaria ADAPT, la iniciativa EQUAL de integración social y laboral, los programas “Actuar localmente a favor del empleo”, “Capital local con finalidad social” y el Fondo Social Europeo (FSE) respecto a las medidas de fomento de las iniciativas locales (submedida 10 b), las cuales incluyen el papel de estas entidades. Estos programas han articulado y vertebrado la economía social europea, tanto a nivel nacional como internacional, en federaciones, redes, investigaciones, a nivel cultural y de políticas.

Por otro lado, los países miembros y la Comisión Europea (Chaves y Monzón, 2008), tienen que seguir asumiendo compromisos concretos para que la economía social forme una parte indispensable en la consolidación de una sociedad avanzada y de los valores asociados al modelo social europeo, además de ser un instrumento eficaz para lograr determinados objetivos públicos de interés general.

Cabe destacar de entre las principales comunicaciones, dictámenes e informes de los últimos años de las distintas Instituciones Europeas sobre economía social, una comunicación que la Comisión Europea emitió en 2004, destinada al Consejo, al Parlamento, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa. Pese a que se trata de una competencia de los Estados miembros, siendo su

participación necesaria para alcanzar los objetivos planteados, la comunicación se centra en tres puntos principales:

- Fomentar la utilización de las cooperativas en Europa, mejorando su visibilidad, las características y la comprensión del sector, para ello se plantean acciones encaminadas a divulgar su importancia, sensibilizar a los nuevos Estados miembros y mejorar la información estadística, además de realizar acciones de apoyo en educación y formación, servicios de apoyo y acceso a la financiación.
- Mejorar la legislación europea sobre cooperativas, estableciendo acciones encaminadas a la aplicación del Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea y la coherencia entre las legislaciones nacionales.
- Mejorar la situación del modelo cooperativo y su contribución a los objetivos comunitarios.

También es importante la Resolución del Parlamento Europeo sobre economía social que emitió en 2009 (2008/2250 (INI), DOUE C76E de 25.03.2010), el llamado Informe Toia, que recoge que estas entidades desempeñan un papel importante en la economía europea, permitiendo la generación de empleo de calidad y de capital social, la cohesión social, económica y territorial, el fomento de la solidaridad, con valores democráticos y apoyando el desarrollo sostenible y la innovación social, medioambiental y tecnológica.

Las recomendaciones (Fajardo 2009 y 2012) recogen el reconocimiento del concepto, los estatutos jurídicos europeos, su inclusión en las estadísticas y su reconocimiento como interlocutor social. Merece especial mención las siguientes recomendaciones:

- Recomendación a la Comisión para promover la economía social en sus políticas y poner en valor el “enfoque diferente” de estas empresas cuya finalidad son los beneficios para la sociedad y no tanto su rentabilidad financiera.

- Recomendación a la Comisión y a los Estados miembros de integración de estas entidades en la elaboración tanto de las políticas comunitarias y nacionales como en los programas europeos destinados a las empresas en la investigación, la innovación, la financiación, el desarrollo regional y la cooperación al desarrollo, a la vez que fomenten programas de formación para los administradores europeos, nacionales y locales sobre economía social.

En 2012, en el dictamen del Comité Económico y Social Europeo, sobre cooperativas y reestructuración, recoge que las cooperativas deben tenerse en cuenta en aquellas políticas que contribuyan a un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, así como en las iniciativas relevantes de la Estrategia Europa 2020, garantizando una igualdad de condiciones con otras formas jurídicas.

Además, recoge una serie de conclusiones, indicando, entre otras medidas, que se debería velar por que puedan acceder a los mecanismos financieros europeos, deberían facilitarse la transferencia de empresas a los trabajadores y los programas y fondos deben convertirse en instrumentos importantes para apoyar a este tipo de empresas.

Para ello, los Estados miembros deberían fomentar el reconocimiento y desarrollo de las cooperativas a través de un entorno favorable, en todos los ámbitos y sectores, adoptando una política global para apoyar este tipo de negocio.

En 2013, se aprueba en el Parlamento Europeo, en la Comisión de Industria, Investigación y Energía, un informe sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis (2012/2321 –INI-), donde se valora las bondades tanto de las cooperativas como de otras empresas de economía social, el importante papel que desarrollan dentro de la economía europea, sobre todo en tiempos de crisis, y la necesidad de su inclusión en el Plan de acción sobre el emprendimiento 2020. Cabe destacar las siguientes medidas recogidas en el informe:

- Observa que existe una gran diversidad de diferencias jurídicas y conceptuales en los distintos Estados miembros, provocando una diversidad de situaciones, motivo por el cual pide a la Comisión que examine las legislaciones existentes para buscar puntos comunes y armonizar los elementos clave con el fin de eliminar los obstáculos que frenan su desarrollo. A su vez, insta a los Estados miembros a adoptar una política global de apoyo al modelo empresarial cooperativo y a crear un entorno regulatorio favorable, incluyendo la introducción de instrumentos financieros y reconocer el papel desempeñado por las cooperativas en el diálogo social a nivel nacional.
- Observa que existen en los distintos Estados miembros una serie de buenas prácticas que quedan patentes por las cifras alcanzadas por las cooperativas en cuanto a empleo, crecimiento, tasa de supervivencia y creación de nuevas empresas, por lo que se pide a la Comisión que las examine y sopesa la posibilidad de incluirlas en las políticas europeas destinadas a las empresas.
- Insta a la Comisión a crear una unidad encargada de las cooperativas y otras entidades de economía social para mejorar las medidas que garanticen un determinado nivel de recursos, su supervisión y la elaboración de políticas para ellas.
- Respecto a las transmisiones y reestructuración de empresas, considera la transmisión de la propiedad a sus empleados, para la puesta en marcha de una cooperativa u otras formas de propiedad de los trabajadores, como una buena forma de garantizar la continuidad de la organización, debiéndose respaldar dichas transmisiones, fomentando actividades de formación y concienciación de los actores que intervienen en la creación o transmisión de empresas a los trabajadores. Se insta a los Estados miembros a que faciliten este tipo de operaciones incluyendo instrumentos financieros para ayudar a los trabajadores a invertir en las empresas y mediante mecanismos fiscales específicos. Para este fin, se pide a la Comisión que se implementen políticas y medidas en favor del mantenimiento del empleo existente, que no se centren solo en las creaciones, que cree nuevos servicios de puesta en marcha de

empresas y que se realice una recopilación exhaustiva y comparativa de las mejores prácticas en los Estados miembros y de las legislaciones nacionales que fomenten la conversión de las empresas e cooperativas.

- En cuanto al acceso a la financiación, destaca que las cooperativas, en el sector de la industria y los servicios, no pueden acceder al crédito de los mercados de capitales y al capital riesgo, y en los sectores intensivos de capital sus miembros tienen grandes dificultades para aportar importantes sumas de capital, siendo necesario la puesta a su disposición de instrumentos financieros adecuados a estas formas de emprendimiento, debiéndose incluir en el marco de la programación financiera europea y nacional.

Pese a todo este apoyo a estas entidades, por parte de las instituciones europeas, no existe una estrategia clara de fomento de la economía social.

Por otro lado, entrando a analizar los países incluidos en la Unión Europea, pese a que existen realidades nacionales y concepciones teóricas diferenciadas que impiden su comparación, se identifican tres grupos de países según el reconocimiento y aceptación del concepto de economía social (Chaves y Monzón, 2008):

- Países una mayor aceptación de este concepto, como son Francia, Italia, Portugal, España, Bélgica, Irlanda y Suecia. La economía social tiene un mayor reconocimiento, tanto por la administración pública y por el ámbito académico-científico, como por el propio sector de la economía social. Cabe destacar especialmente Francia, cuna de dicho concepto.
- Otro grupo con un nivel medio de aceptación, es el formado por Chipre, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Luxemburgo, Letonia, Malta, Polonia y Reino Unido. La economía social comparte su concepción con otras organizaciones, como el de sector no lucrativo (*nonprofit sector*), el sector voluntario y el de empresas sociales. En el Reino Unido, el bajo reconocimiento de la economía social contrasta con la política de apoyo a las empresas sociales. En Polonia, la introducción del concepto ha sido

bastante reciente, pero ha tenido mucha trascendencia en estos ámbitos, auspiciado sobre todo desde la Unión Europea.

- Finalmente, un último grupo formado por países con escaso o nulo reconocimiento compuesto por Austria, República Checa, Estonia, Alemania, Hungría, Lituania, Países Bajos y Eslovenia. Son principalmente países de reciente pertenencia a la Unión Europea y países germánicos, donde no ha calado, es incipiente o desconocido. Sin embargo, los conceptos de sector no lucrativo, sector voluntario y sector de organizaciones no gubernamentales gozan de mayor reconocimiento en estos países.

Además, numerosos países, dentro de la UE, tienen un organismo relevante dentro del gobierno nacional con competencias en materia de economía social, como son:

- Bélgica: en Flandes el Ministerio flamenco de Energía, Vivienda, Ciudades y Economía Social<sup>5</sup> (*Ministre flamande de l'Energie, du Logement, des Villes et de l'Economiesociale*), en Valonia el Consejo Valón de la Economía Social<sup>6</sup> (*Conseilwallon de l'Économiesociale CWES*) y en Bruselas la Dirección de Políticas de Empleo y Economía Plural<sup>7</sup> (*Direction de la Politique de l'Emploi et de l'Economieplurielle*).
- España: Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas<sup>8</sup>.
- Francia: Delegación interministerial a cargo de la economía social y solidaria y Consumo dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas, (*Ministre déléguéauprès du ministre de l'Economie et des*

---

5 <http://www.flandre.be/fr/autorite/membres-et-competences-du-gouvernement-flamand-2009-2014>

6 <http://www.wallonie.be/fr/guide/guide-services/1475>

7 <http://www.bruxelles.irisnet.be/a-propos-de-la-region/le-ministere-de-la-region-de-bruxelles-capitale/economie-et-emploi/direction-de-la-politique-de-lemploi-et-de-leconomie-plurielle>

8 <http://www.empleo.gob.es/es/organizacion/empleo/contenido/OM27.htm>

*Finances, chargé de l'Economie sociale et solidaire et de la Consommation*)<sup>9</sup>.

- Irlanda: Unidad de Legislación Cooperativa<sup>10</sup> (*Co-operative Legislation Unit*).
- Portugal: Consejo Nacional para la Economía Social<sup>11</sup> (*Conselho Nacional para a Economia Social CNES*).

### 3.2. POLÍTICAS EN ESPAÑA

En España, la economía social tiene un gran reconocimiento social, encontrándose recogido y apoyado en la Constitución Española. También existe un amplio número de políticas públicas puestas en marcha para fomentar este tipo de empresas desde los años ochenta, contemplando a la economía social desde un punto de vista más restrictivo que las definiciones recogidas en el ámbito académico, siendo objeto de fomento las cooperativas y sociedades laborales.

Este reconocimiento Constitucional, se pone de manifiesto en distintos artículos que se refieren, ya sea de forma genérica o específica, a las entidades de economía social, como por ejemplo el artículo 1.1, el artículo 129.2 o la cláusula de igualdad social del artículo 9.2. También, en otros artículos como el 40, el 41 y el 47, que recogen el fuerte arraigo de estas entidades en la Constitución. Concretamente, se establece en el artículo 129.2 que *“Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”*.

Otro hecho que demuestra la importancia de este tipo de entidades es la existencia de un órgano de alto rango, dentro de la administración pública nacional, con competencias reconocidas y explícitas en materia de economía

<sup>9</sup> <http://www.gouvernement.fr/gouvernement/composition-du-gouvernement>

<sup>10</sup> <http://www.djei.ie/commerce/cooplaw/>

<sup>11</sup> <http://cnes.org.pt/index/sobre>

social. Este hecho es una manera de impulsar su visibilidad e imagen, constituyendo una forma de institucionalización de políticas dirigidas a la economía social.

En 1990, se crea el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES) en España, figurando entre sus objetivos el fomento de las entidades de economía social, pudiendo considerarse como el inicio del reconocimiento expreso de la economía social por parte de las instituciones públicas (Fajardo, 2012). El mencionado Instituto vino a sustituir a la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. El Instituto desapareció en el año 1997 y sus funciones se asumieron por la Dirección General del Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

El Consejo para el Fomento de la Economía Social, órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la economía social, fue incorporado por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, y desarrollado por el Real Decreto 219/2001, sobre organización y funcionamiento del Consejo. Este Consejo es una institución que da visibilidad al conjunto de entidades de la economía social.

Actualmente, a nivel estatal es la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas, dependiente del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, quien asume, entre otras funciones, la de elaborar, promocionar o, en su caso, realizar un informe sobre los proyectos normativos estatales para la economía social y la responsabilidad social de las empresas; diseñar, gestionar y realizar el seguimiento de programas y ayudas concedidas a las cooperativas, sociedades laborales y otras entidades de la economía social, a sus asociaciones y los actos administrativos de calificación, inscripción y certificación que deban tener acceso al Registro de estas entidades.

### 3.2.1. ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS ADOPTADAS A NIVEL ESTATAL

Las principales medidas de fomento parte de la Administración Central (Chaves, 2012; y Savall *et al.*, 2012) y es la que marca las directrices que se siguen posteriormente desde los gobiernos autonómicos. Estas medidas fueron puestas en marcha en los años ochenta, momento en el que fueron bastante innovadoras, sin que hayan sufrido grandes modificaciones desde entonces. Son las siguientes:

El fomento de la incorporación como socios trabajadores de cooperativas y sociedades laborales a trabajadores desempleados, pudiendo recibir éstos en forma de pago único la prestación contributiva por desempleo para financiar su inversión y/o cotización a la seguridad social. Viene establecida en el RD 1044/1985 y viene a fomentar tanto el empleo como la capacidad emprendedora que relaciona una política laboral de carácter pasivo (prestación contributiva por desempleo) con una de carácter activo (financiación para activar o desarrollar una actividad empresarial).

Como se puede apreciar en la tabla 3.1, la posibilidad de acceso a la prestación por desempleo mediante pago único para los trabajadores autónomos ha disminuido el atractivo como fuente de financiación para la puesta en marcha de empresas de economía social. El acceso a la prestación por desempleo mediante pago único para el colectivo de los trabajadores autónomos se ha incrementado considerablemente dentro del periodo analizado, mientras que en el caso de las cooperativas se ha mantenido y ha disminuido en el caso de las sociedades laborales.

Del análisis de los datos se puede concluir que se ha incrementado considerablemente el atractivo de esta medida para la puesta en marcha de iniciativas autónomas (modificaciones realizadas en la regulación en los años 2002, 2005, 2008 y 2012), por los incrementos de porcentajes de las cantidades cobradas mediante pago único, disminuyendo el atractivo para el caso de las empresas de economía social (Cuadrado y Ciruela, 2014). Por este motivo, sería

conveniente revisar su regulación para incrementar los incentivos y poder poner en marcha un proyecto empresarial colectivo.

**TABLA 3.1. PRESTACIONES POR DESEMPLEO**

Año	Total	Autoempleo			Número medio de días de capitalización por trabajador	Importe líquido en euros por trabajador
		Autónomos	Socios de cooperativas	Socios de sociedades laborales		
2003	30.795	20.919	2.453	7.423	184	4.544
2004	61.560	50.290	3.176	8.134	146	3.482
2005	90.468	78.869	3.260	8.339	127	3.075
2006	125.944	114.776	3.380	7.788	140	4.166
2007	154.473	143.573	3.598	7.302	136	3.888
2008	164.196	153.932	3.838	6.426	130	3.693
2009	158.952	150.005	3.612	5.335	150	4.201
2010	153.868	145.666	3.262	4.940	156	4.510
2011	147.467	139.743	3.302	4.422	156	4.624
2012	145.935	138.155	3.453	4.327	164	4.881

Fuente: Boletín de Estadísticas Laborales de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (datos actualizados a 13 de marzo de 2013).

Además, otra medida en el ámbito de la economía social y el autoempleo, se introduce con el Real Decreto-Ley 8/2014, de 4 de julio, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia, que modifica el Real Decreto-Ley 3/2014, de 28 de febrero, de medidas urgentes para el fomento del empleo y la contratación indefinida, extiende la reducción de la aportación empresarial a la cotización a la Seguridad Social por contingencias comunes, a la incorporación de personas como socios trabajadores de las cooperativas, así como los que se incorporen como socios trabajadores a las sociedades laborales.

Un programa de apoyo presupuestario específico para cooperativas y sociedades laborales dependiente del Ministerio de Trabajo. La financiación de este programa proviene de tres partes: de la Unión Europea, del Estado y de las comunidades autónomas, estando regulados los fondos por cada una de las partes, aunque se gestionan por parte de estas últimas, ya que se encuentra descentralizada su gestión (Chaves *et al.*, 2016).

Anualmente se consignan créditos, desde 1998, en los Presupuestos Generales del Estado, en el programa “Desarrollo de la Economía Social y del Fondo Social Europeo”, a través de una partida presupuestaria de transferencia directa del Estado a las comunidades autónomas (excepto Navarra y País Vasco que tienen su régimen propio).

La distribución de estos créditos a las comunidades autónomas se establece anualmente en la conferencia sectorial de asuntos laborales de acuerdo en función de las tasas de paro registrado y creación de empleo en empresas cooperativas y laborales, y en función del grado de ejecución de los créditos asignados.

Los gobiernos autonómicos, dependiendo de su grado de apuesta por políticas de fomento de este tipo de empresas, complementan estas subvenciones con nuevas ayudas con cargo a sus presupuestos, siendo esta realidad muy desigual tanto en el esfuerzo económico realizado como en la diversidad e innovación de las medidas de apoyo.

Las partidas de transferencia directa del Estado a las comunidades autónomas se recogen en la tabla 3.2.

**TABLA 3.2. MEDIDAS DE FOMENTO DE COOPERATIVAS Y SOCIEDADES  
LABORALES DEL MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL**

<b>Línea de ayudas</b>	<b>Conceptos incluidos</b>
Ayudas y subvenciones para el fomento del empleo en estas empresas.	Subvención por incorporación de personas desempleadas como socias trabajadoras.
Prestaciones de asistencia técnica.	- Estudios de viabilidad, auditoría y asesoramiento. - Contratación de personal directivo y gerente.
Realización de inversiones destinadas a contribuir a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de estas empresas.	- Ayudas directas a financiar inversiones. - Bonificaciones de tipos de interés de préstamos.
Formación, difusión y fomento.	Formación, difusión y fomento de la economía social vinculadas directamente a la promoción del empleo.
Apoyo a asociaciones de ámbito estatal.	Subvenciones a estructuras representativas de la economía social.

Fuente: Chaves (2012).

Un tratamiento fiscal específico para las cooperativas: la necesidad de un tratamiento fiscal específico (Bahía, 2011), la mayoría de la doctrina y de los Estados (Bélgica, Italia, Portugal, España,...) entienden que son muchos los motivos que justifican este tratamiento especial para las cooperativas, por la restricción inherente específica a la naturaleza del capital en la cooperativa y por las rigurosas limitaciones en cuanto a dotación de reservas (fondos obligatorios) y posibilidades de disposición de las mismas. Por lo tanto, con este régimen se trata de articular un mecanismo de ajuste del sistema que consiga hacer tributar por la capacidad económica real de este tipo de empresas.

En España se encuentra recogido en la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, contemplándose tres regímenes aplicables, a efectos tributarios, en función de las características de cada una de ellas, uno para las cooperativas no protegidas, otro para las protegidas y otro para las especialmente protegidas (las diferencias existentes se recogen en la tabla 3.3). Entre las especialmente protegidas se incluyen, siempre que cumplan una serie de requisitos, las cooperativas de trabajo asociado, las agrarias, las de explotación comunitaria de la tierra, las del mar y las de consumidores y usuarios. En el caso de las cooperativas de trabajo asociado, teniendo la condición de protegida, es decir, no encontrándose en situación de pérdida de condición de cooperativa, los requisitos son:

- Que sean personas físicas las que presten su trabajo personal en la cooperativa para alcanzar sus fines sociales.
- Que la retribución media total efectivamente devengada, incluido los anticipos y las cantidades exigibles de retornos cooperativos, no excedan del 200% de las retribuciones medias normales del sector en el que opera y que hubiera debido percibir si hubiera sido trabajador por cuenta ajena.
- Que el número de asalariados con contrato indefinido no exceda del 10% del total de los socios. En el caso de que el número de socios sea inferior a diez, puede contratarse un asalariado. Este cálculo se realiza en función del número de socios y asalariados existentes durante todo el ejercicio económico, en proporción a su permanencia efectiva en la misma.

Se podrá contratar mediante cualquier otra forma de contratación, sin dejar de ser especialmente protegida, cuando el número de jornadas legales realizadas por estos asalariados durante el ejercicio económico no supere el 20% del total de jornadas legales de trabajo realizadas por los socios. Para el cómputo de estos porcentajes no se tomarán en consideración:

- Contratos de trabajo en prácticas, para la formación en el trabajo o bajo cualquier otra fórmula establecida para la inserción laboral de jóvenes.
- Socios en situación de suspensión o excedencia y el personal que le sustituya.
- Personal asalariado que una cooperativa deba contratar por tiempo indefinido según lo establecido en el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores, en los casos expresamente autorizados.
- Socios en situación de prueba.

**TABLA 3.3. FISCALIDAD COMPARADA DE LAS COOPERATIVAS**

Forma jurídica	CEP	CP	ERD	ERG
----------------	-----	----	-----	-----

<b>Impuesto sobre Sociedades</b>				
1. Tipo impositivo en Actyividad Cooperativizada	20%	20%	25%	30%
2. Bonificación cuota íntegra positiva	50%	---	---	---
3. Libertad de amortización	3 años	3 años	---	---
<b>Tributos locales</b>				
<b>Impuesto actividades económicas</b>	95% o exención	95% o exención	Sí o exención	Sí
<b>Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados</b>				
1. Gastos de constitución, aumento de capital,...	Exención	Exención		
2. Gastos de adquisición de bienes	Exención	Exención		
3. Cumplimiento fines sociales	Exención	Exención		

Fuente: Chaves (2010).

Cabe destacar que hay que realizar una separación entre los resultados cooperativos y extracooperativos. Los primeros tienen un tipo impositivo especial, que en el caso de las cooperativas especialmente protegidas gozan de una bonificación de la cuota íntegra del 50%, mientras que los extracooperativos tributan, en todos los casos, al régimen general (30%), además, de tener que ir destinados por imperativo legar a fondos irrepartibles a través del Fondo de Reserva Obligatorio y el Fondo de Educación y Promoción (en la Ley 14/2011 de Sociedades Cooperativas Andaluzas se establece que los resultados extracooperativos se destinarán, como mínimo, un 25% al Fondo de Reserva Obligatorio y otro 25% al Fondo de Formación y Sostenibilidad).

Esta separación de los resultados y su diferente tratamiento fiscal genera dificultades técnicas para el estricto cumplimiento de las reglas establecidas hace que se haya producido una acusada inactividad administrativa como consecuencia de las dificultades propias del régimen aplicable y las importantes diferencias que guarda respecto a la regulación general, este hecho ha provocado una carencia de técnicos en la Administración Tributaria con conocimientos suficientes sobre las particularidades propias de la regulación cooperativa. Quizás sean estos los motivos por los cuales se ha producido una prolongada pervivencia de la Ley 20/1990 que contrasta con la variabilidad existente en la normativa tributaria (Rodrigo, 2010).

Esta perdurabilidad no significa que el texto legal mantenga el alcance y los efectos que tenía cuando entró en vigor, ya que buena parte de los incentivos fiscales han ido perdiendo su trascendencia con el paso de los años (Rodrigo,

2010). Tal es el caso de la exención en el ITP para la adquisición de bienes (contemplada en el Estatuto fiscal de 1969) por la existencia del IVA, la exención por operaciones societarias o la generalizada exoneración tributaria en el IAE al estar actualmente exentas las personas jurídicas con un volumen de negocios inferior al millón de euros. Aunque la merma más importante, en comparación con otras empresas, se produce en la fiscalidad de las cooperativas, ya que la rebaja generalizada de los tipos impositivos del Impuesto de Sociedades, no se ha extendido a este tipo de entidades, como es el caso del tipo súper reducido del 15% para empresas de reducida dimensión que reinviertan beneficios y el incremento de las deducciones que pueden acogerse (Chaves y Savall, 2013) establecido en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y a su internacionalización.

Además, los requisitos establecidos en la Ley 20/1990 no siempre coinciden con los establecidos en las regulaciones autonómicas de las cooperativas, dificultando el cumplimiento de los mismos para la consideración de la cooperativa como especialmente protegida (Alfonso, 2009).

Respecto al tema fiscal hay que destacar dos cuestiones: por un lado, la presión fiscal es variable según la comunidad autónoma dependiendo de la legislación sustantiva aplicable (Chaves, 2012); y, por otro, la fiscalidad cooperativa ha sido cuestionada por las instituciones comunitarias por concebirse como una ayuda de Estado, teniendo que ser revisada (Alguacil 2010, Rodrigo 2010 y Bahía 2011).

La Decisión de 15 de Diciembre de 2009, de la Comisión, sobre la Ayuda de Estado española C 22/2001, referida a las medidas de apoyo al sector agrícola como consecuencia de la subida de los carburantes, parece haber puesto en cuestión la compatibilidad del tratamiento fiscal de las cooperativas españolas con el régimen europeo de Ayudas de Estado (Alguacil, 2010). La Decisión ha sido recurrida ante el TUE.

La sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea del 9 de agosto de 2011 ha clarificado la fiscalidad especial de las cooperativas en

instancias europeas, ya que esta tributación especial se considera compatible con el mercado común (Chaves y Saball, 2013).

En el caso de las sociedades laborales, el tratamiento fiscal específico es bastante más limitado que en el caso de las cooperativas. En la Ley 4/1997, para poder optar a estas bonificaciones deben de tener la calificación de laboral y dotar el fondo de especial de reserva, en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible, con un 25% del beneficio líquido. Esta medida está orientada a facilitar la constitución y aumento de capital de estas sociedades, las transformaciones en sociedades laborales, adquisición de bienes y derechos de la empresa de procedencia de la mayoría de los socios trabajadores y la constitución de préstamos para inversiones en activos fijos necesarios para el desarrollo del objeto social. Si perdiera la calificación como laboral, antes de cinco años desde su constitución o transformación, perdería los beneficios tributarios. Las bonificaciones a las que tiene derecho se recogen en la tabla 3.4.

**TABLA 3.4. BONIFICACIONES FISCALES DE LAS SOCIEDADES LABORALES**

Tipo de impuesto	Operaciones bonificadas	Bonificación
Impuesto de Trasmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (AJD)	Constitución y ampliaciones de capital.	Exención (ahorro fiscal del 1%).
	Constitución de préstamos para invertir en activos fijos necesarios para la actividad.	Bonificación del 99% (sólo tributa al 1%)
	Trámites de transformación de una sociedad existente en sociedad laboral.	
Impuesto de sociedades	Bienes adquiridos en los cinco primeros años desde la calificación de laboral para el desarrollo de la actividad.	Posibilidad de libertad de amortización.

Fuente: Martín (2010).

Con la entrada en vigor de la Ley 44/2015, el 14 de noviembre de 2015, que deroga la anterior Ley, los beneficios fiscales, de las sociedades calificadas como tales, es la bonificación del 99% de las cuotas devengadas por

transmisiones patrimoniales onerosas, por la adquisición de bienes derechos de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la nueva sociedad. Para gozar de este beneficio, deben de cumplir los requisitos exigidos para su calificación, es decir, que la mayoría del capital sea propiedad de trabajadores indefinidos de la sociedad, que ninguno tenga más de una tercera parte del capital, salvo que la sociedad esté constituida por dos socios con el capital y los votos distribuidos al 50% y que no se superen, durante más de doce meses, el 49% del número de horas-año de trabajo de los socios por personas trabajadoras indefinidas que no sean socios. Además, debe dotar a una reserva especial con el 10% del beneficio líquido de cada ejercicio hasta alcanzar al menos el doble del capital social. Este beneficio fiscal es sin perjuicio de los regímenes tributarios forales vigentes. Su descalificación como laboral conlleva la pérdida y el reintegro de los beneficios y ayudas públicas desde el momento en el que se incurre en la causa de descalificación.

En definitiva, los regímenes tributarios actualmente existentes para ambas entidades no están resultando interesantes, no siendo incentivo para la creación de este tipo de empresas, ni para la creación de empleo de calidad a través de las mismas, ya que el diferencial con el resto de empresas se está aminorando rápidamente.

Por otro lado, la aprobación de la *Ley 5/2011, de Economía Social*, partiendo del informe elaborado por una Comisión independiente de personas expertas, establece un punto de inflexión en las políticas de fomento de cooperativas y de la economía social nacional.

El objetivo de esta Ley es la configuración de un marco jurídico para el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social, dotándole de mayor seguridad jurídica a través de una definición de la economía social, estableciendo los principios que contemplan las distintas entidades que las forman. Estos principios orientadores son los siguientes:

- Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica en función del trabajo aportado o la actividad realizada por sus miembros.

- Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, concretándose en una gestión autónoma y transparente, democrática y participativa.
- Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, inserción de personas en riesgo de exclusión social, generación de empleo estable y de calidad, conciliación de la vida familiar, personal y laboral y la sostenibilidad.
- Independencia respecto a los poderes públicos.

La Ley recoge el conjunto de las distintas entidades que contempla la economía social: las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones con 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 guíen por los principios contemplados en la propia Ley. También forman parte, las entidades que realizan actividad económica y empresarial, que funcionen en base a los principios orientadores y que se incluyan en el catálogo de entidades de economía social.

También recoge la importancia de la interlocución de los poderes públicos con las organizaciones representativas de las distintas entidades que componen la economía social.

Según esta ley, son objetivos de las políticas de promoción de la economía social para los poderes públicos:

- Eliminar los obstáculos que impidan la actividad económica de las entidades de economía social, prestándose especial atención a la simplificación de trámites administrativos para la puesta en marcha de las distintas entidades.
- Facilitar las iniciativas de estas organizaciones.
- Promover sus principios y valores.

- Promover la formación y readaptación profesional en este ámbito.
- Facilitar la innovación tecnológica y organizativa a los emprendedores de estas entidades.
- Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y sociales.
- Involucrarlas en las políticas activas de empleo, sobre todo en beneficio de los sectores más afectados por el desempleo, mujeres, jóvenes y parados de larga duración.
- Introducirla en los planes de estudio de las distintas etapas educativas.
- Fomentar su desarrollo en áreas como el desarrollo rural, la dependencia y la integración social.

Por otra parte, nos encontramos con un cambio de modelo en el que el Estado adopta un modelo más participativo en el que invita a los grupos sociales, aquellos dotados de mayor capacidad de representación de esos intereses, a que participen en los procesos políticos.

Las organizaciones de economía social que tienen más influencia ante la Administración Pública son la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCA), la Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios (HISPACOO), la Unión Española de Cooperativas de Enseñanza (UECOE), la Unión Nacional de Cooperativas del Mar de España (UNACOMAR), la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC), la Confederación de Cooperativas de Viviendas de España (CONCOVI) y la Confederación Española de Sociedades Laborales (CONFESAL).

En conclusión, su integración en numerosas políticas públicas supone un reconocimiento de este tipo de entidades en la consecución de objetivos de interés social. Su reconocimiento por parte de las diferentes administraciones públicas, tanto estatales como autonómicas y su voluntad por renovar las

políticas de fomento de la economía social constituyen una novedad en nuestro país que requiere un profundo análisis para la obtención de sus consecuencias para avanzar en una mayor eficacia de las políticas públicas y para lograr un modelo de desarrollo social y económico más equilibrado y sostenido (Chaves, 2007).

Por otra parte, pese a la inclusión de la economía social en la Estrategia de emprendimiento y empleo joven (2013-16), queda pendiente de aplicación, pasados los dos años para el cumplimiento de objetivos de la misma, tanto la gran mayoría de medidas de contenido innovador como la evaluación de su impacto, no habiéndose incluido tampoco a estas entidades en el Informe de evaluación del impacto de la reforma laboral (Chaves *et al.*, 2014).

Finalmente, cabe destacar, pese al reconocimiento de la economía social por parte de gobiernos nacionales y autonómicos, se ha producido una reducción significativa del presupuesto destinado al fomento de la economía social en España, durante el periodo comprendido entre 2008 y 2014, acumulando un recorte del 44,1% (Chaves *et al.*, 2016).

### 3.2.2. ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS ADOPTADAS POR COMUNIDADES

Se realiza un análisis de las siete comunidades autónomas que presentan una mayor concentración de empresas de economía social junto con Andalucía.

Dichas Comunidades se han seleccionado de acuerdo con el estudio realizado por Martí-Costa (2010) en el que se analizan aquellas Comunidades en función tanto de la presencia de cooperativas como la promoción que se realiza de las mismas, la creación de cooperativas en los últimos años o por el total de cooperativas existentes en el territorio. Por otro lado, ha tenido en cuenta tanto la selección de zonas con alto peso demográfico y que representan grandes zonas del territorio español, abarcando regiones al norte, sur, este y oeste de la geografía española.

### 3.2.2.1. Comunidad de Castilla la Mancha

Las competencias de promoción de la economía social son asumidas por la Dirección General de Trabajo, Formación y Seguridad Laboral, teniendo como objetivo promover, ayudar y potenciar la economía social en Castilla-La Mancha a través del fomento de la creación de cooperativas y sociedades laborales y del apoyo económico continuado a las mismas, como se recoge en el Decreto 81/2015, de 14/07/2015 y el Decreto 189/2015, de 25/08/201, por el que se establece la estructura orgánica y se fijan las competencias de los órganos integrados en la Consejería de Economía, Empresas y Empleo.

Cabe destacar dentro del apartado normativo la publicación la Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha, que viene a adaptar la legislación aplicable a las cooperativas de esta comunidad (la anterior normativa es del año 2002) al nuevo contexto con el fin de dotarlas de una nueva Ley, moderna, clara y flexible, en la que se plasmen las exigencias presentes y se anticipen las demandas futuras de este tipo de empresas, y que contemple el trascendental desarrollo legislativo producido.

El objeto de esta Ley es doble:

- Fomentar la constitución de cooperativas. Para ello, opta por una Ley, respetando los principios cooperativos, basada en la autonomía de los socios para su autorregulación, dotándola de una mayor flexibilidad en el régimen económico y societario, intentando buscar fórmulas que aumenten su financiación.
- Reforzar el papel de las cooperativas conjugando, equilibradamente, la estabilidad y la protección patrimonial de la misma, con los derechos de sus socios, configurándolas como sociedades modernas y competitivas.

Entre los aspectos más destacables se encuentra la posibilidad de creación de microempresas cooperativas, en el caso de cooperativas de trabajo asociado y de explotación comunitaria de la tierra, pudiendo constituirse con entre dos y diez socios, al objeto de facilitar a las personas emprendedoras de

esta nueva forma de autogestión, considerándose fundamental en el proceso de dinamización económica y creación de empleo.

También, a nivel normativo existen dos normas destacables relacionadas directamente con la economía social:

- Decreto 193/2005, de organización y funcionamiento del Consejo Regional de Economía Social de Castilla-La Mancha, creado en la Ley 20/2002, de Cooperativas de Castilla-La Mancha, estableciendo el Consejo Regional de Economía Social de Castilla-La Mancha como órgano de promoción y difusión del cooperativismo y de la economía social, con funciones de carácter consultivo, asesor y de colaboración con la Administración de la Junta de Comunidades de esta comunidad.
- Decreto 72/2006, de los procedimientos de Arbitraje, Conciliación y Mediación en el ámbito de la Economía Social. En este Decreto se establece el procedimiento para la solicitud y tramitación de los mecanismos de resolución extrajudicial de conflictos, la mediación, la conciliación y el arbitraje cooperativos recogidos en la Ley 20/2002 de Cooperativas de Castilla-La Mancha, contemplándose también en este Decreto la posibilidad de que las sociedades laborales también puedan beneficiarse de esta alternativa por ser entidades de economía social.

Además, Ley 15/2011 de Emprendedores, Autónomos y Pymes, tiene el objetivo de articular los recursos disponibles de las distintas administraciones públicas para fomentar el emprendimiento. Crea el Observatorio Regional de Mercado, para realizar las comprobaciones y prospecciones de mercado que permitan determinar criterios de ayuda preferencial en la generación de empresas y empleos, con el objetivo de generar un nuevo enfoque en los fondos empleados por el gobierno regional para el fomento empresarial.

También se proponen medias de fomento de la cultura empresarial, de simplificación administrativa, de acción positiva para fomentar la prevención de riesgos laborales en el emprendimiento, ayudas económicas al emprendimiento, líneas de apoyo y el acceso al crédito, la potenciación de la internacionalización

y, por último, se recoge, otras medidas para fomentar la conciliación de la vida familiar, laboral y personal en las empresas mediante incentivos.

Respecto a las ayudas, recientemente se ha puesto en marcha el Decreto 22/2017, de 21 de marzo, por el que se regula la concesión directa de subvenciones en el marco del Programa de Promoción de Cooperativas y Sociedades Laborales en Castilla-La Mancha, ayudas que estaban derogadas desde el año 2012.

#### 3.2.2.2. Comunidad de Cataluña

Las competencias en esta materia son asumidas por la Dirección General de Economía Social, el Tercer Sector, las Cooperativas y el Autoempresario, dependiente del Departamento de Trabajo, Asuntos Sociales y Familias, como se recoge en Decreto 2/2016, de 13 de enero, de creación, denominación y determinación del ámbito de competencia de los departamentos de la Administración de la Generalidad de Cataluña.

Esta comunidad cuenta con un servicio de resolución extrajudicial de conflictos cooperativos, Decreto 171/2009, por el cual se aprueba el Reglamento del procedimiento de conciliación, mediación y arbitraje ante el Consejo Superior de la Cooperación, poniendo a disposición de las cooperativas vías alternativas a la jurisdicción ordinaria para resolver los posibles conflictos y favoreciendo soluciones neutrales, objetivas y económicamente ventajosas. La característica diferencial de esta resolución de conflictos en materia cooperativa es su especialización, que junto con la proximidad territorial garantiza los conocimientos específicos de la realidad cooperativa y permite alcanzar resoluciones satisfactorias para todas las partes.

La legislación cooperativa vigente es la Ley 13/2003, de 13 de junio, de modificación de la Ley 18/2002, de 5 de julio, de cooperativas, sin que se haya actualizado desde entonces, al contrario de lo ocurrido en otras comunidades autónomas.

Entre los programas más relevantes puestos en marcha en los últimos años, están los planes de dinamización territorial, Departamento de Economía y Empleo 2013a. Estos programas son el resultado de un proyecto piloto que se impulsó desde la Dirección General de Economía Cooperativa y Creación de Empresas durante el año 2009 y que ha permitido profundizar en la promoción del modelo económico y social que representa la economía cooperativa en el territorio. Han participado cuatro ayuntamientos y cuatro consejos comarcales y el resultado ha sido la realización de ocho planes de dinamización. A partir de su puesta en funcionamiento, se prevé la consolidación de un modelo de promoción y fomento de la economía cooperativa en estrecha colaboración con el sistema local.

Consiste en la promoción de un modelo organizativo territorial para impulsar la economía cooperativa a través del propio territorio, el crecimiento y la consolidación de empresas de economía cooperativa, y tiene por objetivos:

- Realizar un diagnóstico de la situación del cooperativismo y de su potencial en cada territorio.
- Establecer y consolidar una mesa de concertación a nivel territorial con otros agentes para trabajar coordinadamente.
- Elaborar un plan de actuación de promoción del cooperativismo a tres años vista: Plan de Dinamización de la Economía Cooperativa.

La economía social en Cataluña dispone de programas y ayudas específicas como por ejemplo:

- Línea de Financiación para la economía social; se trata de una línea de préstamos en colaboración con el Instituto Catalán de Finanzas (ICF), que cuentan con la garantía del Departamento para la financiación de estas empresas. Los préstamos se pueden destinar a cuatro finalidades diferentes: la financiación de inversión en activos fijos de inmovilizado material e inmaterial, la capitalización, necesidades de circulante y para compromisos de pago para contratos del sector público.

- Ayudas a la incorporación de socios; la última convocatoria fue en julio de 2016.
- CapitalCoop: ayudas a la capitalización de cooperativas; la última convocatoria fue en octubre de 2016.
- Ayudas a la contratación de jóvenes por parte de cooperativas y sociedades laborales; última convocatoria en 2016.
- Línea de avales a cooperativas y sociedades laborales; la última convocatoria estuvo abierta hasta diciembre de 2016.
- Programa Aracoop; acompañamiento a la creación, consolidación, crecimiento y la internacionalización de empresas de economía social

Otro de los elementos destacables de financiación es la Sociedad de inversión cooperativa (SICOOP), Departamento de Economía y Empleo 2013b. Se trata de una sociedad de capital riesgo que aporta financiación a proyectos relacionados con el crecimiento y la creación de nuevas actividades en un marco multisectorial. SICOOP ha sido creada a través de un convenio firmado entre Departamento de Empresa y Ocupación, ICF Holding, GrupClade, Caixa Catalunya, Caixa Manresa, Caixa Sabadell Tinèlia, SL, CrèditCooperatif y Esfin.

Pueden acceder a su financiación las cooperativas, sociedades laborales y sociedades mercantiles participadas por cooperativas, financiando proyectos de inversión para el crecimiento, expansión y generación de nuevas actividades de cualquier sector de actividad, excepto los sectores inmobiliarios y financieros. Cada proyecto analizado independientemente y la inversión se podrá estructurar en forma de préstamo participativo o capital social, en función de cada caso, sin que implique una participación en la gestión de las empresas, pudiendo invertir hasta un máximo de 1.500.000 euros, excepto de casos excepcionales. Al compartir el riesgo con los socios de las cooperativas y sociedades, la rentabilidad obtenida varía en función de la evolución futura de la actividad de cada empresa.

También existe un servicio de atención a emprendedores y creación de empresas, *Xarxa Emprèn*, a través de más de 150 entidades repartidas por todo el territorio autonómico, con un personal técnico formado por 500 personas. Dispone de cinco programas estando uno de ellos dedicado a cooperativas y sociedades laborales.

Por otro lado, está Barcelona Activa (<http://www.barcelonactiva.cat>), que es la entidad que ejecuta las políticas de promoción económica del Ayuntamiento de Barcelona, impulsando el crecimiento económico de Barcelona y su ámbito de influencia, apoyando a las empresas, la iniciativa emprendedora y el empleo desde hace 25 años. También, promociona la ciudad internacionalmente y sus sectores estratégicos, en clave de proximidad al territorio.

### 3.2.2.3. Comunidad de Madrid

La Unidad de Autónomos, Economía Social y Responsabilidad Social de las Empresas (con rango de Subdirección), dentro de la Viceconsejería de Hacienda y Empleo, es la que tiene las competencias relacionadas con la economía social en esta Comunidad, de acuerdo con el Decreto 193/2015, de 4 de agosto, del Consejo de Gobierno, por el que se establece la estructura orgánica de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda:

- Diseña, elabora y ejecuta el plan regional de difusión del espíritu empresarial y el autoempleo destinado a emprendedores, pequeños empresarios, profesionales y trabajadores de la economía social.
- Gestiona la convocatoria de las subvenciones y ayudas públicas del Estado en materia de formación para el empleo, formación continua, emprendedores y economía social.

Las cooperativas de esta Comunidad se rigen por la Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, no habiéndose modificado la misma desde su fecha de publicación.

Las últimas ayudas específicas para este tipo de empresas son las “Ayudas para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales”, cuya última convocatoria fue en 2016 reguladas por la Orden de 15 de abril de 2016, de la Consejera de Economía, Empleo y Hacienda, de corrección de errores de la Orden de 23 de diciembre de 2015, de la Consejera de Economía, Empleo y Hacienda.

Otra fuente de financiación para las empresas de la Comunidad es a través de microcréditos Microbank, el Banco Social de la Caixa, préstamos, sin garantía ni aval, que podrán llegar a ser de hasta el 95% de la inversión prevista en su proyecto de emprendimiento, o del proyecto ampliación del negocio existente. La cuantía podrá ser de hasta 25.000 euros por proyecto.

Los destinatarios de estos microcréditos son emprendedores con un proyecto de autoempleo, autónomos con una renta de hasta 60.000 euros o empresas con menos de 10 empleados y una facturación anual inferior a los 500.000 euros. La financiación puede estar destinada para la puesta en marcha de un proyecto, para la ampliación del negocio ya iniciado o incluso para atender necesidades específicas de una empresa en funcionamiento.

Además, la Comunidad de Madrid, a través de la Consejería de Empleo, Turismo y Cultura y en colaboración con distintas consejerías, desarrolla distintos programas para ayudar a los emprendedores y emprendedoras a poner en marcha su empresa. Desde el portal [www.emprendelo.es](http://www.emprendelo.es) se puede acceder a información, asesoramiento, ayudas y formación que permiten a las personas emprendedoras a definir con mayor claridad a la idea de empresa y, además, definir un itinerario encaminado a la creación de la empresa con la ayuda de un asesor. No tienen ningún programa específico para el fomento de empresas de economía social.

Por otro lado, el Ayuntamiento de Madrid creó en 2005 la Agencia de Desarrollo Económico 'Madrid Emprende' ([www.madridemprende.com](http://www.madridemprende.com)), para impulsar la competitividad del tejido empresarial de la capital. La Agencia ha desarrollado su actividad en cuatro direcciones: fomento del talento

emprendedor, mejora de las infraestructuras empresariales, apoyo a la innovación en la PYME y promoción de la inversión extranjera.

Otro programa interesante es “Impulsa a un emprendedor”, iniciativa que pretende desarrollar una red de personas empresarias (impulsores) con excedentes de recursos y recursos infrautilizados para invertirlos en nuevos proyectos. Los impulsores ponen en valor sus recursos (diversifican) y los emprendedores cuentan con fondos para el inicio de su actividad. También cuenta con los siguientes recursos:

- Espacios de oficina, locales o almacenes en donde desarrollar su actividad productiva y empresarial.
- Equipamientos.
- Otros servicios, como recepción y secretaría, servicios de reprografía no utilizados, servicios de prototipado y testado, contactos, etc.

#### 3.2.2.4. Comunidad de Murcia

Las competencias sobre economía social las tiene la Dirección General de Relaciones Laborales y Economía Social que depende de la Consejería de Desarrollo Económico, Turismo y Empleo como se recoge en el Decreto n.º 213/2015, de 6 de agosto, por el que se modifica el Decreto n.º 112/2015, de 10 de julio, por el que se establecen los Órganos Directivos de la Consejería de Desarrollo Económico, Turismo y Empleo.

La Ley 8/2006 de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia fue aprobada por ausencia de una legislación anterior en materia cooperativa en la Región y se estaba aplicando de manera supletoria la normativa estatal. Esta normativa no marca grandes diferencias con la de ámbito estatal con el objeto de no marcar grandes diferencias que afectaran a las entidades ya existentes.

Respecto a las ayudas destinadas a la economía social, está la Orden de 2 de mayo de 2016 del titular de la Consejería de Desarrollo Económico, Turismo y Empleo, de bases reguladoras de subvenciones para programas de fomento de la economía social, estableciendo seis líneas de actuación: empleo

en cooperativas y sociedades laborales, aportaciones en economía social, difusión y fomento de la economía social, organizaciones empresariales de economía social, inversiones en economía social y economía social en las universidades públicas.

En el año 2013 se firmó un Pacto Regional por la Economía Social (Gobierno Regional, 2013), por el Gobierno Regional, la Unión de Cooperativas de Trabajo Asociado de la Región de Murcia (UCOMUR), la Asociación de Empresas de Economía Social de la Región de Murcia (AMUSAL), la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (FECOAM), la Unión de Cooperativas de Enseñanza de la Región de Murcia (UCOERM) y la Federación de Sociedades Agrarias Cooperativas de Murcia (FECAMUR), para consolidar las líneas de apoyo para la promoción de la economía social, desarrollar los factores de competitividad, fomentar el empleo y la formación, así como las condiciones de trabajo y las relaciones en estas empresas.

#### 3.2.2.5. Comunidad Foral de Navarra

El Decreto Foral 170/2015, que establece la estructura orgánica de la Vicepresidencia de Desarrollo Económico, asigna a la Dirección General de Política Económica y Empresarial y Trabajo el apoyo a la economía social, desarrollado por Sección de Economía Social, Trabajo Autónomo y Registros Públicos Laborales que se encuentra incluida dentro del Servicio de Trabajo.

La Ley de cooperativas de Navarra es la Ley Foral 14/2006, donde, después de diez años de vigencia de la normativa anterior que regulaba las cooperativas navarras, se actualiza recogiendo las peticiones formuladas por el sector, principalmente el agrario, presentando novedades como la reducción de cinco a tres los socios mínimos para constituir una cooperativa de trabajo asociado, se fomentan nuevas vías de financiación para determinados supuestos y se instaura la cooperativa de iniciativa social.

Respecto al régimen fiscal, está regulado por la Ley Foral 9/1994, reguladora del régimen fiscal de las cooperativas de Navarra. En ella, para las

cooperativas protegidas, se contemplan beneficios tributarios que afectan al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (exención en operaciones societarias, préstamos y Fondo de Educación y Promoción), al Impuesto sobre Sociedades (libertad de amortización) y a los tributos locales (bonificación del 95 por 100 en Licencia Fiscal y Contribución Rústica y Pecuaria). En el caso de las especialmente protegidas disfrutarán, además, de la exención en Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados para la adquisición de bienes y derechos y en el Impuesto sobre Sociedades de la bonificación del 50 por 100 de la cuota. También se establecen beneficios fiscales para las cooperativas de segundo grado y para las uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas.

Por otro lado, las subvenciones vigentes para este tipo de empresas estuvieron con el plazo abierto para su solicitud en febrero de 2017. Están reguladas por Resolución 416/2014, de 19 de febrero, de la Directora Gerente del Servicio Navarro de Empleo.

Aparte, desde el Servicio Navarro de Empleo, con el objetivo de ayudar y colaborar con las personas emprendedoras de la Comunidad Foral Navarra se pone a su disposición la Red Emprende ([www.i-emprende.com](http://www.i-emprende.com)), sin que se desarrolle ningún programa específico para este tipo de entidades.

### 3.2.2.6. País Vasco

Las competencias en esta materia son asumidas por la Dirección de Economía Social del Departamento de Trabajo y Justicia, como se recoge en el decreto 24/2016, de 26 de noviembre, del Lehendakari, de creación, supresión y modificación de los Departamentos de la Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco y de determinación de funciones y áreas de actuación de los mismos.

Por otro lado, la normativa que regula a las cooperativas de esta comunidad es la siguiente:

- Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi, modificada por la Ley 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi y la Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi.
- Ley 6/2008, de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi. Esta Ley surge como respuesta a la progresiva sensibilización a adoptar iniciativas orientadas a favorecer la simplificación de trámites de constitución en el seno de las instituciones de la Unión Europea en los últimos años. En ella se regulan aquellas sociedades cooperativas de primer grado, de trabajo asociado o de explotación comunitaria, integradas por un mínimo de dos y un máximo de diez personas socias trabajadoras o socias de trabajo de duración indefinida.
- Decreto 64/1999, de 2 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento sobre procedimientos y requisitos relativos a las sociedades cooperativas de utilidad pública. Aquellas que contribuyan, a través del desarrollo de sus funciones, a la promoción del interés general de Euskadi pueden ser declaradas de utilidad pública. Son consideradas como tales las que en su objeto social cubran los siguientes fines: asistencia social, cívicos, educativos, culturales, científicos y de investigación, deportivos, sanitarios, de cooperación para el desarrollo, defensa del medio ambiente, fomento de la economía social, fomento de

la paz social y ciudadana, o cualesquiera otros fines de naturaleza análoga. La declaración de utilidad pública les beneficia, entre otros derechos, en exenciones, bonificaciones, subvenciones y demás beneficios de carácter económico, fiscal y administrativo que en cada caso se acuerden.

- Decreto 61/2000, de 4 de abril, por el que se regulan las Cooperativas de iniciativa Social. Se incluyen en este Decreto aquellas que, sin ánimo de lucro e independientemente de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales, mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado.

En relación al apoyo financiero que reciben, las ayudas vigentes en el año 2016 para las empresas de economía social de esta región son las siguientes:

- Ayudas emprender en economía social: constitución 2016.
- Ayudas incorporación de personas socias en empresas de economía social 2016.
- Ayudas emprender en economía social: promoción 2016.
- Ayudas estructuras asociativas 2016: economía solidaria y centros especiales de empleo.
- Ayudas emprender en economía social: promoción territorial planificada 2016.
- Ayudas emprender en economía social: viabilidad 2016.
- Ayudas estructuras asociativas 2016: confederaciones y otras federaciones de cooperativas.

- Ayudas estructuras asociativas 2016: trabajo asociado y sociedades laborales.
- Ayudas intercooperación en la economía social 2016.
- Ayudas formación en la economía social 2016.
- Ayudas asistencia técnica en la economía social 2016.

Por último, cabe destacar que el Servicio Vasco de Emprendimiento (<http://www.spri.eus/es>) que nace con el objetivo de coordinar y ordenar los recursos existentes de emprendimiento en Euskadi, es la red de intercambio de conocimientos y desarrollo de proyectos, abierta a la participación de todos los que tienen algo que ver en materia de emprendimiento. Depende del Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras.

#### 3.2.2.7. Comunidad Valenciana

Las competencias en esta materia las tiene la Dirección General de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo, que se encuentra en la Secretaría Autonómica Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Conselleria de Economía, Industria, Turismo y Empleo, como se recoge en el Decreto 157/2015, de 18 de septiembre, del Consell, por el que se aprueba el Reglamento orgánico y funcional de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo.

La legislación cooperativa aplicable en la Comunidad es la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (BOE núm. 87 de 11 de abril de 2003).

Las ayudas destinadas a la economía social en esta Comunidad para el año 2017 son las recogidas en la Resolución de 5 de mayo de 2017, del conseller de Economía sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo.

Por último, cabe destacar la plataforma de emprendedores ([www.emprendedores.gva.es](http://www.emprendedores.gva.es)) que la Generalitat pone a disposición de las

personas emprendedoras, donde se encuentra recopilada toda la información de utilidad para desarrollar y poner en marcha una idea de negocio o un proyecto empresarial.

## **CAPÍTULO 4.**

# **POLÍTICAS PÚBLICAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ANDALUCÍA**

En este capítulo se describe la situación actual de la economía social en Andalucía y su evolución histórica, partiendo del año 2002, año en el que se firma el primer Pacto Andaluz por la Economía Social. Se recapitulan todas las medidas de fomento de la economía social desde el año 2002 hasta la actualidad. Posteriormente, se analiza la evolución y la actividad actual de Andalucía Emprende, entidad encargada de implementar las políticas de fomento del emprendimiento de la Junta de Andalucía, entre las que se encuentran las de economía social.

### **4.1. INTRODUCCIÓN**

En Andalucía, las competencias en economía social, actualmente, son asumidas por la Dirección General de Economía Social y Autónomos, incluida en la Secretaría General de Economía, dependiente de la Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía (Decreto de la Presidenta 12/2015, de 17 de junio). Esta Dirección General tiene atribuidas las funciones previstas en el artículo 30 de la Ley 9/2007, de 22 de octubre, de la Administración de la Junta de Andalucía y en el artículo 5.1 de la Ley 15/2011, de 23 de diciembre, Andaluza de Promoción del Trabajo Autónomo. Sus funciones, entre otras, son las siguientes:

- Planificar, promocionar y desarrollar la economía social en la región.
- Fomento de actuaciones encaminadas a informar, asesorar y tutorizar en la creación y el desarrollo de empresas de economía social, desde los Centros Andaluces de Emprendimiento (CADEs) gestionados por Andalucía Emprende.

- La regulación cooperativa y de otro tipo de empresas de economía social y sus asociaciones.
- Calificar y registrar las sociedades laborales, las cooperativas y sus asociaciones. También la inspección en materia cooperativa.
- La participación en programas e iniciativas comunitarias relacionadas con la economía social.
- Cualquier otra competencia que le corresponda a Andalucía en esta materia.

Otros actores importantes en la elaboración de políticas públicas en Andalucía son las federaciones con más fuerza en el sector, con estructuras robustas para desplegar políticas operativas, como son Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA) y Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias (FAECA), hoy denominada Cooperativas Agroalimentarias de Andalucía. Aunque actualmente está en concurso de acreedores, CEPES-Andalucía, como entidad aglutinadora de la economía social andaluza, jugó un papel fundamental en el desarrollo de las políticas públicas de fomento de la economía social, así como el desarrollo de los diferentes pactos que se suscribieron con la administración autonómica.

También cabe destacar la representación del sector femenino dentro del sector cooperativo a través de varias organizaciones exclusivamente de mujeres, donde destacan Asociación de Mujeres Empresarias de Andalucía (AMECOOP-A) y Asociación de Mujeres Empresarias de Sociedades Laborales (AMESAL).

Respecto a las políticas de fomento de estas empresas en Andalucía es importante reseñar que se han instrumentado al amparo de lo establecido en la Constitución Española, el Estatuto de Autonomía para Andalucía y los Pactos Andaluces por la Economía Social, acordados estos últimos por la Junta de Andalucía, las organizaciones más representativas, es decir, UGT y CCOO, y los representantes del sector de la economía social andaluza a través de la

desaparecida Confederación para Entidades de Economía Social de Andalucía (CEPES-Andalucía).

En el Estatuto de Autonomía, Ley Orgánica 6/1981, se recogía en su artículo 13.20, la competencia exclusiva de Andalucía en materia cooperativa, permitiendo el uso de sus facultades normativas para fomentar, a través de su legislación, este tipo de sociedades. Posteriormente, tras su reforma por la Ley Orgánica 2/2007, el Estatuto de Autonomía de Andalucía, en su artículo 58.1.4º.c., 157.4, 163.2 y 172.2, determinan que es competencia exclusiva de Andalucía el fomento, ordenación y organización de cooperativas y de otras entidades de economía social, su promoción en el marco de la política económica y la obligación de los poderes públicos de fomentar este tipo de entidades, debiendo tener una atención preferente en las políticas públicas.

Una vez analizado quién tiene las competencias en economía social en Andalucía y los principales actores de la misma, vamos a exponer las distintas políticas públicas desarrolladas en la región, ordenadas por los periodos de vigencia de los distintos pactos andaluces por la economía social.

#### **4.2. PRIMER PACTO ANDALUZ POR LA ECONOMÍA SOCIAL (2002-2006)**

El 8 de octubre de 2002 se suscribió el primer pacto (Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico, 2002) con el objeto de posibilitar el marco de concertación y visibilidad de un sector fundamental en la economía y sociedad andaluza. El fin perseguido es el aumento de generación de empleo estable en Andalucía y, por tanto, en la economía social, buscando un incremento de la competitividad de las empresas para contribuir al desarrollo económico de la región. Con esta iniciativa<sup>12</sup>, se prestó apoyo financiero para la creación de 1.462 empresas, que generaron 6.694 empleos y la modernización de otras 930 sociedades.

---

<sup>12</sup> <http://www.emcofeantran.es/upimages/emcofeantran27.pdf> Revisado febrero 2013.

A través del Plan de Desarrollo Regional para Andalucía 2000-2006 (Consejería de Economía y Hacienda, 1999) y el Decreto 24/2001, donde se establecía el marco normativo de las ayudas regionales para las pymes, se configuró un Programa Andaluz para el Fomento de la Economía Social (PAFES). Se reguló mediante la Orden de 29 de marzo de 2001 y sus posteriores modificaciones del 12 de marzo de 2002 y 1 de septiembre de 2003, constituyendo un mecanismo que permitiera el desarrollo de una estrategia de desarrollo social y tecnológico capaz de coordinar las actuaciones públicas con las del sector. Se establecían tres estrategias:

- Promoción del cooperativismo. Se trata del desarrollo de proyectos encaminados a cubrir las necesidades socioeconómicas y de desarrollar un cooperativismo de participación ciudadana, constituyendo los pilares básicos para construir una sociedad solidaria y participativa, capaz de contribuir a la mejora de la calidad de vida de la población, crear recursos sociales y cubrir las necesidades económicas, sociales y de empleo.
- Desarrollo empresarial. Se persigue el establecimiento de un tejido empresarial de economía social más fuerte, consolidado, competente e innovador y con gran capacidad para generar empleo. Ante la importancia de la productividad en la competitividad de las entidades, se hacía necesario apostar por la gestión del conocimiento y de los activos intangibles de los que disponen este tipo de organizaciones, mediante la utilización de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, para obtener una situación óptima que les permita adaptarse, de manera anticipada, a los cambios del entorno y a la nueva sociedad del conocimiento.
- Recursos Humanos. La principal prioridad de los poderes públicos es la generación de empleo, siendo necesario disponer de una población con formación, capacitación y experiencia para tener la capacidad de adaptación a los cambios que se producen en el mercado de trabajo por cuenta ajena y la capacidad de crear su propio empleo a través de proyectos empresariales de economía social.

En la Orden de 29 de marzo de 2001, que desarrolla el Programa Andaluz de Fomento de la Economía Social (PAFES), recoge dos programas: el conocido como Programa de Escuelas de Empresas (que existía con anterioridad) y uno nuevo, denominado Red de Agencias de Economía Social (RAES). Ambos son analizados en el punto seis de este capítulo.

Otra herramienta bastante potente (Martí-Costa, 2010), es la Fundación Escuela de Economía Social (FEES), desarrollada por FAECTA y CEPES-Andalucía. Se trata de una herramienta de captación de emprendedores y cargos técnicos tomando como eje la formación. Nace en 2002 para formar, investigar y cooperar en el desarrollo de la economía social en Latinoamérica y otros países.

Por otra parte, entre los instrumentos desarrollados en el periodo, se encuentra la implementación de unos instrumentos específicos para desarrollar y fomentar la innovación tecnológica de las empresas de economía social mediante la firma por parte de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico y CEPES-Andalucía de un convenio marco para la implementación de los Planes Tecnológicos E-iris e I-arco (Cardona, 2008). Estuvo en vigor durante tres años, con un presupuesto de unos 16 millones de euros. Sus características fueron las siguientes:

- Plan E-iris: busca el incremento del aprovechamiento de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC) en el funcionamiento y gestión de estas entidades andaluzas. Su objetivo es reducir el diferencial tecnológico, frente al escenario deseable, para disponer de la competitividad necesaria para actuar en un entorno global y de mercados fragmentados.
- Plan I-arco: para desarrollar significativamente una mayor competitividad de estas organizaciones. Además, pretende el desarrollo de nuevos conocimientos, de un sector industrial innovador y la generación de empleo de calidad, mediante la búsqueda de una cohesión territorial y social.

Otro de los planes puestos en marcha en este periodo es *Pioneros 106* (Dirección General de Economía Social y Emprendedores, 2004), puesto en marcha en el año 2002. La Dirección General de Economía Social diseñó este proyecto, con carácter experimental, destinado a un segmento de población caracterizado por altas tasas de desempleo estructural y un alto riesgo de exclusión social, que podrían cambiar mediante la utilización de modelos de autoempleo asociado. De este modo la Administración pública, a través de las escuelas de empresas, ofreció a aquellos ciudadanos con especiales dificultades de inserción laboral, un conocimiento sobre las mejores posibilidades de formación y atención en la creación y desarrollo de sus empresas, mediante productos formativos testados, modelos de asesoramiento contrastados y poniendo a su disposición asesores concienciados y con conocimientos de la problemática que dichas personas pudiesen presentar, así como los medios para solventarla. Este proyecto se encuentra dentro de la iniciativa comunitaria *equal*, de cofinanciación europea, mediante el fondo social europeo, en un 75% y, la administración andaluza, que aporta el restante 25%, con un presupuesto total de 1.469.326 euros.

Por otra parte, el *Proyecto Equal Atenea* (CEPES-Andalucía, 2008) se enmarca en la iniciativa comunitaria de Recursos Humanos, promovida por el Fondo Social Europeo 2001-2007. Su objetivo es la inserción sociolaboral de desempleados en riesgo de exclusión social de cuatro zonas con necesidades de transformación social, mediante estrategias de activación, desde las políticas de género, con la participación de profesionales de los sistemas de protección social y del mercado laboral. Fue destinado especialmente a jóvenes sin formación, mayores de 45 años y desempleados de larga duración, la etnia gitana e inmigrantes de Cruz Verde (Málaga), Polígono Guadalquivir (Córdoba), El Torrejón (Huelva) y El Puche (Almería). Dispuso de un presupuesto total de 1.931.166 euros.

Este proyecto fue desarrollado por la Agrupación de Desarrollo 422, formada por: la Dirección General de Fomento del Empleo de la Consejería de Empleo, la Universidad Pablo de Olavide, CEPES-Andalucía, Servicio de

Barriadas de la Dirección General de Servicios Sociales e Inclusión de la Consejería para la Igualdad y Bienestar Social, Federación de Asociaciones de SURGE, Federación de Mujeres Progresistas de Andalucía (FMPA), la Federación Andalucía Acoge, la Fundación Secretariado Gitano y la Red Andaluza de Lucha Contra la Pobreza y la Exclusión Social.

Para la mejora de la cualificación de jóvenes andaluces y su desarrollo profesional como fórmula de inserción laboral, con su vinculación a un proyecto de economía social o posibilitando que emprenda un nuevo proyecto, comienza en el año 2001 el *Programa Picasso* (Fundación Red Andaluza de Economía Social, 2004), dentro del Programa de Acción Comunitaria Leonardo da Vinci y en el Programa Andaluz de Fomento de la Economía Social. Este proyecto se dedicó a la formación profesional en Europa, mediante diferentes estancias en Estados miembros con el objetivo de aprender de sus sistemas educativos y de empleo, mejorando el aprendizaje del idioma y las posibilidades de inserción en un mercado laboral global. Los países a los que se enviaron los alumnos fueron Alemania, Bélgica, Italia, Irlanda, Francia y Reino Unido.

Para la modernización de las empresas andaluzas, desarrollando actividades innovadoras, que motiven la gestión proactiva del cambio y mejoren la adaptación de estas entidades y su personal, para incrementar su flexibilidad y competitividad en el mercado de trabajo, surge el *Proyecto Fénix* (CEPES-Andalucía, 2007). Para ello se crean nuevos instrumentos capaces de incorporarlos a las políticas de desarrollo empresarial de la Administración Andaluza. Se trata de solventar situaciones de crisis motivadas por la problemática de afrontar el cambio en las empresas, a la vez que sensibilizar y fomentar a las mismas sobre nuevas formas de gestión que se basan en los principios de la innovación, la responsabilidad social corporativa e igualdad de oportunidades entre otros.. Este programa se encuentra incluido en la iniciativa comunitaria PIC EQUAL, con una duración de noviembre 2004 a diciembre 2007 (37 meses) y un presupuesto de 1.779.699,36 euros (financiado por el FSE el 75%).

Otro instrumento puesto en marcha es el *Proyecto "Airlanding Aeronáutica"* (Fundación Red Andaluza de Economía Social, 2005), proyecto cofinanciado por la Iniciativa Comunitaria Leonardo Da Vinci con el propósito de que los jóvenes ingenieros andaluces adquieran experiencia laboral, a nivel internacional, para facilitar su integración en el mercado de trabajo y generarles una cierta actitud emprendedora, de tal forma que después de esta experiencia sean capaces de diseñar sus propios proyectos empresariales dentro de la economía social. Se trata de un proyecto piloto de movilidad promovido por la Dirección General de Economía Social y Emprendedores, que cuenta con la colaboración de varias empresas relacionadas con la industria auxiliar aeronáutica en Toulouse, Hamburgo y Berlín.

Este proyecto dio lugar en 2005 al *Programa Practiquemos* (Fundación Red Andalucía Emprende, 2007), para que los jóvenes andaluces realicen prácticas en empresas y, de esta manera, mejoren su cualificación, su desarrollo profesional y una capacidad emprendedora e innovadora. Se puso en marcha mediante la implementación de dos líneas de actuación:

- Proyecto Esinnova. Programa de formación y prácticas en empresas andaluzas, mediante proyectos innovadores en la economía social.
- Proyecto Picasso. También se basa en la realización de programas formativos y prácticas en empresas europeas y andaluzas, mediante proyectos de creación de empresas.

Por otro lado, se ponen en marcha distintos decretos desde la administración para incentivar financieramente la constitución de empresas de economía social. Uno de ellos es el Decreto 137/2002, de 30 de abril, de *medidas de apoyo a las familias andaluzas*, que establece el rol que pueden desempeñar este tipo de empresas en el apoyo a las familias, especialmente en apoyo a personas mayores, personas con discapacidad, la primera infancia, infancia y adolescencia. Este programa se desarrolló en la Orden de 17 de mayo de 2002 de la Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico, configurándose para utilizar este modelo de empresa, por sus especiales características, para

garantizar que el mercado se dota de suficiente oferta de actividades asistenciales para afrontar su creciente demanda.

La Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico, dentro de las políticas de apoyo a las familias, ha diseñado el *proyecto Horizonte Sur* (Fundación Red Andaluza de Economía Social, 2004) con el objetivo de aumentar el nivel de asistencia a personas mayores y a la vez fomentar la constitución de empresas y empleo estable, especialmente entre jóvenes y mujeres. Contempla la creación de una red de 50 centros de atención a mayores en Andalucía, gestionados por cooperativas de interés social, que pretendían generar 1.713 empleos y prestar asistencia a unas 6.950 personas mayores de 65 años. El periodo previsto de implantación del proyecto fue desde 2002 a 2006.

En el año 2002 se constituyeron dos cooperativas, poniendo en marcha dos Centros de Atención a Personas Mayores, uno en Camas (Sevilla) y otro en Bailén (Jaén). Dado que estos centros están diseñados para ser gestionados por empresas de economía social, fueron encomendados a la Fundación Red Andaluza de Economía Social (beneficiaria de la cesión de terrenos por parte de los ayuntamientos afectados) para que los ceda a las cooperativas que fueron designadas. Asimismo, la Fundación recibía asistencia técnica para la ejecución de los proyectos y la formación del personal de las empresas cooperativas.

La Orden de 29 de mayo de 2003, en la que se desarrollan las *medidas de impulso a la sociedad del Conocimiento para las empresas andaluzas de economía social*, pretende incorporar a la economía social en la sociedad del conocimiento e incentivar entre ellas la innovación y el desarrollo tecnológico.

La Orden de 21 de enero de 2004, establecen *ayudas para las Empresas Calificadas como I + D* dirigidas al fomento del desarrollo local, adecuando a la normativa andaluza los Programas regulados en la Orden TAS de 15 de julio de 1999. En esta Orden se establece que las cooperativas y sociedades laborales calificadas de esta manera, pueden obtener una ayuda de

4.808 euros por socio trabajador desempleado que se incorpore a la empresa de forma indefinida. Se derogó por la Orden de 18 de febrero de 2014.

La Orden de 17 de Febrero de 2004, de *Abono de las Cuotas a la Seguridad Social a los/as trabajadores/as que hayan percibido la Prestación por Desempleo en su Modalidad de Pago Único por la Cuantía Total a que tuvieran derecho en el momento de la Capitalización*. Consiste en el abono del 50% de la cuota de autónomos, calculada en función de la base mínima de cotización, o el 100% de las cotizaciones al Régimen General, correspondientes al trabajador, durante los meses en los que hubiera podido percibir la prestación por desempleo en el caso de no haber recibido esta prestación mediante pago único. Son beneficiarios de la misma los perceptores de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único, para constituir o incorporarse como socios cooperativistas o laborales con domicilio en Andalucía.

Posteriormente, en el año 2005, se produce un cambio de modelo influido por la puesta en marcha del *Plan de Innovación y Modernización de Andalucía (PIMA)* (Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, 2006), con un horizonte temporal de cinco años, donde se recoge una nueva formulación de modelo de desarrollo económico y social sostenible basado en la innovación, la cultura emprendedora, el capital humano, la sociedad del conocimiento y la apertura a la nueva sociedad global.

En ese año, entra en vigor la Orden de 24 de mayo, que desarrolla los *incentivos para el fomento de la innovación y el desarrollo empresarial de Andalucía*, quedando el sistema de ayudas anteriormente mencionado derogado casi en su totalidad. Esta Orden unifica todas las ayudas que tenían como posibles beneficiarios a entidades empresariales del ámbito competencial de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, con la finalidad de unificar procedimientos y recursos para incentivar la las actividades innovadoras y el desarrollo empresarial. Por lo tanto, desde su entrada en vigor, todas las empresas concurren en igualdad de condiciones, independientemente de su

forma jurídica, si bien las entidades de economía social verán incrementados los límites de los posibles incentivos.

Una vez descritos todos los programas de fomento de la economía social en este periodo, recogemos en la tabla 4.1 las empresas cooperativas y sociedades laborales creadas durante este periodo, tanto en España como en Andalucía. Podemos observar cómo, durante los cuatro primeros años del mismo, se constituían en Andalucía entre un 25% y un 30-33% de las empresas de economía social de toda España. También, se observa un cambio en 2005 motivado por dos hechos fundamentales, por un lado se cambia el modelo productivo de Andalucía en el que prima la innovación y, por otro, que la actual Andalucía Emprende deja de atender proyectos de economía social en exclusividad, empezando a atender empresas de cualquier forma jurídica, cómo, desde 2005, se reducen las medidas de fomento de este tipo de entidades y disminuyen las empresas de economía social creadas.

**TABLA 4.1. EMPRESAS CREADAS DE ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA Y EN ANDALUCÍA (2002-2006)**

		2002	2003	2004	2005	2006
<b>Cooperativas</b>	España	2.204	2.126	2.042	1.609	1.304
	Andalucía	703	719	586	418	263
	Porcentaje	31,90%	33,82%	28,70%	25,98%	20,17%
<b>Sociedades Laborales</b>	España	6.013	5.353	4.249	3.466	2.526
	Andalucía	1.537	1.520	1.316	1.027	639
	Porcentaje	25,56%	28,40%	30,97%	29,63%	25,30%

Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Finalmente, en la tabla 4.2 se recogen, a modo de resumen, todas las medidas descritas en este apartado.

**TABLA 4.2. PROGRAMAS DESTINADOS A ECONOMÍA SOCIAL INICIADOS DURANTE LA VIGENCIA DEL PRIMER PACTO ANDALUZ**

Medidas	Orden	Periodo vigencia
- Programa de Escuela de Empresas/Fundación Andaluza de Escuelas de Empresas	Decreto 131/1990 de la Consejería de Fomento y Trabajo que regula el programa de Escuela de Empresas para Cooperativas juveniles	1990 hasta la actualidad.
- Fundación Escuela de Economía Social (FEES)		2002 hasta actualidad.
- Programa Andaluz para el Fomento de la Economía Social	Orden de 29 de marzo de 2001 y sus posteriores modificaciones del 12 de marzo de 2002 y 1 de septiembre de 2003	2001 hasta 2005 (una parte) y 2009.
- Planes Tecnológ. I-arco y E-iris		2000-2003
- Pioneros 106		2002-2004
- Proyecto Equal Atenea		2004-2007
- Proyecto Equal Fénix		2004-2007
- Proyecto "Airlanding Aeronáutica"		2004-2009
- Proyecto Picasso/Practiquemos		Picasso (2001-2005), Practiquemos (2005-2009).
- Medidas de apoyo a familias andaluzas	Orden de 17 de mayo de 2002	2002-2005
- Proyecto Horizonte Sur		2002-2006
- Medidas de impulso a la sociedad del Conocimiento para las empresas andaluzas de economía social	Orden de 29 de mayo de 2003	2003-2005
- Incentivos para el fomento de la innovación y el desarrollo empresarial de Andalucía	Orden de 24 de mayo de 2005, Orden de 19 de abril de 2007 y sus posteriores modificaciones.	2005-2013
- Ayudas para las Empresas Calificadas como I + E	Orden de 21 de enero de 2004	2004 hasta la actualidad.
- Abono de las Cuotas a la Seguridad Social a los/as trabajadores/as que hayan percibido la Prestación por Desempleo en su Modalidad de Pago Único por la Cuantía Total a que tuvieran derecho en el momento de la Capitalización.	Orden de 17 de Febrero de 2004	2004 hasta la actualidad.

Fuente: elaboración propia.

### 4.3. II PACTO ANDALUZ POR LA ECONOMÍA SOCIAL (2006-2010)

Posteriormente, el segundo pacto andaluz (Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, 2007), suscrito el 23 de octubre de 2006, reconoce la heterogeneidad de las actividades desarrolladas por las empresas de economía social. Su objetivo reside en mejorar el modelo de gestión empresarial, incrementando su participación, solidaridad y una mayor justicia en la asignación de beneficios. Además, establece las bases reguladoras del programa de apoyo a la innovación y al desarrollo de la economía social, estableciendo una serie de medidas destinadas a mejorar el desarrollo innovador, competitivo y emprendedor en el tejido productivo andaluz mediante las empresas de economía social.

Una de las herramientas fuertes de las que dispone el sector cooperativo y que interviene en el periodo de consolidación de las cooperativas es la *Fundación Innovación de la Economía Social (INNOVES)* (Martí-Costa, 2010), encargada de implementar la innovación científica y la tecnología dentro de la economía social. Esta Fundación se constituyó oficialmente el 6 de julio de 2006 y fue creada al 50% entre CEPES-Andalucía y FAECTA y participada también con fondos del Consejo Andaluz de Economía Social.

Entrando a analizar los instrumentos de promoción de las empresas de economía social de este periodo, hay que destacar la publicación de la Orden de 25 de septiembre de 2006, donde se desarrollan las *Medidas para el Desarrollo de la Economía Social*, a través de cinco medidas de desarrollo: investigar y estudiar los factores innovadores relacionados con el funcionamiento de estas empresas, la implementación de planes y programas de innovación y desarrollo tecnológico, el desarrollo de la capacidad profesional de su personal, la participación en proyectos comunitarios y el fomento de una mayor vertebración y asociación para la defensa de sus intereses.

Con esta Orden se derogan determinadas medidas contempladas en el antiguo Programa Andaluz de Fomento de la Economía Social (PAFES),

continuando vigentes las siguientes medidas o, al menos, no derogadas expresamente hasta la publicación de la Orden de 29 de junio de 2009: la Red Andaluza de Escuelas de Empresas, cuyo objeto se ha extendido a la economía social y los emprendedores, proyectos locales de economía social, asistencia a la innovación y a la competitividad (se mantienen los planes tecnológicos y sectoriales que se desarrollan con organizaciones representativas de este sector), el fomento del empleo asociado, la formación profesional, proyectos de experiencia profesional, estudios y difusión de la economía social, acciones para la cooperación y el asociacionismo.

Ya en el año 2009, entra en vigor la Orden 29 de junio de 2009, que establece el *Programa de Apoyo a la Innovación y al Desarrollo de la Economía Social*, derogando el programa anterior. En él se establece que la economía social se ha conformado como un instrumento generador de capacidad productiva, empleo y mejora de la calidad de vida.

Posteriormente, durante este año 2009, los programas ‘Practiquemos’ – Esinnova y Picasso– y ‘Airlanding Aeronáutica’, de formación y prácticas en empresas para jóvenes, finalizan este año, tras cinco años de desarrollo y 967 beneficiarios, para dejar paso a nuevos proyectos más adaptados al emprendedor e innovador andaluz. Así, se iniciaron en 2009 el ‘Programa Internacional de Emprendedores’, que incluye los proyectos: ‘InExE’ (con 72 plazas), ‘Practika’ (con 15 plazas), diagnóstico y derivación de empresas con potencial de internacionalización y ‘Andaluces en el Mundo’, en el marco del Plan Integral para los Andaluces en el Mundo (PIPAM). Dichos programas no se vincularon a ninguna forma jurídica y fueron puestos en marcha entre Andalucía Emprende y Extenda.

Durante este periodo han disminuido considerablemente las actuaciones de fomento de la economía social andaluza. Como podemos ver en la tabla 4.3, cada vez se constituyen menos empresas a nivel nacional y el descenso es mayor en la constitución de este tipo de empresas en Andalucía.

**TABLA 4.3. EMPRESAS CREADAS DE ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA Y EN ANDALUCÍA (2006-2010)**

		2006	2007	2008	2009	2010
<b>Cooperativas</b>	España	1.304	1.140	1.032	1.021	1.088
	Andalucía	263	228	204	194	173
	Porcentaje	20,17%	20%	19,77%	19%	15,90%
<b>Sociedades Laborales</b>	España	2.526	2.341	1.514	1.225	1.252
	Andalucía	639	668	417	326	330
	Porcentaje	25,30%	28,53%	27,54%	26,61%	26,36%

Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

#### 4.4. III PACTO ANDALUZ POR LA ECONOMÍA SOCIAL (2011-2015)

Entre las medidas más recientes adoptadas por la administración andaluza, cabe destacar el *III Pacto Andaluz por la Economía Social* (Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo 2011), entrando en vigor el día de su firma, el 16 de diciembre de 2011, y planificado para los siguientes cuatro años. Se configuró para mejorar el desarrollo de la economía social, contribuyendo a reducir los efectos de la crisis de este periodo. Pretende contribuir al desarrollo económico, social y laboral andaluz, mediante un modelo de desarrollo sostenible, fomentando una economía social de mayor emprendimiento e innovación, que permita la generación de mayor número de empresas y empleo de calidad, basadas en los principios de responsabilidad social, solidaridad, participación, democracia e igualdad. Está basado en los siguientes ejes estratégicos:

- Los valores de la economía social y sus principios: con motivo de la crisis existente es necesario fomentar aquellas empresas que priorizan a las personas sobre el capital y que defienden valores como la solidaridad, el desarrollo sostenible, la responsabilidad social, la participación, la gestión democrática, la corresponsabilidad la cultura de calidad y la excelencia.
- La actividad económica y el desarrollo empresarial: desarrollando un tejido empresarial de economía social consolidado, capaz de adaptarse

a la competitividad del mercado y de cubrir necesidades de la sociedad, para el desarrollo económico y la cohesión social andaluza.

- El empleo de calidad: incrementar la generación de empleo de calidad y la contribución de la redistribución de la renta, la integración y la cohesión social, mediante programas de formación de calidad, en función de las necesidades de los distintos sectores y territorios, adaptando la capacidad de las estructuras de las empresas y su personal a las necesidades económicas y sociales andaluzas.
- El desarrollo local y rural para la mejora de la cohesión social: persigue la fijación de la población en ámbito rural, a través de un modelo de crecimiento de la actividad, construido sobre una amplia participación de las personas alrededor de proyectos empresariales vinculados al cooperativismo agrario, a la explotación de los recursos del medio natural y de carácter ecológico.
- La vertebración de la economía social: su carácter plural exige fomentar procesos de vertebración asociativa y de organización de sus estructuras, mediante entidades representativas de sus distintas vertientes, adquiriendo el reconocimiento firme como agentes económicos y sociales.
- Finalmente, el seguimiento y la evaluación del mismo.

La principal novedad que se produce en este periodo es la aprobación de la *Ley 14/2011 de 13 de diciembre de Sociedades Cooperativas Andaluzas*. Tiene como objetivo eliminar los obstáculos que impiden su desarrollo integral con respeto a sus valores característicos.

La promulgación de esta Ley viene a modificar aspectos tales como sus órganos de administración; la posible pervivencia de ciertos órganos sociales; el establecimiento de un periodo de prueba societario sin vulnerar el principio de libertad de entrada y salida; la posibilidad de un eventual incremento de aportación de los nuevos socios; la libre transmisibilidad de participaciones sociales; la posibilidad de asumir instrumentos financieros presentes en el

mercado, siendo compatibles con su naturaleza; la modificación en su cuantía y su finalidad de los fondos sociales obligatorios; la disminución de autorizaciones administrativas, o su simplificación societaria y contable; además de la flexibilización del trabajo por cuenta ajena para las de trabajo o el voto plural en las agrarias.

A través de esta Ley (Paniagua, 2013) se permite que las empresas cooperativas de la Comunidad establezcan en sus estatutos sociales medidas que permitan su adaptación a las necesidades de cada empresa, ya que se trata de una Ley neoliberal y en claro proceso de desregulación. Además, de acuerdo con las recomendaciones de la Unión Europea, se ha introducido los mecanismos informáticos y telemáticos en el funcionamiento de los órganos sociales.

Como recoge Paniagua (2013), esta Ley responde a las peticiones del cooperativismo andaluz, pero que es difícil de conciliar con en el régimen tributario de las sociedades cooperativas en vigor, a la vez que dificulta su encaje de las medidas de fomento público de este tipo de empresas y la admisión por parte de la Unión Europea de su calificación como ayudas públicas. Por otra parte, esta Ley se olvida del papel que juega la cooperación en este tipo de empresas y puede poner en peligro la filosofía de este tipo de entidades ya que se basa en un modelo cooperativo economicista extremo o radical capitalista.

Otra norma destacable es el *Decreto 123/2014*, de aprobación del Reglamento de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas, donde se realiza un desarrollo integral de la nueva Ley. Destaca entre sus disposiciones:

- Simplificación administrativa, facilitando los trámites a la vez que potencia dos áreas de la administración, el registro y la inspección cooperativa.
- Habilita y facilita el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

- Aborda las distintas secciones, sobre todo las secciones de créditos, estableciendo un régimen económico y de control de previsión más estricto.
- Regula de manera detallada figuras como las cooperativas de impulso empresarial o las cooperativas de servicios públicos.
- Agiliza los trámites de creación de sociedades, incorporación de socios, creación de puestos de trabajo, mejorando la flexibilidad interna y favoreciendo cierta libertad en la distribución de los excedentes.
- Regula la posibilidad de constituirlos sin escritura notarial, disminuyendo a un mes el tiempo de respuesta de la Administración. Este plazo puede reducirse hasta los cinco días en función de la dimensión de la nueva sociedad.
- Establecimiento de grupos empresariales cooperativos, incremento de las posibilidades de contratación por cuenta ajena, refuerzo de los controles sobre las secciones de crédito de las entidades y concretando los requisitos de auditoría externa y la información a la Administración. También se establece la regulación de las cooperativas de integración, formadas por uniones con empresas mercantiles.

En definitiva, estamos ante un Reglamento que, junto a la Ley 14/2011 de Sociedades cooperativas Andaluzas, configuran un marco normativo que pretende favorecer el desarrollo de iniciativas emprendedoras mediante este tipo de empresas.

En el 2013, se publica el *Decreto-Ley 8/2013, de Medidas a la Creación de Empleo y Fomento del Emprendimiento*, que deroga entre otras la Orden de 17 de febrero de 2004 y el Anexo III de la Orden 29 de junio de 2009.

En este Decreto-Ley, en su Título IV, se recoge el Programa de Apoyo a la Economía Social, teniendo como finalidad fomentar la estabilidad en el empleo, cualificado y de calidad en sociedades cooperativas y laborales, así como fomentar el desarrollo de proyectos que apoyen la generación de

entidades innovadoras, competitivas y emprendedoras dentro del tejido empresarial de Andalucía.

Establece tres líneas de acción (Fomento del empleo, del emprendimiento social y la intercooperación de este tipo de entidades) con un presupuesto para 2013 de seis millones de euros, con la posibilidad de disponer de 350.000 euros más para la línea dos obtenidos de los fondos que las cooperativas tienen que poner a disposición de la Administración según se recoge en la Ley 14/2001, de 23 de diciembre, siempre que haya una declaración de disponibilidad de crédito.

En el 2014, se ha aprobado la Orden de 6 de junio, donde se desarrollan las ayudas del *Programa de Apoyo a la Promoción y el Desarrollo de la Economía Social para el Empleo*, derogándose la Orden de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, del programa de apoyo a la innovación y al desarrollo de la economía social. Se establecen las siguientes líneas de ayuda para las cooperativas y las sociedades laborales:

- Línea 1. Fomento del Empleo.
  - Para la incorporación de socios de trabajo. Tiene una cuantía de entre 4.000 y 10.000 euros, en función de las circunstancias de la persona que se incorpore a la empresa.
  - Para la contratación de personal gerente y técnicos cualificados. La cuantía de la subvención está entre 3.000 y 10.000 euros en función de las condiciones que se cumplan en la contratación.

También ha desarrollado una amplia gama de programas de fomento para despertar la vocación emprendedora, así como para ayudar a empresas a buscar otras líneas de negocio que favorezcan su desarrollo y consolidación. Entre ellos, merece mención especial la colaboración en el desarrollo del '*Plan de Fomento de la Cultura Emprendedora en el Sistema Educativo Público de Andalucía*', recogido en el Decreto 219/2011, de 28 de junio, y puesto en marcha por las Consejerías de Educación, de Economía, Innovación y Ciencia, y la de

Empleo, así como el desarrollo de nuevos programas para favorecer la internacionalización de emprendedores y empresas andaluces o la formación práctica empresarial de personas desempleadas.

La Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo a través de Andalucía Emprende, y la Consejería de Educación, y con la colaboración de la Asociación Andaluza de Centros de Enseñanza de Economía Social (ACES), promueven que estudiantes andaluces aprendan a crear y gestionar cooperativas, realizar una presentación pública y vender sus artículos. Más concretamente se desarrollan los siguientes programas (Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, 2009):

- “Emprender en Mi Escuela” (EME), programa educacional destinado a promover la cultura emprendedora entre el alumnado de Educación Primaria (5º y 6º), entre los 9 y los 11 años de edad. Pretende potenciar las capacidades personales y profesionales mediante la formación en emprendimiento, permitiendo la posibilidad de poner en marcha sus propias cooperativas y vender sus productos en el mercado.
- “Empresa Joven Europea” (EJE), destinado al alumnado de 3º y 4º curso de Educación Secundaria (más de 14 años), Bachillerato, ciclos de Formación Profesional, para aprender a montar y gestionar sus cooperativas y comercializar sus productos. Se trata de un aprendizaje práctico y real de la gestión de una empresa, realizando sus pedidos, labores de importación y exportación y, finalmente, vender sus productos en el mercado, difundiendo la cultura emprendedora entre los jóvenes andaluces y mejorando la imagen social del emprendedor, la autosuficiencia económica y el aprovechamiento de los recursos endógenos del entorno.
- “Ícaro” destinado a alumnos de Educación Secundaria que cursan el primer ciclo de la ESO (1º y 2º), de entre 12 y 14 años de edad. En este caso la actividad cooperativa se encuentra dentro del sector creativo-cultural, como actividades audiovisuales, edición, artes escénicas, arqueología y patrimonio, diseño y comunicación. Pretende desarrollar

capacidades personales y profesionales mediante la formación emprendedora.

Además de todos los mencionados con anterioridad, se están desarrollando otros programas más para el espíritu emprendedor entre los más jóvenes, como son el programa Empeñejuven y el Music Hero, que se analizarán más adelante.

Como se puede observar en la tabla 4.4, cada año se constituyen menos sociedades cooperativas tanto en España como en Andalucía, sobre todo en ésta última. En cambio, en el caso de las cooperativas, se han constituido más en España y en Andalucía, aumentando el porcentaje de constituciones andaluzas. Este incremento de constituciones cooperativas, a nivel general, puede venir provocado por una cierta recuperación económica, alcanzándose en 2015 cifras de 2006, y, en el caso de Andalucía, puede estar justificado también por la entrada en vigor de un nuevo marco regulatorio de las mismas en el año 2011.

**TABLA 4.4. EMPRESAS CREADAS DE ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA Y EN ANDALUCÍA (2011-2015)**

		2011	2012	2013	2014	2015
<b>Cooperativas</b>	España	974	1.005	1.166	1.293	1.350
	Andalucía	154	168	230	284	296
	Porcentaje	15,81%	16,72%	19,73%	21,96%	21,93%
<b>Sociedades Laborales</b>	España	1.145	1.006	892	770	515
	Andalucía	294	242	198	130	67
	Porcentaje	25,68%	24,06%	22,20%	16,88%	13,01%

Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Finalmente cabe destacar que las medidas que actualmente permanecen vigentes están relacionadas con las infraestructuras y equipamientos, cualificación, innovación, organización y financiación a través de microcréditos. También, se han creado institutos tecnológicos, centros de empresas e innovación, parques tecnológicos y prestación de servicios avanzados.

En la tabla 4.5 se recogen las políticas de fomento de la economía social clasificadas en función del tipo de medida que sean, es decir, si son de sensibilización, de creación, de modernización o de difusión. Respecto a las políticas de sensibilización dirigidas al conjunto de la sociedad están (Martí-Costa, 2010):

- Los Premios Arco Iris del Cooperativismo (1988-2013) impulsados por la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de entrega anual y cuyo objetivo es dar visibilidad a las cooperativas que realicen una actividad continuada y relevante a favor del desarrollo del cooperativismo andaluz. Creados por la Orden de 19 de septiembre de 1988.
- Un canal de televisión de la economía social a través de Internet impulsado por la Fundación Innoves, (<http://www.economiasocial.tv/>), pero que no genera mucho seguimiento. Se concibe como una propuesta muy autoreferenciada y que actúa principalmente como un instrumento publicitario interno del sector.

TABLA 4.5. SÍNTESIS DE POLÍTICAS PARA EL FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ANDALUCÍA

Medidas de difusión (emprendedores - prescriptores)	Medidas de ayuda a la creación	Medidas de consolidación	Medidas de sensibilización
Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (Ayuda no económica – Prescripción)	Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (Ayuda no económica – Apoyo)	Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (Ayuda no económica – Apoyo)	Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (Ayuda no económica – dinamización)
Fundación Escuela Andaluza de Economía Social (Ayuda no económica – Prescripción)	Capitalización de las Prestaciones de Desempleo por pago único: capital social vs cuotas de la seguridad social (ayuda económica estatal)	Fundación Innoves (no económica específica economía social)	Premios Arco Iris (no económica específica economía social)
	Subvención cuotas de la seguridad social (económica estatal)		Canal de televisión economía social en Internet (no económico específica economía social)
	Programa Fomento Empleo Asociado por incorporación de socios (CCAA económica específica de economía social)		
	Programa I+E de fomento de empleo de empresas innovadoras (CCAA económica)		

Fuente: elaboración propia a partir de Martí-Costa 2010.

#### 4.5. PACTOS LOCALES POR LA ECONOMÍA SOCIAL

Además de los Pactos Andaluces por la Economía Social se han ido trasladando a nivel provincial, concretamente se han firmado los siguientes:

- Córdoba: el 17 de junio de 2004 se rubricó el Pacto por la Economía Social Cordobesa, renovándose el mismo mediante la firma, el 25 de octubre de 2008, del II Pacto Provincial por la Economía Social Cordobesa, ambos son firmados por Diputación Provincial, CEPES-Andalucía y los sindicatos UGT y CCOO.
- Huelva: el I Pacto por la Economía Social de Huelva, tiene fecha de 20 de octubre de 2009, firmado entre la Diputación Provincial de Huelva, UGT, CCOO y CEPES-Andalucía.
- Jaén: el segundo Pacto por la Economía Social de Jaén se firmó el 2 de diciembre de 2010 por parte de la Diputación Provincial de Jaén, UGT, CCOO y CEPES-Andalucía, renovando el acuerdo suscrito por primera vez el 21 de diciembre de 2005.

Dentro de este pacto, en la provincia de Jaén, la Diputación de Jaén, mediante Resolución de la Diputación Provincial de Jaén número 585, de 13 de mayo de 2013, en el marco del Plan de Empleo de la provincia, se pone en marcha una medida desarrollada para fomentar la creación de cooperativas de trabajo. En este caso se establecen ayudas para proyectos de inversión en inmovilizado material para su creación con un presupuesto de 200.000 euros, con un plazo de ejecución desde el 1 de octubre de 2012 hasta el 30 de junio de 2014.

- Sevilla: se firma el 6 de julio de 2010 el Primer Pacto Local por la Economía Social de Sevilla entre el Ayuntamiento Hispalense y CEPES-Andalucía.

## 4.6. ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

### 4.6.1. ANÁLISIS HISTÓRICO

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, es la empresa pública que gestiona los Centros Andaluces de Emprendimiento (CADEs), cuya misión es fomentar la cultura emprendedora y el desarrollo económico andaluz, con el objetivo de generar empresas competitivas y empleo de calidad en Andalucía, fortaleciendo la actividad económica y el desarrollo empresarial andaluz.

Sus orígenes se remontan al Programa de Escuela de Empresas (De Pablo y Uribe, 2009; De Pablo *et al.*, 2010 y Martí-Costa 2010; Mozas y Bernal, 2007). Nació en 1990, mediante el Decreto 131/1990, de la Consejería de Fomento y Trabajo que desarrolla el programa de Escuela de Empresas para Cooperativas Juveniles, integradas por menores de 25 años y la Orden 3 de julio de 1990 que lo desarrolla. En el año 1995 se elimina el término “cooperativa juvenil” y las empresas que se incuban en las escuelas de empresas son cooperativas o sociedades anónimas laborales conformadas principalmente por menores de 30 años, posibilitando la excepcionalidad de alojar a autónomos.

En 1999 se autoriza a la Consejería de Trabajo e Industria, por el Consejo de Gobierno, de 14 de septiembre de 1999, a constituir la Fundación Andaluza de Escuelas de Empresas (BOJA núm. 120 de 16 de octubre de 1999), que recibirá la totalidad de la subvención que financia a estos centros, permitiendo una mayor agilidad en su gestión.

Esta Fundación cambia de nombre, pasando a llamarse Fundación Red Andaluza para el Fomento de Empresas de Economía Social, cuando se desarrollan los dos programas regulados en la Orden de 29 de marzo de 2001, que desarrolla el Programa Andaluz de Fomento de la Economía Social (PAFES), que son el conocido Programa de Escuelas de Empresas y uno nuevo denominado Red de Agencias de Economía Social (RAES). Este segundo

programa crea una estructura similar a las de las escuelas de empresas, para abarcar todo el territorio, pero con menores costes ya que no dispone de infraestructura para alojamiento empresarial.

Posteriormente, con la modificación del PAFES mediante la Orden de 1 de septiembre de 2003, los programas escuela de empresas y RAES se unen integrándose el segundo en el primero y la fundación vuelve a cambiar de nombre denominándose Fundación Red Andaluza de Economía Social.

El Decreto del Presidente 11/2004, que reestructura las consejerías, crea la nueva Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa a la que se adscribe la Fundación. Además, pasa a depender de la Dirección General de Economía Social y Emprendedores, motivo por el cual las escuelas de empresas, pasan de ser especialistas en economía social a todo tipo de formas jurídicas, volviendo a cambiar el nombre de la fundación al de Fundación Red Andalucía Emprende (BOE núm. 202, de 24 de agosto de 2005). En este momento se incluyen entre sus funciones el fomento de la cultura emprendedora y empresarial (art. 6º Estatutos FRAE), trabajando en el desarrollo del Plan de Innovación y Modernización de Andalucía (PIMA), publicado en el BOJA nº 122 de 24 de junio de 2005, con el que se crea la Red Territorial de Apoyo al Emprendedor en la que se incluyen las escuelas de empresas, los centros de emprendedores, viveros virtuales, infraestructuras de soporte de la actividad emprendedora e instrumentos para el asesoramiento especializado, como se recoge dentro del Objetivo 1 de la Línea estratégica de apoyo a proyectos empresariales del PIMA.

El éxito del programa, tanto en creación de empleo como en desarrollo económico de la región, ha llamado la atención de otras comunidades autónomas y de otros países, permitiendo su implantación en Centroamérica (De Pablo *et al.*, 2010). Concretamente, en El Salvador se puso en marcha en mayo de 1997 en Sonsonate y Nejapa; en Panamá en junio de 2000, en Colón y San Miguelito; y en Guatemala, en Zacapa. También se llevó a Marruecos en Beni Makada, en la provincia de Tánger, y en Sidi el Mandri, en Tetuán. Estos

proyectos fueron puestos en marcha mediante programas de cooperación al desarrollo de Andalucía.

En diciembre de 2009 se vuelve a cambiar el nombre de la fundación, al que mantiene en la actualidad, Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (AEFPA).

En la tabla 4.3 se recogen los principales datos de la empresa y sus resultados desde su creación hasta el día de hoy. Destaca el incremento de centros y de plantilla del año 2009 por la incorporación del personal de la estructura básica de las UTEDLT, lo que incrementa considerablemente los resultados de la empresa.

**TABLA 4.6. PRINCIPALES CIFRAS DE ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Presupuesto									
Centros	37	77	111	145	149	160	161	161	209
<b>Total</b>					<b>307</b>	<b>463</b>	<b>523</b>		<b>555</b>
Alojamientos empresariales					230	247	258		274
Oficinas					77	216	265		281
<b>Total</b>		<b>94</b>	<b>127</b>	<b>168</b>	<b>255</b>	<b>329</b>	<b>323</b>	<b>325</b>	<b>1.061</b>
Personal									
Red		77	110	145					
SSCC		17	17	23					
<b>Total empresas</b>		<b>584</b>	<b>592</b>	<b>501</b>	<b>1.847</b>	<b>1.261</b>	<b>1.449</b>	<b>1.194</b>	<b>7.772</b>
Econ. Social		584	592	501				538	
Cooperativas			240						
S. laboral			352						
Empresario individual		0	0					591	
Soc. mercantiles		0	0						
Otras emp.		0	0	0				65	
Empleos		2.908	1.952	1.659	4.290		3.506	2.135	9.447
Inversión (estimada)		59.525.856	132.183.644	45.000.000	33.321.840		100.817.104	64.031.976	168.573.872
Beneficiarios							6.550		4.641
Horas impartidas		27.887	10.550	54.722	93.242		10.315		3.918
Empresas tutorizadas		937	1.529	2.192			1.690		
Planes de desarrollo									2.545
Fomento cultura emprendedora							307		
Beneficiarios						63.264	255.973		110.395

TABLA 4.6. PRINCIPALES CIFRAS DE ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (continuación)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Presupuesto		43.397.692,84	38.013.828,90	39.098.470,73	40.735.983	41.063.012	39.933.419
Centros	215	215	214	215	215	215	257
<b>Total</b>	<b>634</b>	<b>734</b>	<b>800</b>		<b>880</b>	<b>888</b>	<b>858</b>
Aljamientos empresariales	267				306	307	310
Naves	367				574	581	548
Oficinas							
<b>Total</b>	<b>1.039</b>	<b>1.033</b>	<b>995</b>	<b>983</b>		<b>947</b>	<b>946</b>
Personal						851	852
Red						96	94
SSCC							
<b>Total empresas</b>	<b>10.027</b>	<b>10.340</b>	<b>10.655</b>	<b>14.478</b>	<b>14.620</b>	<b>15.408</b>	<b>12.737</b>
Econ. Social	276	271	285	242	233	199	169
Cooperativas	90						
Soc. laborales	186						
Generación							
Empresario individual	9.041	9.252	9.378	12.773	12.666	13.247	10.513
Soc. mercantiles	552	630	805	1.463	1.108	1.561	1.776
Otras empresas	158	187	187		613	401	179
Empleos	13.106	12.652	14.305	19.633	19.797	21.162	17.010
Inversión (estimada)		121.700.000	164.100.000	186.900.000	155.700.000	168.900.000	150.700.000
Formación							
Beneficiarios	12.516	18.148	18.969	15.220	26.027	23.377	22.439
Horas impartidas		12.891	13.732	14.178	15.299	15.588	13.624
Empresas tutorizadas	4.404	2.917	2.740	2.925	2.803	2.312	1.782
Planes de desarrollo	2.615	1.434	999	828	723	1.171	587
Fomento cultura emprendedora							
Acciones	1.501	4.531	6.374	6.568	6.597	5.921	5.453
Beneficiarios	104.559	95.023	130.636	135.371	269.946	127.235	121.645

Fuente: elaboración propia a partir memorias actividades Andalucía Emprende.

#### 4.6.2. PROGRAMAS DESARROLLADOS EN LA ACTUALIDAD

Cuenta en la actualidad con 267 Centros Andaluces de Emprendimiento (CADEs) y 858 alojamientos empresariales repartidos por toda la geografía andaluza donde se ofrece información y formación empresarial, asesoramiento técnico especializado, análisis de posibles vías de financiación, tutorización y alojamiento empresarial tanto en naves industriales como en despachos para empresas innovadoras y/o generadoras de empleo. También se desarrollan planes provinciales anuales para la promoción de la incorporación de factores de competitividad en las empresas andaluzas.

Además, se desarrollan programas específicos de fomento de la actividad empresarial y de la cultura emprendedora en sectores clave. Con ello se pretende fomentar el emprendimiento entre los jóvenes, mejorar la formación empresarial y promover la cooperación e impulsar la internacionalización.

Los programas educativos, enmarcados dentro del Plan para el Fomento de la Cultura Emprendedora en el Sistema Educativo Público de Andalucía, aprobado por el Decreto 219/2011, de 28 de junio.

- Miniempresa educativa: para estudiantes de Infantil, Educación Primaria, Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional. Se les enseña a constituir y administrar sus empresas, presentarlas públicamente y a vender sus productos en el mercado ([www.miniempresaeducativa.es](http://www.miniempresaeducativa.es)).
- Emprendejuven (Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza 2007a): destinado a jóvenes que están estudiando un ciclo superior de formación profesional en la Comunidad. Primero realizan un test para emprender, posteriormente se seleccionan aquellos que presenten una actitud más emprendedora. Los seleccionados participan en una estancia formativa en un CADEs, desarrollando capacidades emprendedoras y obteniendo información necesaria para constituir su

futura empresa, optando a premios y ayudas para poner en marcha su proyecto.

- “Music Hero, emprende tu reto” (Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, 2007b), se trata de un juego de simulación estratégica puesto en marcha por Andalucía Emprende para fomentar las habilidades emprendedoras de una forma educativa. Está destinado a jóvenes de entre 12 y 17 años.
- Aulas Andalucía Emprende: ubicadas en las diez Universidades Públicas andaluzas, para fomentar el emprendimiento estudiantil, docente e investigador. Se trabaja sobre 4 líneas estratégicas: fomento de la cultura emprendedora, capacitación emprendedora, creación y desarrollo empresarial universitario e investigación, mediante seminarios, talleres formativos o prácticas en empresas ([www.aulaandaluciaemprende.es](http://www.aulaandaluciaemprende.es)).
- Cicerone: tiene como objetivo la coordinación de actuaciones de los distintos organismos, públicos y privados, destinados a la Formación Profesional. Se pretende que el profesorado oriente los planes finales de los estudiantes a las instituciones de apoyo empresarial, con el objetivo de optimizar los recursos, evitando solapamientos o duplicidades. Se organizan encuentros profesionales entre los centros educativos y las instituciones de la zona, con el objetivo de generar sinergias.
- Red de Empresas Amigas: se pretende mejorar la inserción laboral de menores de 30 años mediante la realización de prácticas en empresas incubadas en Andalucía Emprende. Los beneficiarios deben de tener titulación universitaria o de formación profesional o estar en fase de formación en centros de trabajo. Existen dos modalidades de prácticas, las formativas y las laborales remuneradas, y, en función de la modalidad, las empresas podrán disfrutar de una prórroga de la incubación de entre 6 y 12 meses.
- Las lanzaderas de empleo que pretenden favorecer la inserción socio-laboral de desempleados mediante un plan elaborado a través de los nuevos métodos y técnicas de empleabilidad, buscan desarrollar habilidades para el empleo y el emprendimiento. Los participantes

comparten experiencias y conocimientos para mejorar sus posibilidades de inserción laboral, por cuenta ajena o desarrollando un proyecto empresarial ([www.lanzaderasdeempleo.es](http://www.lanzaderasdeempleo.es)).

- El Proyecto Lunar está destinado al fomento de la creación, el desarrollo y la consolidación empresarial en la industria creativo-cultural andaluza. Ofrece todos los servicios que presta Andalucía Emprende, destinado en este caso a la industria creativo-cultural, incluyendo instrumentos para conocer la evolución tecnológica y del mercado y las redes creativas de contactos ([www.proyectolunar.com](http://www.proyectolunar.com)).
- El programa Seniors ofrece tutorías en estrategia empresarial, financiación y relaciones comerciales para empresas de reciente implantación en el mercado, desarrolladas por pre-jubilados o jubilados con una amplia experiencia profesional, bien como empresario o por cuenta ajena, o bien como ejecutivos o directivos. Se pretende transferir esos conocimientos, habilidades, experiencias y contactos adquiridos a lo largo de su vida profesional a las nuevas empresas.
- El Programa Internacional para Emprendedores se desarrolla, con la colaboración de Extenda. Esta iniciativa busca informar sobre las posibilidades de negocio existentes en el mercado exterior y ofertar servicios personalizados a las empresas potencialmente exportadoras. Se llevan a cabo actuaciones, como seminarios sobre las actividades previas a la exportación, visitas de emprendedores a otros países, programas de intercambio y fomento de la transferencia de *know-how* y de la cooperación entre empresas ([www.iemprendedores.es](http://www.iemprendedores.es)).
- Andalucía Emprende Coopera es un espacio creado para dar visibilidad a los proyectos, mantener contacto con otras empresas, intercambiar información y compartir experiencias, buscar colaboradores para nuevos proyectos y desarrollar sus empresas a través de una mayor red de clientes potenciales. Además se les ofrece asesoramiento *online* ([www.andaluciaemprendecoopera.es](http://www.andaluciaemprendecoopera.es)).
- Andalucía Emprende TV es un canal de televisión *online* sobre emprendimiento andaluz, para compartir ideas y conocimientos en vídeo

sobre emprendimiento, establecer relaciones ventajosas, cooperar con persona emprendedoras y aprender de ellas ([www.andaluciaemprende.tv](http://www.andaluciaemprende.tv)).

También se desarrollan otros programas de colaboración con otros organismos, tanto públicos como privados para desarrollar programas que tenga por objetivo el impulso y la consolidación de proyectos empresariales de cualquier ámbito.

- Programa 100 Caminos al Éxito: se desarrolla junto la Fundación Cajasol (Instituto de Estudios Cajasol) y trata de proporcionar las capacidades, los conocimientos y los medios a cien personas emprendedoras de Andalucía, para transformar las ideas en empresas que generen empleo y valor añadido, mediante un itinerario formativo teórico-práctico. Posteriormente, participan en una ronda de búsqueda de financiación con potenciales inversores, tienen acceso al Programa de Microcréditos de la Fundación Cajasol y pueden ocupar un alojamiento empresarial gratuito en Andalucía Emprende ([www.ciencaminosalexito.com](http://www.ciencaminosalexito.com)).
- Minerva: se desarrolla junto con Vodafone para fomentar el desarrollo empresarial en el sector tecnológico andaluz. Desde Andalucía Emprende se proporciona una serie de servicios con objeto de facilitar el desarrollo de las ideas de negocio en el mercado. Va destinado a proyectos que se realicen en Andalucía y sean viables dentro del sector TIC, dándoseles a los proyectos seleccionados apoyo económico mediante ayudas a fondo perdido y préstamos ([www.programaminerva.org](http://www.programaminerva.org)).
- Andalucía *Open Future*: en colaboración con Telefónica, es una iniciativa público-privada, para fomentar el emprendimiento innovador en Andalucía. Para ello se cuenta con un centro de *crowdworking* ('El Cubo') donde se ha instalado una Tecnoincubadora, para la puesta en marcha y la consolidación de proyectos tecnológicos, con el objetivo de ayudar a crear proyectos capaces de captar inversores locales e internacionales ([andalucia.openfuture.org](http://andalucia.openfuture.org)).

#### 4.6.3. RESULTADOS 2016

Los resultados obtenidos durante el último año en Andalucía Emprende, tabla 4.4, engloban la atención a 14.825 personas para crear 12.737 empresas; desarrollando e implementado 587 planes de desarrollo, que han generado un total de 17.010 nuevos empleos y una inversión inicial estimada de 150,7 millones de euros. También se han desarrollado 5.453 acciones de fomento de la cultura emprendedora, que han contado con la participación de 121.645 personas, de 465 municipios de Andalucía. Los resultados obtenidos en este año se resumen en la tabla 4.7.

Además, cabe destacar que se han creado 169 empresas de economía social de las 321 creadas en Andalucía ese año, es decir, el 52,64% de las empresas de economía social creadas en Andalucía han sido atendidas por Andalucía Emprende.

**TABLA 4.7. PRINCIPALES RESULTADOS DE ANDALUCÍA EMPRENDE 2016**

Resultados por áreas	2016
Atención a personas usuarias	36.872
Empresas creadas	12.737
Empresas de economía social creadas	169
Planes de desarrollo	587
Empleo generado por empresas y planes	17.010
Tramitación de solicitudes incentivos	3.610
Tutorizaciones de proyectos empresariales	1.782
Acciones de fomento de la cultura emprendedora	5.453
Beneficiarios acciones de fomento	121.645

Fuente: Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (2017).

Se ha tutorizado 1.782 proyectos empresariales, en su mayoría de creación/consolidación, 1.447 proyectos (un 81,20%), 256 proyectos de modernización (14,37%), 66 proyectos de innovación (3,70%) y 13 proyectos de cooperación (0,73%). De éstos 910 han estado alojados durante 2016 (623 en despachos y 287 en naves), generando un total de 1.735 empleos.

Este año se ha impulsado la creación de 6.265 empresas por vía telemática, representando el 49,18% de todas las creadas con apoyo de Andalucía Emprende.

Por otro lado, se han firmado convenios financieros de colaboración suscritos con distintas entidades, habiéndose tramitado 265 solicitudes, por un importe total de 4.262.141 euros para financiación en forma de microcréditos para autónomos y pymes.

Durante el primer año de vida de las empresas a las que presta servicios Andalucía Emprende, tienen una probabilidad de supervivencia de 8,38 puntos superior a la media de las empresas creadas en Andalucía. Al transcurrir el primer año de vida, la supervivencia de las empresas que han sido apoyadas en Andalucía Emprende se eleva al 71,05% y las que han recibido servicios de incubación al 77,24%, mientras que las empresas andaluzas alcanzan una supervivencia del 68,86%.

También se han llevado a cabo ocho Planes de Actuación Local para Emprender, uno por provincia, realizando 70 acciones de impacto, 4.309 actuaciones de programas regionales, 603 acciones de difusión y 471 estudios e investigación, que han beneficiado 121.645 personas.

Además, se realizan diversos estudios de investigación, para el análisis y la elaboración de información útil sobre las condiciones que favorecen el emprendimiento o los retornos económicos y sociales de la inversión pública realizada de apoyo a la creación de empresas, como son los siguientes:

- Barómetro de emprendimiento andaluz 2015-2016<sup>13</sup>, pretende recoger la experiencia de los proyectos empresariales nacientes y de aquéllos que iniciaron su actividad en plena crisis económica que han consolidado exitosamente su empresa.

---

<sup>13</sup> <http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/Barometro-Emprendimiento-Andaluz-2015-16.pdf>

- Análisis del retorno de la inversión pública en Andalucía Emprende, poniendo de manifiesto que el retorno económico supera considerablemente los recursos empleados, además de proporcionar importantes beneficios sociales. Del estudio 2010-2013, cabe destacar las siguientes conclusiones:
  - Se han optimizado los recursos, consiguiéndose crear más empresas, más empleo y más alojamientos, con menos recursos tanto humanos como económicos.
  - El retorno ha experimentado un crecimiento del 190%.
  - Por cada euro destinado a las políticas de emprendimiento, retorna a la sociedad 4,16 euros.
  - Del retorno total, prácticamente la mitad (1,9 euros de cada euro invertido) se debe exclusivamente a la labor de la entidad y el resto a las sinergias que se consiguen generar junto al sector privado. Datos recogidos en la tabla 4.5.

**TABLA 4.8. ANÁLISIS DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA EN ANDALUCÍA EMPRENDE**

<b>Año</b>	<b>inversión</b>	<b>Retorno</b>	<b>Retorno por cada euro se retorna a la sociedad</b>
2011	43.397.692,84 €	123.701.941,15 €	2,85 €
2012	38.013.828,90 €	134.238.690,97 €	3,53 €
2013	39.098.470,73 €	162.728.203,11 €	4,16 €

*Fuente: Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (2015a)*

- Informe de supervivencia correspondiente al período 2008-2014. En los cinco años analizados, las empresas incubadas tienen una supervivencia media un 10,63% superior a las andaluzas durante el primer año de actividad; el segundo año un 8,11%; el tercer año un 5,83%; el cuarto, sobreviven un 4,79% más que resto de empresas existentes en la comunidad; y es a partir del quinto año cuando la tendencia se invierte, y en Andalucía las empresas tienen una supervivencia media superior en

5,15 puntos que las empresas que fueron incubadas (Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, 2015b).



## **CAPÍTULO 5.**

# **MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE EMPRENDIMIENTO EN ANDALUCÍA**

En el presente capítulo se realiza un análisis de la necesidad de evaluar las políticas públicas y de realizar dicha evaluación, no solo desde el punto de vista financiero sino también desde el punto de social, ya que se aporta a la sociedad un valor que no está cuantificado económicamente y que es preciso valorar. Para ello existe en la literatura multitud de métodos y, al no existir consenso científico al respecto, en esta investigación, se ha elegido uno de los de mayor aceptación como es el análisis coste-beneficio. A través de la medición del impacto económico y social de los programas públicos de emprendimiento, concretamente los llevados a cabo por Andalucía Emprende se puede conocer el retorno de la inversión pública de estos programas a la sociedad.

### **5.1. INTRODUCCIÓN**

En los últimos años hemos padecido una crisis económica que ha intensificado la preocupación de los distintos gobiernos por corroborar la eficacia y eficiencia con la que se utilizan los fondos públicos. Esta situación se justifica (Wiesner, 2000), entre otras, por la mayor necesidad de responsabilidad y de transparencia, por el alto coste político que se sufre cuando la opinión pública estima la falta de eficacia y eficiencia de los programas públicos y por la importancia de que los ajustes o correcciones fiscales sean racionales. En este último caso, partiendo de un necesario conocimiento de las políticas y los programas desarrollados por el sector público y de su impacto, se realizan recortes de aquellas medidas que se consideran prescindibles, según las prioridades establecidas.

Con la evaluación de un programa público se pretende demostrar el acierto del mismo y de los mecanismos puestos en marcha para su ejecución, comprobar su idoneidad y la eficacia en la consecución de los objetivos inicialmente planteados, justificar los gastos presupuestados y ejecutados, servir de apoyo para su extrapolación a otras regiones, justificar su bondad y/o retrasar la implantación de uno nuevo en espera de una justificación de eficacia o eficiencia que lo respalde (Planas, 2005).

Por otra parte, el organismo encargado de la ejecución de una determinada política debe de disponer de una estructura adecuada y de un modelo de gestión adecuado para ello, dado que afectan a los resultados obtenidos, a los costes y a la factibilidad de su implementación (Muñoz, 2003).

Si bien existen sofisticados métodos de medición de la situación financiera de una empresa, que permiten comparar a varias empresas entre sí y valorar sus riesgos financieros, no existe, sin embargo, un método con características similares para la medición de aspectos sociales y medioambientales (Reeder y Colantonio, 2013; Retolaza *et al.*, 2016). Los métodos sociales permiten medir el impacto de las actividades empresariales en la sociedad, sirviendo de complemento a los métodos financieros, aunque este impacto suele ser ignorado por las empresas y no suele ser valorado a precios de mercado, constituyendo un enorme desafío para las organizaciones (Lamberton, 2005; Grieco, 2015).

El objetivo de este capítulo es analizar la necesidad de evaluación de las políticas públicas y constatar cómo, a través de la medición del impacto económico y social de los programas públicos, se puede conocer el retorno de la inversión pública a la sociedad. Para ello, tomando como ejemplo la Junta de Andalucía, se analizará el retorno de la inversión pública en materia de emprendimiento, a través de Andalucía Emprende<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup>Empresa pública cuyos ingresos provienen de fondos públicos autonómicos y europeos, ejecutando las políticas de fomento del emprendimiento en Andalucía.

## 5.2. NECESIDAD DE EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y CÁLCULO DEL IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL

La necesidad de evaluar las políticas y los servicios públicos es, por una parte, una exigencia de la ciudadanía y, por otra, una necesidad política y de gestión. Cada vez más se reclama una mayor eficiencia y responsabilidad en la gestión y ejecución del presupuesto por los distintos actores, debido al alto grado de descentralización y limitaciones de disponibilidad de recursos existentes. Así, de acuerdo con Awasthi y Sebastián (1996), la necesidad de evaluación de los programas de desarrollo empresarial está justificada por la gran cantidad de fondos destinados a su implementación. Su mantenimiento en el tiempo debe depender de la consecución de los objetivos, a la vez que debe justificarse en base a los costes y los ingresos generados por el programa. Estos programas deben someterse a renovaciones y reestructuraciones en función de las necesidades de los emprendedores potenciales.

Estos procesos de evaluación del sector público se pueden enfocar desde distintas perspectivas (Ospina, 2001) como ya apuntábamos en el capítulo 2: micro, meso y macro. En este capítulo nos centraremos en un nivel meso mediante el análisis de una organización como es Andalucía Emprende, encargada del desarrollo de la ejecución de políticas de fomento del emprendimiento del gobierno de la Junta de Andalucía.

Una forma efectiva de medir los beneficios no financieros de un determinado programa o entidades es mediante el análisis de su impacto económico y social. Este análisis facilita la toma de mejores decisiones y aumenta el beneficio económico de la inversión en objetivos sociales y/o ambientales. Pero, para ello, es necesario adoptar un enfoque cuantitativo para la evaluación de programas sociales en funcionamiento, predecir el retorno de las inversiones y planificar estrategias de programas a largo plazo (Brest *et al.*, 2009). Esta información es demandada principalmente por tres actores (Arvidson *et al.*, 2010): el sector público, financiadores de entidades sin ánimo de lucro y

dichas entidades, estas últimas para demostrar su valor, a su público y a potenciales financiadores.

Pese a esta importancia teórica y práctica de medición del impacto social de los programas o de las organizaciones, no existe un sistema de categorización de métodos para su medición. Las razones son diversas (Maas y Liket, 2011): por un lado, la dificultad de realizar una valoración objetiva por su naturaleza cualitativa; por otro, hay que tener en cuenta el impacto positivo y negativo de las entidades o programas objeto de estudio a través de sus diferentes dimensiones (ambiental, económica y social); y, finalmente, hay que tener en cuenta tanto los efectos a corto como a largo plazo de la entidad en la sociedad. A todo lo anterior, se une la falta de consenso en la literatura sobre la terminología utilizada, el diseño de métodos de evaluación y de sistemas de métricas (Reeder y Colantonio, 2013). El resultado es la existencia, en la actualidad, de un conjunto difuso de terminología, herramientas y técnicas con diferentes fines para los que se realiza su medición y sus objetivos a largo plazo. Incluso, Grabenwarter y Liechtenstein (2011) defienden que todavía no se ha conseguido que este tipo de modelos proporcionen unos resultados satisfactorios.

Como consecuencia de lo anterior, en la literatura existe una gran variedad de métodos de medición en función de las características de las distintas entidades, sus actividades, objetivos y los aspectos a evaluar (Grieco, 2015).

Cabe destacar que existe una amplia gama de enfoques, llegando incluso a crear confusión entre los mismos (Wood y Leighton 2010). El motivo por el cual existe tal variedad de enfoques es porque nos encontramos en una fase embrionaria en el proceso de elaboración de una terminología común, en el diseño de métodos de evaluación y de sistemas de métricas (Reeder y Colantonio, 2013). Tampoco resulta fácil encontrar incentivos claros o mecanismos de retroalimentación que promuevan la calidad de las mediciones realizadas.

Existe gran variedad de métodos de medición en función de las necesidades de las distintas entidades, sus actividades, objetivos y los aspectos a evaluar, aunque los métodos pueden adaptarse a otras entidades distintas para las que fueron desarrollados.

Maas y Liket (2011) describen treinta métodos de medición del impacto social que se esquematizan en la tabla 5.1.

**TABLA 5.1. MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL**

Modelo	Año	Desarrollador	Descripción	Enlace
1) Perspicacia del cuadro de mando	2001	Acumen Fund; McKinsey	Evalúa las inversiones en emprendimientos sociales en la cartera de Acumen tanto de organizaciones con fin de lucro como sin este fin, mediante un seguimiento del progreso de resultados a corto y largo plazo realizando el seguimiento de hitos y puntos de referencia.	<a href="http://www.acumensms.com">www.acumensms.com</a>
2) Evaluación de brújula Alkisson para los inversores (ACAFI)	2000	Atkisson Inc	Sistema de valoración por puntos en cinco áreas clave: N: Naturaleza (beneficios y los impactos ambientales), S: Sociedad (impactos en la comunidad y la participación), E: Económico (salud financiera y la influencia económica), W: Bienestar (efecto sobre la calidad de vida del individuo) y +: Synergy (enlaces entre las otras cuatro áreas y redes) Diseñado para integrarse con las principales normas de información RSC (incluyendo Global Reporting Initiative y el índice de sostenibilidad Dow Jones) y revisado por los ejecutivos corporativos, académicos, económicos y profesionales de la inversión	<a href="http://alkisson.com/#home">http://alkisson.com/#home</a>
3) Cuadro de mando integral (BSc)	1992	Robert Kaplan; David Norton	Propone que las empresas midan el rendimiento operativo más allá de la medición exclusivamente financiera, recogiendo e integrando varias métricas a lo largo de la cadena de valor de impacto. Ayuda a coordinar la evaluación, las métricas de las operaciones internas y externas de los puntos de referencia, sin ser un sustituto de las mismas	<a href="http://balancedscorecard.org/">http://balancedscorecard.org/</a>
4) Mejor opción disponible de caridad (BACO)	2006	Acumen Fund	Ayuda a informar a los inversores el capital filantrópico más eficaz, proporcionando un valor en dólares para la salida social generada durante la vida de la inversión en relación con la mejor opción de caridad disponible. Cuantificando el impacto social de una inversión y comparándolo con el universo de opciones de beneficencia existentes para ese problema social particular	<a href="http://acumen.org/">http://acumen.org/</a>
5) Marco para evaluar el impacto BoP	2007	Ted London, William Davidson Institute	Para un conocimiento más profundo de la relación entre los beneficios y reducción de la pobreza. Su objetivo es comprender quién de la base piramidal se ve afectado por las empresas BoP y cómo se benefician, basándose en las diferentes construcciones del bienestar desarrollado en 1998 por el ganador del premio Nobel Amartya Sen	<a href="http://wdi.unic.h.edu/">http://wdi.unic.h.edu/</a>
6) Centro de alto impacto filantrópico de cosle por impacto	2007	Centro para Alto Impacto Filantrópico, Univ. de Pensilvania	Proporciona herramientas de impacto y de análisis para ayudar a los filántropos evaluar el impacto y el costo, ayudando así a conseguir el mayor impacto por su dinero filantrópico	<a href="http://www.impact.upenn.edu/">http://www.impact.upenn.edu/</a>
7) Método de evaluación del rendimiento de la caridad (CHAMP)	2006	Test de Caridad Holandés (Nationale Goede Doelen test)	Proporciona indicadores para medir la efectividad y la eficiencia a través de cinco niveles diferentes: el impacto en la sociedad, el impacto en el público, las salidas, las actividades y las entradas	<a href="http://goedbedoelentest.nl/">http://goedbedoelentest.nl/</a>

**TABLA 5.1. MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL (Continuación)**

Modelo	Año	Desarrollador	Descripción	Enlace
8) Fundación gráfico de burbujas de inversión	---	---	Herramienta de visualización que traza el impacto cuantificable en el eje "x", el porcentaje de ejecución sobre el eje "y", y el tamaño relativo de la concesión de la fundación en un campo determinado, facilitando la comparación de los resultados de las empresas a través de una cartera	<a href="https://docs.google.com/DocumentProfiles-eight-integrated-cost-approaches.pdf">https://docs.google.com/DocumentProfiles-eight-integrated-cost-approaches.pdf</a>
9) Fundación Hewlett retorno esperado	2006	Fundación William y Flora Hewlett	Se basa en gran medida en el análisis de costo-efectividad y análisis costo-beneficio. Calcula el rendimiento esperado de la inversión, haciéndose respondiendo a los siguientes ítems para cada cartera de inversión: las métricas, el bien que puede hacer, si es una buena opción, la diferencia existente y el precio	<a href="http://www.hewlett.org/">http://www.hewlett.org/</a>
10) Multiplicador local económico (LEM)	---	---	Es un concepto central en la economía keynesiana y postkeynesiana, en la que un factor de proporcionalidad que mide la cantidad de cambio de una variable endógena en respuesta a un cambio en alguna variable exógena Basado en la idea de que los dólares gastados en las tiendas de propiedad local afectará a la economía local dos o tres veces más en comparación con dólares gastados en tiendas nacionales	---
11) Medida del impacto marco (MIF)	2008	Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible	Ayudar a las empresas a entender sus contribuciones a la sociedad y utilizarlo para informar de sus decisiones operativas y de inversión a largo plazo a sus grupos de interés Metodología de cuatro pasos que intenta combinar las perspectivas de negocio de su contribución al desarrollo de las perspectivas de la sociedad de lo que es importante que opera ese negocio utilizando consultas entre grupos de interés internos y externos	<a href="http://www.wbcsd.org/home.aspx">http://www.wbcsd.org/home.aspx</a>
12) Objetivo de Desarrollo del Milenio (MDG-scan)	2009	Comité Nacional Holandés para Cooperación Internacional y Desarrollo Sostenible, Investigación Sostenibilidad holandesa	Para que las corporaciones midan la contribución positiva a los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) y demostrar su papel en su consecución Medidas de cada corporación ODM de impacto mediante la introducción de datos críticos en su negocio principal y las actividades de inversión en la comunidad. Una vez que la corporación aprueba la publicación de sus resultados, que serán los resultados en tiempo real visible públicamente generación proporciona rápidamente o forma fácil de comprender puntos de vista sobre un país mundial, el sector básico	<a href="http://www.mdgscan.com/">http://www.mdgscan.com/</a>

**TABLA 5.1. MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL (Continuación)**

Modelo	Año	Desarrollador	Descripción	Enlace
13) Conjunto de herramientas de investigación del impacto del voluntariado	2004	Instituto de Investigación sobre el Voluntariado (colaboración de la London School of Economics, Universidad de East London y Universidad de Roehampton)	Permite el estudio del impacto del voluntariado en el voluntario, el usuario del servicio, la empresa y la comunidad en general, permitiendo la comparación de los resultados en el tiempo y proporcionando resultados positivos y negativos Permite explorar tanto los efectos deseados como los no deseados	<a href="http://www.volunteering.org.uk/">http://www.volunteering.org.uk/</a>
14) Evaluación continua de impactos sociales (OASIS)	1999	El Fondo de Desarrollo de la Empresa Roberts	Sistema de información personalizado, integral y continuo de la gestión social. Tanto el diseño de un sistema de gestión de la información integrado con datos de agencias sin fines de lucro de seguimiento y necesidades como la implementación de un proceso de seguimiento para seguir el progreso de corto a medio plazo (dos años) de los resultados	<a href="http://www.redf.org/">http://www.redf.org/</a>
15) Evaluación del impacto participativo	Inicio de los 90	Centro Internacional Feinstein	Describe un enfoque de ocho etapas, presentando ejemplos de herramientas que pueden ser adaptados a diferentes contextos, para entender lo que ocurre y los motivos por los que se produce, mediante un enfoque participativo para medir el impacto de los médicos de vida	<a href="http://fic.lufts.edu/">http://fic.lufts.edu/</a>
16) Evaluación del impacto social de la pobreza (PSIA)	2000	Banco Mundial	Un enfoque analítico sistemático para el análisis del impacto distributivo de las reformas de las políticas en el bienestar de diferentes grupos de interés, especialmente de pobreza y vulnerabilidad Proceso para desarrollar una evaluación sistemática del impacto de un proyecto determinado, mediante el análisis de la identificación de los supuestos sobre los que se basa el programa, los canales de transmisión a través del cual se producirán los efectos del programa y las partes interesadas pertinentes y las estructuras institucionales	<a href="http://www.worldbank.org/env/opic/poverty/brief/poverty-and-social-impact-analysis-psia">http://www.worldbank.org/env/opic/poverty/brief/poverty-and-social-impact-analysis-psia</a>

**TABLA 5.1. MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL (Continuación)**

Modelo	Año	Desarrollador	Descripción	Enlace
17) Valor público del cuadro de mando (PVSc)	2003	Prof. M.H. Moore, Dir. del Centro Hauser de corporaciones sin fines de lucro en la Escuela John F. Kennedy de Gobierno de la Univ. de Harvard	Basado en el concepto de cuadro de mando integral, con tres diferencias cruciales: (1) el valor final que será producido por la organización se mide en términos no financieros, (2) no se centra sólo en los clientes que pagan por el servicio, o clientes que se benefician de las operaciones sin fines de lucro, sino también de los proveedores de fondos de terceros y (3) centra la atención en las capacidades productivas para lograr grandes resultados sociales fuera de los límites de la propia sin fines de lucro	<a href="http://www.ksg.harvard.edu/PDF_XLS/workingpapers/workingpaper_18.pdf">http://www.ksg.harvard.edu/PDF_XLS/workingpapers/workingpaper_18.pdf</a>
18) Fundación Robin Hood relación coste-beneficio	2004	Fundación Robin Hood	Metodología innovadora para conocer el valor de los programas similares y diferentes consistente en: (1) una medida común de éxito de los programas de todos los tipos y (2) se calcula un ratio beneficio/coste del programa, dividiendo el impulso estimado total de los ingresos por el tamaño de la concesión de Robin Hood. La relación de cada subvención mide el valor que ofrece a la gente pobre por cada dólar de coste para Robin Hood. Similar a la tasa de rendimiento comercial	<a href="https://www.robinhood.org/">https://www.robinhood.org/</a>
19) Análisis de compatibilidad social (SCA)	2003	Instituto para el Desarrollo Sostenible de la Univ. de Ciencias Aplicadas de Zürich Winterthur	Define criterios objetivos de acuerdo con los que se evalúa la compatibilidad social, siguiendo un enfoque de tres pasos: (1) los sistemas se dividen en un número de subsistemas, por ejemplo un producto podría ser dividido en subsistemas de las fases del ciclo de vida, (2) se seleccionan los criterios de evaluación relevantes y (3) los subsistemas son asignados a clases, los problemas sociales de gran relevancia a los de ninguna relevancia	<a href="http://www.wilpress.com/SecuraLibrary/papers/ECO01/ECO01001FU.pdf">http://www.wilpress.com/SecuraLibrary/papers/ECO01/ECO01001FU.pdf</a>
20) Análisis social de coste-beneficio (SCBA)	—	—	Herramienta económica tradicional para la gestión del rendimiento adaptado para incluir impactos en la sociedad, donde los costos y los impactos sociales de una inversión se expresan en términos monetarios y luego se evalúan de acuerdo con una o más de tres medidas: (1) el valor actual neto, es decir, el valor agregado de todos los costes, ingresos, y los impactos sociales, descontados para reflejar el mismo período contable, (2) la relación coste-beneficio, el valor descontado de los ingresos y los impactos positivos dividido por el valor descontado de los costes y los impactos negativos y (3) la tasa interna de retorno, el valor neto de los ingresos, además de impactos expresado como un porcentaje de retorno anual sobre el importe total de la inversión.	—
21) Análisis social de coste-efectividad (SCEA)	—	—	Herramienta económica tradicional para la gestión del rendimiento, adaptado para incluir impactos en la sociedad. Su objetivo es cuantificar cómo los factores (el coste de la intervención, el número de personas alcanzadas, los comportamientos de riesgo, así como la eficacia de la intervención en el cambio de comportamiento) se combinan para determinar el valor total de un programa. Puede determinar si una intervención es ahorra en costes o sus costes son efectivos	—

**TABLA 5.1. MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL (Continuación)**

Modelo	Año	Desarrollador	Descripción	Enlace
22) Evaluador social	2007	Fundación D.O.B; Fundación Noaber; Scholten Franssen	Herramienta basada en la web sobre la base del Retorno Social de la Inversión (SROI) metodología	<a href="http://www.socialvaluator.eu/">http://www.socialvaluator.eu/</a> (No disponible)
23) Huella social	2006	Centro para Organizaciones Sostenibles	Herramienta de medición basada que tiene en cuenta las condiciones humanas actuales y sociales en el mundo como base para medir el rendimiento de la sostenibilidad social de las empresas. Es como una adaptación del concepto de huella ecológica. En el numerador se recoge los impactos reales del capital vital en el mundo y en el denominador las normas para lo que estos impactos debe ser el fin de garantizar el bienestar humano	<a href="http://www.sustainablenovations.org/HOME.html">http://www.sustainablenovations.org/HOME.html</a>
24) La evaluación del impacto social (SIA)	1994	Comité interinstitucional sobre directrices y principios para la evaluación del impacto social	Se puede aplicar a una amplia gama de intervenciones y a petición de una amplia gama de actores. Incluye la gestión adaptativa de los principales impactos, proyectos y políticas (así como la predicción, mitigación y monitoreo) y por lo tanto necesita estar considerado en la planificación del proyecto o la política desde el inicio. Entiende que es un marco general o global que encarna todos los impactos humanos	<a href="http://www.st.nmfs.noaa.gov/fm/spo/spo16.pdf">http://www.st.nmfs.noaa.gov/fm/spo/spo16.pdf</a>
25) La evaluación del retorno social (SRA)	2000	Comunidad de empresas del Pacífico	Es independiente de la evaluación del rendimiento financiero. Implica el seguimiento del progreso específicamente en el número y calidad de los puestos de trabajo creados por las sociedades de cartera de la Comunidad de Empresas del Pacífico	<a href="https://www.pacificcommunityventures.org/">https://www.pacificcommunityventures.org/</a>
26) Retorno social de la inversión (SROI)	1996	Fundación de desarrollo empresarial Roberts	Valora económicamente la labor social de las empresas, así como los objetivos del mercado. Para ello combina herramientas de análisis de coste-beneficio, para evaluar los proyectos y programas sin fines de lucro y las herramientas de análisis financiero utilizado en el sector privado. Accesible a una amplia gama de usuarios, ya que facilita la utilización de términos y métodos técnicos y de técnicas complejas	<a href="http://redf.org/">http://redf.org/</a> <a href="http://socialvalueuk.org/">http://socialvalueuk.org/</a>
27) Conjunto de herramientas de investigación socioeconómica (SEAT)	2003	Anglo American plc	Se basa en una serie de medidas existentes para proporcionar un enfoque único: (1) los perfiles de operaciones de una organización y la comunidad de acogida, (2) identificar y comprometerse con las partes interesadas, (3) la evaluación de los impactos de las operaciones - tanto positivas como negativas - y las necesidades de desarrollo económico socio clave de la comunidad, (4) el desarrollo de un plan de gestión para mitigar los aspectos negativos de la presencia de una organización y para aprovechar la mayor parte de los beneficios de las operaciones traen, (5) trabajar con las partes interesadas y las comunidades para ayudar a resolver algunos de los problemas de desarrollo más amplios que se enfrentarían incluso sin la presencia de una organización y (6) elaborar un informe con las partes interesadas para formar la base de actividad permanente y apoyo a la comunidad	<a href="http://www.angloamerican.com/~media/File%20documents/American-PLC-V2/documents/communities/espanish.pdf">http://www.angloamerican.com/~media/File%20documents/American-PLC-V2/documents/communities/espanish.pdf</a>

**TABLA 5.1. MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL (Continuación)**

Modelo	Año	Desarrollador	Descripción	Enlace
28) Valor añadido de grupos de interés (SVA)	2001	Stefan Schaltegger, Centro de Gestión de la Sostenibilidad	Basado en el enfoque de los grupos de interés o el establecimiento de normas y la gestión estratégica de las empresas, que se utiliza para analizar las relaciones entre los grupos de interés y las corporaciones. Mide la contribución al valor corporación debido a las relaciones de las partes interesadas en cuatro pasos: (1-2) se calcula el retorno de los grupos de interés (RoSt - Valor contribución relativa de las partes interesadas con el valor de la empresa) para la empresa en cuestión y la empresa de referencia (por ejemplo, media del mercado), (3) se resta RoSt de la corporación de referencia de la empresa de que se trate y (4) multiplicar el valor del paso anterior por los costes de empresa interesados para obtener el valor de las partes interesadas añadidas	<a href="http://nbs.net/sustainability-centres-directory/centre-for-sustainability-management-csm/">http://nbs.net/sustainability-centres-directory/centre-for-sustainability-management-csm/</a> <a href="http://www.leuphana.de/institute/csm.html">http://www.leuphana.de/institute/csm.html</a>
29) Conjunto de herramientas para el análisis de emprendimientos sostenibles en los países en desarrollo	2009	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente	Para responder a las preguntas relacionadas con la identificación de oportunidades, la comprensión de los factores determinantes del éxito, y la evaluación de los costes y beneficios que aparecen repetidamente. Sirve para identificar sistemáticamente, evaluar, asesorar y promover empresas sostenibles, dando respuesta a tres preguntas que aparecen repetidamente en su proceso de creación y gestión: 1. ¿Dónde están las oportunidades para crear valor mediante el cumplimiento de las necesidades de una mejor forma y más eficientemente? 2. ¿Qué factores determinan el éxito de la empresa? 3. ¿Cuáles son los costes y los beneficios de la empresa para el negocio, la sociedad y el medio ambiente?	<a href="http://www.une-p.org/">http://www.une-p.org/</a>
30) Monitor de riesgo	2006	Fundación Fortis Holanda, Universidad Erasmus de Rotterdam	Aclara cómo el grupo objetivo los beneficios del proyecto, así como la forma en la empresa, los empleados y las ganancias de organización social Hace que sea posible ver los beneficios a largo plazo de las inversiones en la comunidad mediante la combinación de la suma de los impactos de múltiples proyectos Alienta a las organizaciones a crear una encuesta del proyecto para ser completado por los donantes, organizaciones no lucrativas, y los grupos destinatarios	<a href="http://mwonederland.nl/csr-netherlands">http://mwonederland.nl/csr-netherlands</a>

Fuente: Basado en Maas y Liket (2011); Maas (2014)

Para la elección del método más idóneo para cada caso, Maas y Liket (2011), realizan una clasificación de los mismos en función a seis parámetros en función de sus características diferenciales:

- Propósito:
  - Cribado, para evaluar oportunidades de inversión y su rendimiento respecto a objetivos sociales y financieros específicos de los inversores.
  - Seguimiento, destinados a la toma de decisiones operacionales en curso, proporcionando datos para la supervisión de los inversores. También para conocer las modificaciones del modelo de negocio y/o las oportunidades de mercado.
  - Informes, para informar a los grupos de interés externos (inversores potenciales, las entidades públicas u otras) que requieren o solicitan informes de rendimiento.
  - Evaluación, evaluación del impacto de los logros con fines académicos y para el aprendizaje organizacional.
- Marco temporal:
  - Prospectivo, para evaluar los impactos que se pueden esperar de las reformas y los programas previstos. Se utilizan para por ejemplo apoyar el diseño de las medidas a adoptar y para ayudar a los decisores en la elección de las medidas que mejor se ajusten a los propósitos planteados.
  - Continuo, para probar las hipótesis a lo largo del tiempo.
  - Retrospectivo, para la evaluación de las actividades ya finalizadas.
- Orientación:
  - *Input*, sirve para valorar el ahorro obtenido en *inputs* por una actividad social como el aumento de la motivación de los empleados.

- *Output*, útiles para evaluar las diferencias en la producción como resultado de una actividad social como por ejemplo por una mejor reputación.
- Amplitud del marco temporal: a corto plazo o a largo plazo.
- Perspectiva: a distintos niveles como es el de la empresa o micro, meso o macro.
- Enfoque (Clark *et al.* 2004):
  - Método de proceso, herramientas utilizadas para seguir y controlar la eficiencia y eficacia de los productos, variables o indicadores de gestión utilizada para rastrear los procesos operativos en curso.
  - Método de impacto, herramientas utilizadas para relacionar los productos y resultados, para demostrar los resultados incrementales por encima de lo que habría ocurrido si no existiera la empresa o la organización.
  - Monetización, métodos de obtención del valor, monetizando los resultados o el impacto mediante la asignación de un valor monetario a ellos.



Pese a que todos los métodos están diseñados para la medición de algún impacto social, existen distintos métodos que evalúan el impacto del caso en el que no hubieran existido el programa o la empresa evaluada. Respecto a esta clasificación se constata que existen diferencias entre el trabajo de Maas y Liket (2011) y Maas (2014) y por otra parte de Clark *et al.* (2004) que se detallan en la tabla 5.3.

**TABLA 5.3. MÉTODOS DE IMPACTO DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL**

Métodos	Impacto			
	Maas y Liket (2011) Maas (2014)		Clark <i>et al.</i> (2004)	
	Total	Parcial	Total	Parcial
	BoP Impact Assessment framework	X		
Measuring Impact Framework	X			
OASIS	X		X	
Participatory Impact Assessment	X			
PSIA	X		X	
Robin Hood Foundation Benefit-Cost Ratio	X			
SCBA	X			
SIA	X			
Balanced Scorecard (BSc)		X		X
Millennium Development Goal scan (MDG-scan)		X		
Social e-valuator		X		
Social return on Investment (SROI)		X	X	
Atkisson Compass Assessment for Investors (ACAFI)				X

Fuente: Elaboración propia a partir de Maas y Liket (2011); Maas (2014) y Clark *et al.* (2004)

Del análisis de la tabla 5.3 se observa que dichos estudios coinciden en señalar los siguientes métodos para la evaluación del impacto:

- OASIS (Clark *et al.* 2004), implementado en cuatro organismos sin fines de lucro, ubicados en la Bahía de San Francisco, que funcionan colectivamente produciendo bienes y servicios de mercado, mediante el empleo de personas desfavorecidas. Tiene de moderada a baja viabilidad, con un moderado o alto coste, teniendo que estar la empresa dispuesta a someterse a un proceso de monitoreo, de recopilación de datos, analizando la gestión de la toma de decisiones.

La estrategia de medición del resultado del método es buena y que por lo tanto tiene una alta credibilidad de las ciencias sociales en

comparación con otros métodos utilizados por las empresas de línea de doble fondo.

Existen una serie de riesgos potenciales que afectan a la credibilidad del método: la selección de entradas, salidas y/o resultados no relacionados con los impactos o resultados financieros globales, la débil correlación entre los resultados y los impactos verdaderos elegidos, los resultados pueden ser mal interpretados como impactos y la fiabilidad de los procedimientos de recogida de datos.

- PSIA (Clark *et al.* 2004), se trata de un proceso para desarrollar una evaluación sistemática del impacto de un proyecto determinado más que una herramienta para la evaluación del impacto. Se basa en la importancia de establecer el análisis mediante la identificación de los supuestos sobre los que se asienta el programa, los canales de transmisión para que estos efectos se produzcan, y los actores y las estructuras institucionales pertinentes. Posteriormente, se estiman los impactos del programa, y se evalúan utilizando técnicas analíticas que se adaptan al proyecto en estudio.
- SROI, para Maas y Liket (2011) y Maas (2014) la evaluación del impacto es sólo parcial. Este enfoque combina las herramientas de análisis de coste-beneficio y las herramientas de análisis financiero utilizados en el sector privado para evaluar los proyectos y programas sin fines de lucro como queda plasmado en la guía elaborada por Nicholls *et al.* (2012). De acuerdo con Clark *et al.* (2004), su credibilidad es mayor que la mayoría de métodos similares, ya que se puede basar en datos reales de producción y resultados de la empresa. Sin embargo, es más bajo que los análisis económicos rigurosos debido a la ausencia de posible comparaciones con lo que ocurriría si no existiera el programa o proyecto analizado.

Este método ha sido criticado por su dificultad de implantación total (Reeder y Colantonio 2013). Los riesgos potenciales para su credibilidad son: un diseño de investigación débil que provoca una mala medición del

impacto, un marco de contabilidad social pobre, la mala interpretación de productos o resultados como impactos o la falta de impactos importantes y/o costes intangibles.

Este método, como todos los demás, tiene sus limitaciones, Arvidson *et al.* (2010) apuntan que éste deja mucho espacio para juicios de valor que hacen posible inflar el valor creado y para malentendidos sobre la interpretación y utilización de los ratios. Por otro lado, también indican que el método SROI tiene el potencial de una herramienta poderosa y de las evaluaciones del impacto social de las organizaciones incluidas en el llamado tercer sector por la gran presión que sufren para demostrar su valor a la sociedad y su necesidad de obtener fondos.

De acuerdo con Edwards *et al.* (2010), pese a que este método tiene en cuenta en su proceso a los grupos de interés, los críticos postulan que existen malinterpretaciones de las asimetrías de poder de los distintos actores, pudiendo existir conflictos de interés entre ellos.

Retolaza *et al.* (2016), realizan una clasificación de los métodos utilizados, alrededor del mundo, de análisis del valor social, basada en tres publicaciones (Tuan, 2008; Olsen y Galimidi, 2008; Mulgan, 2010), clasificación a la que añaden tres métodos utilizados para empresas comerciales. Estos métodos añadidos son: GRI, Reporting Integrado y RSC. Para ello, realizan una clasificación de los mismos en función de cinco categorías principales: análisis de impacto, evaluación de externalidades, valoración monetaria, mejoras de gestión y sistemas de calificación (5.4).

**TABLA 5.4. CLASIFICACIÓN Y REFERENCIAS DE MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL**<sup>15</sup>

Objetivo	Perspectiva	Orientación	Metodología	Referencias			
Análisis del impacto	Cuantitativa (No monetaria)		Movement above the US \$1 a day threshold	Bouchet y Morduch (2013)			
			Progress out of Poverty Index (POPI)	Progress out of poverty (2017), Velman (2009)			
			Dalberg approach	Dalberg (2017)			
			Social Value metrics	Dyball et al. (2010)			
			SROI calculator	Diagle et al. (2004)			
			Maitz del bien común	Lopez et al. (2014)			
			Balance social	Gallego (2012)			
			B - corp	Honeyman (2014)			
			GRI	GRI (2016)			
			Opinión	Rejolaza et al. (2016)			
Evaluación de entidades	Cualitativa	Preferencias	Conducta	Rejolaza et al. (2016)			
			Satisfacción	Life satisfaction assessment	Rejolaza et al. (2016)		
				Huella ecológica	Moffatt (2000), López y Blanco (2008)		
			Medioambiental		Trust cost (PLC)	Christoffersen et al. (2013), Trucost (2015)	
					Environmental Performance Reporting System (EPRS)	Florman et al. (2016)	
			Creación de empleo		Real Indicators of Success in Employment (RISE)	Oise y Galmidi (2008), Rejolaza et al. (2016)	
					SROI analysis	Oise y Galmidi (2008), Rejolaza et al. (2016)	
			Evaluación económica (monetaria)	Incremento de outputs (actual)	Análisis de elasticidad	Análisis de elasticidad de costas (CEA)	Johannesson y Weinslein (1953), Pirio et al. (2008)
						Coste por impacto	Center for High Impact Philanthropy (2017)
						London Benchmarking Group (LBG)	LBG (2017 a y b)
Seres (McKinsey)	Garriga (2016)						
Beneficio neto	Rejolaza et al. (2016)						
Ratio de retorno interno (IRR)	Rejolaza et al. (2016)						

<sup>15</sup> Algunas metodologías mantienen su nombre en inglés para facilitar su identificación cuando no existen referencias en castellano.

**TABLA 5.4. CLASIFICACIÓN Y REFERENCIAS DE MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL (Continuación)**

Objetivo	Perspectiva	Orientación	Metodología	Referencias
	Incremento de outputs (futuro)	Stol	Ratio costo/beneficio (CBA)	ABD (2013), Lilla y Miralles (1969)
			SROI framework	Wood y Leighton (2010), Osem y Nicholas (2005)
			SROI lite	Olse y Galimidi (2008), Retolaza et al. (2016)
			SROI toolkit	Olse y Galimidi (2008), Retolaza et al. (2016)
	Análisis prospectivo	Análisis de cartera	Evaluación del impacto social (SIA)	Estyves et al. (2012)
			Acumen fund BA CO	Transtad (2008)
			Retorno esperado	Retolaza et al. (2016)
			Portfolio data management system (PDMS)	Veidman (2009)
Mejora de la gestión	Cuadro de mando integral	Método	Cuadro de mando integral	Kaplan y Norton (1996)
			Charity Analysis Tool (CHAT)	Lumley et al. (2005)
			HIP scorecard and framework	Hipinvestor (2017), Florman et al. (2016)
			B rating system	Schoerjahn (2012)
Sistema de ratings	Dual	Progresiva	Sello de comercio justo (Fairtrade)	Veidman (2009)
			Certificación LEED	Florman et al. (2016)
			Calificación social	Veidman (2009)
			Retorno político de la inversión (PROI)	Bamberger y Gross (2007)
			Development On Tracking System (DOTS)	Veidman (2009)
			Foética	Fernández (2012), Forállica (2017)
			Corporate assessment contribution (corporate excellence)	Retolaza et al. (2016)

Fuente: elaboración propia a partir de Retolaza et al. (2016).

Dado el objetivo de nuestro trabajo, que es el análisis de las políticas públicas de emprendimiento de la Junta de Andalucía, para el fomento del emprendimiento, ejecutadas por Andalucía Emprende, entendemos que de los métodos relacionados en la tabla 5.4, son los de valoración económica (monetaria) los que se adecúan mejor a dichos objetivos y, dentro de ellos, los que buscan el incremento de los *outputs* actuales. De este modo, el análisis coste-beneficio (Tuan, 2008; Maas y Liket, 2011; Maas, 2014) es una herramienta económica tradicional para la gestión del rendimiento adaptado para incluir impactos en la sociedad, donde los costos y los impactos sociales de una inversión se expresan en términos monetarios y luego se evalúan de acuerdo con una o más de las siguientes tres medidas: (1) el valor actual neto, es decir, el valor agregado de todos los costes, ingresos, y los impactos sociales, descontados para reflejar el mismo período contable; (2) la relación coste-beneficio, el valor descontado de los ingresos y los impactos positivos dividido por el valor descontado de los costes y los impactos negativos; y (3) la tasa interna de retorno, el valor neto de los ingresos, además de impactos expresado como un porcentaje de retorno anual sobre el importe total de la inversión.

### **5.3. ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO EN ANDALUCÍA EMPRENDE**

#### **5.3.1.- PROPUESTA METODOLÓGICA**

Al ser una entidad sin ánimo de lucro y que recibe financiación exclusivamente pública, tanto del presupuesto de la Junta de Andalucía como de fondos comunitarios, es preciso medir el valor social que aporta a la sociedad para conocer y evaluar la eficiencia en la utilización de los fondos públicos asignados a Andalucía Emprende.

Como ya se ha mencionado, para este análisis de valor no se pueden utilizar técnicas basadas exclusivamente en parámetros financieros, ya que no reflejan el valor añadido que aporta a la sociedad, ni el ahorro de costes y el retorno de ingresos que supone para la Administración. Por lo tanto, es necesario utilizar algún método que haga visible todo ese valor añadido a los

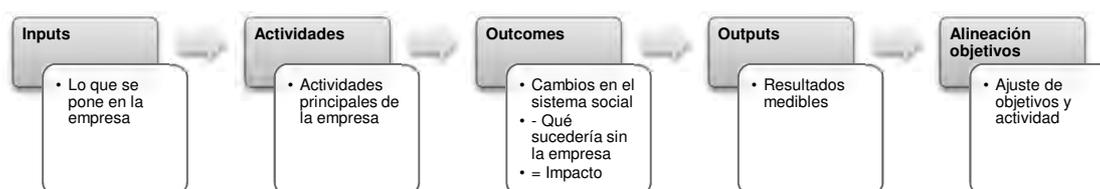
distintos *stakeholders* (grupos de interés de la entidad o programa objeto de análisis) y que permita evaluar la eficiencia con la que se gestionan esos fondos.

Tal y como ya se ha comentado, consideramos que la metodología basada en el análisis coste-beneficio cumple con los propósitos planteados, para analizar la eficacia con la que se utilizan esos fondos públicos, mediante la puesta en valor de los beneficios obtenidos por la sociedad de los servicios gratuitos de fomento del emprendimiento prestados por esta entidad pública en el cumplimiento de sus fines fundacionales y el ahorro y el retorno de ingresos que obtiene la propia Administración en el desarrollo de los mismos.

Para ello, Hehenberger *et al.* (2013) establecen un marco de referencia común en prácticamente la totalidad de métodos utilizados para medir el impacto social, con cinco pasos: establecimiento de objetivos, análisis de *stakeholders*, medición de resultados, verificación y valoración del impacto y, finalmente, seguimiento y presentación de los resultados mediante un informe.

La cadena de creación de impacto que sigue el método que vamos a desarrollar responde al siguiente esquema:

**FIGURA 5.1. CADENA DE CREACIÓN DE IMPACTO**



Fuente: Clark *et al.* (2004)

En el desarrollo de esta metodología nos encontramos con la dificultad de monetizar los resultados obtenidos del desarrollo de la actividad de Andalucía Emprende y su impacto, asignándoles un valor de referencia aproximado en función de las estadísticas existentes y los valores utilizados por entidades similares. Además, es importante separar los impactos que no sean fruto de la actividad de la empresa de los impactos negativos que haya podido generar,

teniendo en cuenta ciertos aspectos complementarios (Retolaza *et al.*, 2016), como por ejemplo:

- El peso muerto (deadweight), es decir, el resultado obtenido sin el desarrollo del programa de emprendimiento desarrollado por esta entidad.
- Los posibles desplazamientos (displacement) existentes, es decir, beneficios que se producen a ciertos stakeholders por la actividad analizada y que afectan negativamente a otro.
- La atribución (attribution), *inputs* aportados por terceros que deben de ser descontados de los *outputs*.
- El decremento (drop off), deterioro en el tiempo de los *outputs* valorados.

### 5.3.2.- APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA

La consecución del objetivo propuesto exige la realización de un análisis evaluativo de los resultados sociales, medioambientales y económicos de la empresa Andalucía Emprende en el año 2015, partiendo de la información recogida por esta organización en las cuentas económicas de la empresa (Consejería de Hacienda y Administración Pública, 2016) y en el informe de gestión de dicho año (Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, 2016).

Para ello, una vez establecido el alcance del trabajo objeto de estudio, realizamos un análisis de los *stakeholders* de la empresa<sup>15</sup> bajo el enfoque de la Teoría de *Stakeholders*. A tal fin, se realiza un análisis de los mismos, desde una perspectiva ontológica, como proponen Retolaza *et al.* (2014), agrupándolos en función de sus intereses concretos, teniendo en cuenta las aportaciones que reciben con la actividad de Andalucía Emprende y el valor asignado a los *outcomes*.

---

<sup>15</sup>Para la realización de este análisis se ha contado con la participación de un grupo de expertos de Andalucía Emprende, con más de catorce años de experiencia en labores de emprendimiento.

Los *stakeholders* de Andalucía Emprende se recopilan en la tabla 5.5, junto con las aportaciones recibidas por la actividad de la organización (*outcomes*), su valoración y la ponderación aplicada para obtener el impacto.

**TABLA 5.5. IDENTIFICACIÓN DE STAKEHOLDERS, OUTCOMES, VALORACIÓN, FUENTE Y PONDERACIÓN<sup>16</sup>**

Aportaciones recibidas	Output	Valoración	Fuente	Ponderación	
Asesoramiento creación y desarrollo proyectos.	Constituciones autónomas	120	Colegio Economistas Valladolid (2005)		
	Constituciones empresas	600			
Búsqueda de fuentes de financiación	Solicitudes financiación	120			
	Estudios viabilidad	240			
Análisis de la viabilidad de los proyectos	Tutorizaciones	3.400,00			
	Plan desarrollo	240			
	Plan de viabilidad	240			
	Formación empresarial básica	62			
Mejora de la supervivencia de los proyectos	Formación especializada	72		IAAP (2013)	
	Formación CRECE presencial	62			
	Formación CRECE online	27			
	Supervivencia empresarial	(RPF, IVA e IS			
Incremento nivel emprendimiento	Supervivencia empresarial	(RPF, IVA e IS	Anda. Emprende, Fund. Púb. And. (2015), IEA (2016 a, c y d), y Agenc. Trib. (2016)		
Incremento inversiones	IVA inversiones	IVA	IEA (2016a)		
Incremento de niveles de empleo	Altas empleo	90	Colegio Economistas Valladolid (2005)		
Red de contactos profesionales	Encuentros empresariales				
Reconocimiento empresarial	Premios empresariales				
Alojamiento empresarial gratuito	Alojamientos despachos	2.145,00	Cámara Comercio Toledo (2017)		
	Alojamiento navas	5.352,00			
Cambio cultural hacia el emprendimiento	Acciones cultura emprendora	120	Colegio Economistas Valladolid (2005)		

<sup>16</sup>Muchos los *output* no tienen ninguna ponderación ya que si Andalucía Emprende no existe serían cero, concretamente son servicios que presta Andalucía Emprende o que no se han valorado. Las ponderaciones se aplican en los ingresos que obtiene o se ahorra la administración de las empresas creadas. La ponderación del 10% responde al peso muerto, es decir, se tienen en cuenta el porcentaje de empresas que no se constituirían en caso de no existir Andalucía Emprende. Este porcentaje, ante la ausencia de una cifra de referencia y la imposibilidad de conocer la realidad en ausencia de la organización, se obtiene de la consulta del grupo de expertos reunidos para la determinación de los *stakeholders* y los *outcomes*.

La ponderación del 30% responde a la adaptación de los resultados obtenidos al tamaño medio de las empresas atendidas por Andalucía Emprende. Los datos estadísticos del IEA contemplan empresas de media y las atendidas por Andalucía Emprende tienen una media de 1,2.

El 25% es el porcentaje de beneficios que obtienen las empresas de nueva creación respecto a las que están más implantadas en el mercado. El 31,54% es la tasa de paro en Andalucía durante el año 2015.

Aportaciones recibidas	Output	Valoración	Fuente	Fomentación
Asesoramiento empresarial	Atención a usuarios	120		
Conocimiento de Estudios de Investigación empresarial	Estudios emprendimiento			
Asentamiento de la población en el territorio	Empleo generado			
Desarrollo rural	Empresas creadas			
Mejora de posibilidades de empleo	Empleo generado			
Obtención de rentas	IRPF y Seguridad Social			
Empleo público	Empleo estable			
Investigación social	Investigaciones sociales			
Formación especializada asesoramiento empresarial	Formación recibida	72	IAAP (2013)	
Ingresos tributarios	AE	IRPF, IVA, IS, Tasas y Licencias	Consej. Hacienda y Adm. Pública (2016)	
	Empresas creadas	IRPF, IVA e IS	IEA (2016 a, c y d) y Agenc. Trib. (2016)	12% + 30%
	Empresas supervivientes	IRPF, IVA e IS	Anda. Emprendo, Fund. Pub. And. (2015), IEA (2016 a, c y d), y Agenc. Trib. (2016)	80%
Recaudación de cotizaciones sociales	Seg. Social AE	5.303,03	IEA (2016c) y Min. Empleo y Seg. Social (2015)	
	Empleos generados	5.303,03		10%
Ahorro prestaciones sociales	Personal AE	12.074,00		31,54%
	Empleos generados	12.074,00	IEA (2016b)	31,54%
Mayor cercanía a la ciudadanía	Servicios prestados A1	27.968.151,00		
Mejora de servicios públicos	Servicios prestados A1	27.968.151,00		
Aparición de sinergias colaborativas	Convenios de colaboración			
Investigaciones sociales de impacto	Investigaciones sociales			
Desarrollo de programas conjuntos	Programas específicos			
Fomento emprendimiento en sectores específicos	Programas específicos			
Difusión y tramitación de convenios financieros	Solicitudes financiación	120	Colegio Economistas Valladolid (2005)	

Fuente: elaboración propia.

ado

que en este caso los *inputs* son monetarios (fondos públicos con los que se financia la empresa), a continuación se procede a valorar cada uno de los *outcomes* que generan los *stakeholders* como consecuencia de la actividad de la organización. Esta valoración supone un gran reto, ya que no existe un valor definido para cada uno de ellos y cada *stakeholder* le podría otorgar un valor distinto a las aportaciones recibidas. Para realizar la valoración se han utilizado valores de referencia de las estadísticas proporcionadas por el Instituto de Estadística de Andalucía (IEA), el Informe Anual de Recaudación Tributaria (Agencia Tributaria, 2016) y empresas que prestan servicios similares a los ofertados por Andalucía Emprende.

Respecto a las cifras generadas por las empresas de nueva constitución apoyadas por Andalucía Emprende durante el año de estudio, se han adaptado los cálculos en función del tamaño medio de las empresas en cuanto a empleo y se ha realizado una reducción del 75% de los resultados obtenidos por Impuesto de Sociedades, IRPF de los beneficios e IVA, por ser de nueva creación y estar iniciando la actividad. Además, los resultados obtenidos se reducen en un 90% como efecto del peso muerto, ya que se entiende que en caso de no existir esta organización el 90% de las empresas atendidas se seguirían creando.

Los retornos indirectos, generados por el ahorro de prestaciones por desempleo, se calculan multiplicando la prestación por desempleo medio en Andalucía, recogida en el IEA, por el personal empleado en Andalucía Emprende más el 10% del empleo de las empresas creadas en el año 2005 y el empleo generado por las empresas con una supervivencia mayor a la media andaluza. A la cantidad resultante, se le aplica una reducción porque, en el caso de no existir Andalucía Emprende, sólo parte del personal anteriormente mencionado se encontraría desempleado. Se estima que el porcentaje desempleado sería el mismo que la media andaluza durante el año 2015. Por lo tanto, los retornos indirectos por este concepto son el 31,54% de las cantidades que podrían recibir todo el empleo.

En el apartado de los retornos generados por el aumento de la supervivencia de las empresas creadas, se debe aclarar que actualmente no se

ha concluido el estudio sobre la supervivencia de empresas en 2015 y se han utilizado los datos recogidos del año anterior, calculando los datos generados por las empresas creadas en los cinco años anteriores que sobreviven y superan a la media de Andalucía. Para ello presuponemos que el tamaño medio de las empresas, en cuanto a empleo, es el mismo que la de las empresas de nueva creación, es decir, 1,2 empleos por empresa.

### 5.3.3.- ANÁLISIS DE RESULTADOS

Con los criterios expuestos con anterioridad, se han realizado los cálculos oportunos obteniendo las cifras recogidas en la tabla 5.6.

**TABLA 5.6. RESULTADOS OBTENIDOS DEL ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO  
DE ANDALUCÍA EMPRENDE (AE)**

	€	% del total	Retorno inversión
<b>TOTAL INVERSIÓN AAPP EN AE</b>	<b>40.200.992,56</b>	<b>100%</b>	
<b>Gasto ejecutado AE</b>	<b>40.200.992,56</b>	<b>100%</b>	
- Aportación Junta Andalucía	35.391.938,55	88,04%	
- Aportación Fondo Social Europeo	4.796.696,56	11,93%	
- Otras aportaciones públicas	12.357,45	0,03%	
<b>TOTAL RETORNOS</b>	<b>271.388.729,64</b>	<b>100%</b>	<b>6,75 €</b>
<b>Retorno directo a AAPP por actividad de AE</b>	<b>14.651.570,20</b>	<b>5,40%</b>	<b>0,36 €</b>
- Seguridad social a cargo de la empresa	8.144.050,61	3,00%	
- Seguridad social a cuenta de trabajadores/as	1.646.350,98	0,61%	
- Retenciones de IRPF del empleo	3.797.349,76	1,40%	
- Tasas	19.592,41	0,01%	
- IVA de compras de Andalucía Emprende	1.044.226,44	0,38%	
<b>Retorno directo a AAPP de empresas creadas</b>	<b>41.932.756,64</b>	<b>15,45%</b>	<b>1,04 €</b>
- Seguridad Social	6.231.628,89	2,30%	
- IRPF	1.255.700,10	0,46%	
- Impuesto Sociedades	73.822,13	0,03%	
- IVA de compras e inversión realizada	34.371.605,52	12,67%	
<b>Retorno directo a AAPP de empresas supervivientes sobre la media andaluza (de los 5 años anteriores)</b>	<b>167.369.885,41</b>	<b>61,67%</b>	<b>4,16 €</b>
- Seguridad Social	8.231.049,74	3,03%	
- IRPF	2.341.590,77	0,86%	
- Impuesto Sociedades	833.197,50	0,31%	
- IVA de compras	155.964.047,40	57,47%	
<b>Retornos indirectos a AAPP por actividad de AE</b>	<b>47.434.517,39</b>	<b>17,48%</b>	<b>1,18 €</b>
- Valoración económica de servicios de AE	27.968.151,00	10,31%	
- Ahorro en prestaciones por desempleo (empleo AE, empleo creado por empresas y empresas supervivientes sobre media andaluza)	19.466.366,39	7,17%	

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, los resultados obtenidos del análisis de 2015, indican que la inversión pública realizada por importe de 40,2 millones de euros ha generado un retorno de 271,39 millones. Dichos retornos se distribuyen de la siguiente forma:

- Un 5,4% de ese retorno obtenido (14,65 millones), corresponde a retornos directos de la propia empresa Andalucía Emprende en concepto de

Seguridad Social del personal empleado, retenciones de IRPF, tasas e IVA pagado por la propia actividad. Ello supone que de cada euro invertido en la organización, retornan 0,36 euros por estos conceptos.

- Con relación a los retornos indirectos:
  - el retorno generado por las empresas de nueva constitución del año 2015, con los ajustes mencionados anteriormente, reportan un poco más de la cantidad invertida, suponiendo un 15,45% del total. De cada euro invertido vuelve a las arcas de la Administración 1,04 euros.
  - el mayor retorno recibido tiene su origen en la mayor supervivencia de las empresas apoyadas desde Andalucía Emprende en relación con la media de Andalucía. En concreto, supone 4,16 euros por cada euro invertido por la Administración, es decir, el 61,67% del retorno total.
  - finalmente, los retornos indirectos, procedentes de los servicios gratuitos que presta la entidad y del ahorro de prestaciones por desempleo por parte de la Administración, suponen un 17,48% y generan 1,18 euros por cada euro invertido.

Como resumen de los datos obtenidos podemos decir que cada euro invertido en Andalucía Emprende reporta a la sociedad 6,75 euros.

Además, hay que añadir que no se han tenido en cuenta la incidencia de la actividad de la empresa en años posteriores al 2015 y también hay muchos servicios que son prestados por esta organización que no han podido ser valorados económicamente, lo que supondría un mayor retorno de la inversión. Estos servicios realizados en 2015 son los siguientes:

- Se han puesto en funcionamiento en 23 herramientas telemáticas tanto para la gestión diaria de las empresas como para la planificación de la actividad a largo plazo.

- Se ha facilitado la inserción en el mercado de trabajo de jóvenes menores de 30 años realizando prácticas en empresas alojadas en Andalucía Emprende (Programa EiLAB). Han participado 26 empresas en este programa, facilitando la inserción laboral de 43 jóvenes, de los que 18 han sido contratados y 25 han realizado prácticas formativas.
- Se han desarrollado iniciativas de reconocimiento empresarial y encuentros para emprendedores como son: la novena edición del “Día de la Persona Emprendedora en Andalucía”, la tercera edición de los “Premios Andalucía Emprende” con fases iniciales provinciales, cuatro encuentros interprovinciales de networking, la novena edición del Premio Emprendedor XXI y el primer Foro Internacional de Emprendimiento de Andalucía Emprende.
- Realización de programas específicos de fomento, creación y consolidación empresarial como son: 200 Planes Locales para Emprender; la primera y segunda edición, aunque ésta última sólo se ha iniciado en 2015, de las Lanzaderas de Empleo y Emprendimiento Solidario de Andalucía Emprende; Programa Internacional para Emprendedores; Proyecto Lunar; Andalucía Emprende Coopera; Aceleradora de Empresas (CelerAEmprende); el inicio de la red de centros de referencia para el fomento de la economía social; Programa Seniors; Proyecto Minerva; Iniciativa @mprende+; Programa 100 Caminos al Éxito; Andalucía Openfuture y la participación en diversos proyectos europeos.
- El inicio de ocho proyectos de investigación sobre emprendimiento, dinamismo emprendedor y buenas prácticas.
- Contratación de una campaña de comunicación en medios de ámbito regional, difusión en medios de comunicación de experiencias emprendedoras, Andalucía Emprende TV, etc.

Por todo ello, el valor del análisis de nuestro estudio es menor, al que resultaría de haber podido incluir todas estas actividades con una valoración

económica y haber incluido los efectos positivos de la actividad de Andalucía Emprende realizada durante el 2015 en años posteriores.

Por tanto, concluimos que el retorno de la inversión a la sociedad, por cada euro que la Junta de Andalucía realizó en políticas de emprendimiento a lo largo de 2015 a través de Andalucía Emprende, fue superior a 6,75 euros.

Como conclusión parcial podemos indicar que una vez obtenido el resultado del retorno de la inversión de las políticas de emprendimiento que, Andalucía Emprende ha implantado en el año 2015, podemos confirmar la hipótesis una puesto que *los fondos públicos que financian las políticas públicas de emprendimiento en Andalucía son rentables económica y socialmente.*



## **CAPÍTULO 6.**

# **ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA EN LAS ORGANIZACIONES ATENDIDAS POR ANDALUCÍA EMPRENDE**

En este capítulo se utiliza el método de Análisis Envolvente de Datos (DEA) y se aplica a las empresas incubadas por proyectos de modernización durante el año 2011 en Andalucía Emprende. Son varios los objetivos que nos proponemos desarrollar a través de este análisis. En un primer momento analizaremos si las políticas públicas de emprendimiento desarrolladas por Andalucía Emprende ayudan a fortalecer el tejido productivo creando empresas eficientes económicamente. En segundo lugar nos planteamos como objetivo analizar qué variables explican la eficiencia de dichas empresas. Entre las variables que se analizarán estará la forma jurídica, con el fin de comprobar si las empresas de economía social son más eficientes económicamente que el resto de formas empresariales.

### **6.1. INTRODUCCIÓN**

Para alcanzar los objetivos propuestos en la presente investigación, se desarrollará un análisis de la eficiencia técnica, mediante el método DEA (*Data Envelopment Analysis*), de las empresas de modernización incubadas en Andalucía Emprende en el año 2011, al objeto de contrastar las hipótesis planteadas inicialmente.

La fiabilidad y validez científica de esta metodología ha dado lugar a la proliferación durante los últimos años de trabajos científicos que la utilizan. Un ejemplo de ello se recoge en el trabajo de Liu *et al.* (2013), que encuentran 4.936 publicaciones sobre DEA desde 1978 a agosto de 2010 en la base de datos *Web of Science*. Liu *et al.* (2015), continúan el estudio anterior, aplicando un método

de agrupación de los trabajos publicados sobre DEA en el periodo 2000-2014, encontrando 2.000 publicaciones sobre esta técnica en dicho periodo.

Estudios centrados en entidades públicas revelan la necesidad de contrastar los esfuerzos destinados por la Administración en el cumplimiento de sus objetivos, utilizando para ello la metodología DEA. En esta línea, García (2009) analiza entidades sanitarias, señalando la utilidad de DEA y su validez para identificar el aprovechamiento que hacen estas entidades de sus recursos. De forma similar, La Chica *et al.* (2016) analizan la eficiencia de las empresas de transporte urbano, detallando de forma descriptiva los niveles de eficiencia obtenidos en diferentes regiones españolas. Blanco (2016) también discrimina entre las diferentes provincias andaluzas, analizando en este caso las políticas activas de empleo de Andalucía. Un análisis más detallado en este aspecto lo realizan Pérez *et al.* (2016), que también inciden en la importancia de evaluar el rendimiento de las actuaciones públicas.

Los estudios centrados en la economía social, especialmente el cooperativismo revelan que bajo ciertas premisas, como es en un contexto de incertidumbre, las cooperativas son más eficientes que las organizaciones capitalistas (Vargas, 2004). Según Campos y Chaves (2012), estas sociedades son más adecuadas frente a las amenazas, presentando una mayor resistencia a periodos de recesión económica (Castillo y García, 2013). Diferentes estudios que emplean el método DEA le han atribuido una mayor eficiencia a las entidades pertenecientes a la economía social. En este sentido, en términos de eficiencia económica se ha obtenido que las entidades agrarias de la economía social son más eficientes Fernández (2016) y Barros y Santos (2007).

## 6.2. METODOLOGÍA DEA (Data Envelopment Analysis)

La medición de la eficiencia se inicia con el estudio realizado por Farrel (1957) que desarrolla los trabajos de Debreu (1951) y de Koopmans (1951). Estos autores van definiendo el concepto de eficiencia mediante la consideración de múltiples *inputs*. Debreu (1951) presenta una definición de medida de eficiencia mediante una ratio de distancias. Por su parte, Koopmans (1951)

presenta un principio de eficiencia más amplio, aunque sin llegar a describir el modo de medir dicha eficiencia. Este autor define un punto eficiente como aquella combinación de productos en la que cualquier incremento de una de sus coordenadas depende de la disminución de, al menos, una de las restantes. Finalmente, Farrel (1957) expuso el modo de medir la eficiencia y su interpretación geométrica, en caso de no conocer la función de producción, a la vez que define varios tipos de eficiencia:

- Eficiencia técnica (*technical efficiency*). Capacidad que tiene una empresa para maximizar el resultado a partir de un conjunto dado de recursos, obteniéndose como la diferencia existente entre el valor observado de cada empresa y el punto óptimo marcado en la frontera de producción estimada.
- Eficiencia precio o asignativa (*price efficiency*). Capacidad de la empresa para utilizar los recursos en su proporción óptima, dados sus precios.
- Eficiencia global o económica (*overall efficiency*). Esta eficiencia resulta de la combinación de las dos anteriores, siendo igual al producto de ambas eficiencias.

Existe otro tipo de eficiencia, enfrentada con la eficiencia precio o asignativa, desarrollada por Leibenstein (1966), que es la *eficiencia X*. Como se apuntaba en el capítulo dos, en las teorías del emprendimiento, dentro del enfoque gerencial, este autor describe la ineficiencia en el potencial productivo de las empresas por el uso erróneo de sus recursos, por su pérdida o por no utilizarlos.

Como indica Boussofiane *et al.* (1991), la eficiencia se define, en el caso más simple, con un único *input* y *output* (1) o con múltiples variables (2), como describen las siguientes ratios:

$$(1) \text{ Eficiencia} = \frac{\text{output}}{\text{input}} \quad (2) \text{ Eficiencia} = \frac{\text{suma ponderada outputs}}{\text{suma ponderada inputs}}$$

El trabajo de Farrel (1957) destaca por la definición de eficiencia, el modo de medirla y por el método de aproximación empírica a la frontera de producción o frontera eficiente. Esta frontera se construye a partir de los datos de aquellas unidades que presentan mejores resultados y que, por lo tanto, se consideran eficientes. Posteriormente, cada unidad se compara con dicha frontera, siendo la distancia resultante su grado de ineficiencia.

Para construir dicha frontera y poder medir la eficiencia de cada empresa existen diversos métodos, que se clasifican en función de dos factores (Hollingsworth *et al.*, 1999): si tienen carácter paramétrico (si la función de producción describe una cierta forma) o no (no se presupone la forma de la función de producción); y si son determinísticos (asumen que la distancia de la unidad analizada a la frontera es fruto de la ineficiencia) o estocásticos (entienden que parte de la distancia a la frontera es fruto de perturbaciones aleatorias).

**TABLA 6.1. MÉTODOS DE MEDICIÓN DE EFICIENCIA**

	<b>PARAMÉTRICO</b>	<b>NO PARAMÉTRICO</b>
<b>DETERMINÍSTICO</b>	Programación matemática paramétrica (Aigner y Chu, 1968).	Análisis envolvente de datos (DEA)
	Análisis de frontera determinística	
<b>ESTOCÁSTICO</b>	Análisis de frontera estocástica (Aigner <i>et al.</i> , 1977)	Análisis envolvente de datos estocástico (Land <i>et al.</i> , 1993; Wen, 2015)

Fuente: Hollingsworth *et al.* (1999).

El método Análisis Envolvente de Datos (DEA) surge en el año 1978, cuando Charnes, Cooper y Rhodes lo propusieron para la medición de la eficiencia en la toma de decisiones, para su posible uso en la evaluación de programas públicos (Charnes *et al.*, 1978). Este método es una técnica no paramétrica, determinista, que recurre a la programación matemática (Coll y Blasco, 2006). De esta manera, el método DEA mide la eficiencia de las distintas unidades de toma de decisiones, DMU (*Decision Making Units*), utilizando una técnica de programación lineal, que determina la clasificación de eficiencia de cada DMU, siendo los más eficientes aquéllos cuyo valor alcanza el uno. Este

modelo fue matizado por Charnes *et al.* (1979) de manera que las ponderaciones de los *inputs* ( $v_i$ ) y de los *outputs* ( $u_r$ ) sean mayor o igual a cero. El modelo matemático propuesto por Charles *et al.* (1978) se describe en la figura 6.1.

**FIGURA 6.1. FORMULACIÓN MATEMÁTICA MODELO INICIAL DEA (CCR)**

$$\max h_z = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rz}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{iz}}$$

Sujeto a:  $\frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1; \quad j = 1, \dots, n,$

$$u_r, v_i \geq 0; r = 1, \dots, s; \quad i = 1, \dots, m.$$

Siendo:

$y_r$  = *outputs* obtenidos

$x_i$  = *inputs* obtenidos

$j$  = número de empresas evaluadas

$z$  = empresa a evaluar

$u_r$  = ponderación aplicable a los *outputs* ( $r$ ) de la empresa estudiada

$v_i$  = ponderación aplicable a los *inputs* ( $i$ ) de la empresa estudiada

$h_z$  = coeficiente de eficacia relativa de la empresa  $z$

Fuente: elaboración propia a partir de Charnes *et al.* (1978).

Por su parte, la metodología DEA presenta diferentes orientaciones, entre las que se encuentran (Charnes *et al.*, 1981; Coll y Blasco, 2006):

- Orientación *output*: una DMU no sería eficiente si es posible incrementar algún *output* sin incrementar cualquier *input* y sin que disminuya algún otro *output*.
- Orientación *input*: una DMU no es considerada eficiente si se puede disminuir cualquier *input* sin incrementar cualquier otro *input* y sin que disminuyan los *outputs*.
- Orientación *input-output* o modelos no orientados: trata de integrar las dos orientaciones anteriores mediante el control tanto de *inputs* como

de *outputs*, buscando simultáneamente la reducción de *inputs* y el incremento de *outputs*.

Basándose en las distintas orientaciones, anteriormente descritas, existen distintos modelos DEA. Son los siguientes:

- El primer modelo propuesto por Charnes, Cooper y Rhodes (modelo CCR), con el fin de maximizar los *output* en función de los *inputs*, utiliza índices de eficiencia de tipo radial sobre las aportaciones de medición de la eficiencia de Farrel (1957). Este modelo se puede presentar en forma fraccional, multiplicativa (lineal) o matricial. Su formulación matemática, tanto para el caso primal como dual<sup>16</sup> se recogen en las figuras 6.2 (CCR orientación *input*) y 6.3 (CCR orientación *output*).

**FIGURA 6.2. FORMULACIÓN MATEMÁTICA MODELO CCR-INPUT  
PRIMAL Y DUAL**

<b>CCR<sub>P</sub>-I</b>	<b>CCR<sub>D</sub>-I</b>
$\min_{\theta, \lambda, s^+, s^-}$ $z_0 = \theta - \varepsilon \cdot \vec{1} s^+ - \varepsilon \cdot \vec{1} s^-$ <p>Sujeto a:</p> $Y\lambda - s^+ = Y_0$ $\theta X_0 - X\lambda - s^- = 0$ $\lambda, s^+, s^- \geq 0$	$\max_{\mu, v} \quad w_0 = \mu^T Y_0$ <p>Sujeto a:</p> $v^T X_0 = 1$ $\mu^T Y - v^T X \leq 0$ $-\mu^T \leq -\varepsilon \cdot \vec{1}$ $-v^T \leq -\varepsilon \cdot \vec{1}$

Fuente: Charnes *et al.* (2013).

<sup>16</sup> Una de las características distintivas del DEA, por ser un problema lineal, es la dualidad, de tal forma que cuando planteamos un problema de programación lineal denominado problema primal u original, éste tiene asociado otro problema lineal que se denomina problema dual.

FIGURA 6.3. FORMULACIÓN MATEMÁTICA MODELO CCR-OUTPUT

PRIMAL Y DUAL

<b>CCR<sub>p</sub>-O</b>	<b>CCR<sub>d</sub>-O</b>
$\max_{\theta, \lambda, s^+, s^-} z_0 = \theta + \varepsilon \cdot \vec{1} s^+ + \varepsilon \cdot \vec{1} s^-$	$\min_{\mu, v} q_0 = v^T X_0$
<p>Sujeto a:</p> $\theta Y_0 - Y \lambda + s^+ = 0$ $X \lambda + s^- = X_0$ $\lambda, s^+, s^- \geq 0$	<p>Sujeto a:</p> $\mu^T Y_0 = 1$ $-\mu^T Y + v^T X \geq 0$ $\mu^T \geq \varepsilon \cdot \vec{1}$ $v^T \geq \varepsilon \cdot \vec{1}$

Fuente: Charnes *et al.* (2013).

El modelo CCR asume la existencia de rendimiento constante a escala, por lo que cada empresa es comparada con la empresa de mayor eficiencia, independientemente de su dimensión. Para intentar salvar este inconveniente principal, posteriormente aparecieron otros desarrollos, dando lugar a los siguientes modelos:

- Modelo BCC: se presenta como una variante del modelo CCR desarrollado por Banker *et al.* (1984). Este modelo introduce los rendimientos de variables a escala<sup>17</sup>, como variable independiente, descomponiendo la eficiencia global entre eficiencia técnica pura y eficiencia de escala. Su principal diferencia respecto al modelo anterior, el modelo CCR, es la introducción de una restricción de convexidad.

<sup>17</sup> Los rendimientos variables a escala incluyen los rendimientos constantes, crecientes y decrecientes a escala, indicando que un incremento porcentual de *inputs* conlleva a un diferente incremento porcentual de *outputs* que será creciente o decreciente, en función del rendimiento a escala que lo genere (Coll y Blasco, 2006).

**FIGURA 6.4. FORMULACIÓN MATEMÁTICA MODELO BCC-INPUT  
PRIMAL Y DUAL**

<b>BCC<sub>P</sub>-I</b>	<b>BCC<sub>D</sub>-I</b>
$\min_{\theta, \lambda, s^+, s^-}$ $z_0 = \theta - \varepsilon \cdot \vec{1} s^+ - \varepsilon \cdot \vec{1} s^-$ <p>Sujeto a:</p> $Y\lambda - s^+ = Y_0$ $\theta X_0 - X\lambda - s^- = 0$ $\vec{1} \lambda \geq 1$ $\lambda, s^+, s^- \geq 0$	$\max_{\mu, v} \quad w_0 = \mu^T Y_0 + u_0$ <p>Sujeto a:</p> $v^T X_0 = 1$ $\mu^T Y - v^T X + u_0 \vec{1} \leq 0$ $-\mu^T \leq -\varepsilon \cdot \vec{1}$ $-v^T \leq -\varepsilon \cdot \vec{1}$ $u_0 \text{ libre}$

Fuente: Charnes *et al.* (2013).

**FIGURA 6.5. FORMULACIÓN MATEMÁTICA MODELO BCC-OUTPUT  
PRIMAL Y DUAL**

<b>BCC<sub>P</sub>-O</b>	<b>BCC<sub>D</sub>-O</b>
$\max_{\theta, \lambda, s^+, s^-}$ $z_0 = \theta + \varepsilon \cdot \vec{1} s^+ + \varepsilon \cdot \vec{1} s^-$ <p>Sujeto a:</p> $\theta Y_0 - Y\lambda + s^+ = 0$ $X\lambda + s^- = X_0$ $\vec{1} \lambda = 1$ $\lambda, s^+, s^- \geq 0$	$\min_{\mu, v, v_0} \quad q_0 = v^T X_0 + v_0$ <p>Sujeto a:</p> $\mu^T Y_0 = 1$ $-\mu^T Y + v^T X + v_0 \vec{1} \geq 0$ $\mu^T \geq \varepsilon \cdot \vec{1}$ $v^T \geq \varepsilon \cdot \vec{1}$ $v_0 \text{ libre}$

Fuente: Charnes *et al.* (2013).

- Modelo multiplicativo: este modelo está basado en el modelo envolvente de Cobb Douglas, siendo desarrollado por Charnes *et al.* (1982) y diseñado como un modelo lineal logarítmico que determina la frontera de producción multiplicando los factores. Es el resultado de aplicar al modelo aditivo los logaritmos de los valores originales de los datos, desarrollando de esta manera el modelo multiplicativo variante, el cual no contempla la restricción de convexidad. Charnes *et al.* (1983) introducen al modelo esta restricción de convexidad, formulando el modelo multiplicativo invariante. Por lo tanto, la diferencia existente entre el modelo variante e invariante reside en tener en cuenta o no dicha restricción de convexidad.

**FIGURA 6.6. FORMULACIÓN MATEMÁTICA MODELO INVARIANTE MULTIPLICATIVO PRIMAL Y DUAL**

<b>InvMult<sub>p</sub></b>	<b>InvMult<sub>d</sub></b>
$\min_{\lambda, s^+, s^-} z_0 = -\vec{1}s^+ - \vec{1}s^-$	$\max_{\mu, \nu} w_0 = \mu^T \overrightarrow{\log(Y_0)} - \nu^T \overrightarrow{\log(X_0)} + u_0$
Sujeto a: $\overrightarrow{\log(Y)}\lambda - s^+ = \overrightarrow{\log(Y_0)}$	Sujeto a: $\mu^T \overrightarrow{\log(Y)} - \nu^T \overrightarrow{\log(X)} + u_0 \vec{1} \leq 0$
$\overrightarrow{\log(X)}\lambda + s^- = \overrightarrow{\log(X_0)}$	$-\mu^T \leq -\vec{1}$
$\vec{1}\lambda = 1$	$-\nu^T \leq -\vec{1}$
$\lambda, s^+, s^- \geq 0$	$\mu_0 \text{ libre}$

Fuente: Charnes *et al.* (2013).

**FIGURA 6.7. FORMULACIÓN MATEMÁTICA MODELO VARIANTE MULTIPLICATIVO PRIMAL Y DUAL**

<b>VarMult<sub>p</sub></b>	<b>VarMult<sub>d</sub></b>
$\min_{\lambda, s^+, s^-} z_0 = -\vec{1}s^+ - \vec{1}s^-$	$\max_{\mu, \nu} w_0 = \mu^T \log(\vec{Y}_0) - \nu^T \log(\vec{Z}_0)$
Sujeto a: $\log(\vec{Y})\lambda - s^+ = \log(\vec{Y}_0)$	Sujeto a: $\mu^T \log(\vec{Y}) - \nu^T \log(\vec{X}) \leq 0$
$\log(\vec{X})\lambda + s^- = \log(\vec{X}_0)$	$-\mu^T \leq -\vec{1}$
$\lambda, s^+, s^- \geq 0$	$-\nu^T \leq -\vec{1}$

Fuente: Charnes *et al.* (2013).

- Modelo aditivo o modelo Pareto-Koopmans: los autores de este modelo son Charnes *et al.* (1985) y se caracteriza por la combinación de forma simultánea la orientación *input* y *output*. Utiliza medidores de eficiencia no radial, a diferencia de BBC y CCR, pudiendo variar la proporción de los diferentes *inputs* y *outputs*.

**FIGURA 6.8. FORMULACIÓN MATEMÁTICA MODELO ADITIVO PRIMAL Y DUAL**

<u>ADDp</u>	<u>ADDd</u>
$\min_{\lambda, s^+, s^-} z_0 = -\vec{1}s^+ - \vec{1}s^-$	$\max_{\mu, \nu, u_0} w_0 = \mu^T Y_0 - \nu^T X_0 + u_0$
Sujeto a: $Y\lambda - s^+ = Y_0$	Sujeto a: $\mu^T Y - \nu^T X + u_0 \vec{1} \leq 0$
$-X\lambda - s^- = -X_0$	$-\mu^T \leq -\vec{1}$
$\vec{1}\lambda = 1$	$-\nu^T \leq -\vec{1}$
$\lambda, s^+, s^- \geq 0$	

Fuente: Charnes *et al.* (2013).

Como se ha indicado anteriormente, la popularidad del método DEA se ha incrementado durante los últimos años. Motivo de ello son las múltiples fortalezas que presenta este método de investigación (Coll y Blasco, 2006):

- El modelo acepta la inclusión de varios *inputs* y *outputs*.
- Las variables (*inputs* y *outputs*) pueden ir expresadas en distintas unidades de medida, pudiendo ser de distinta naturaleza, existiendo la posibilidad de utilizar variables continuas y categóricas.
- Como cualquier técnica no paramétrica no presupone la forma funcional de relación entre las distintas variables (*inputs* y *outputs*), ni supone como se distribuye la ineficiencia.
- El modelo destaca las áreas de mejora para cada DMU cuando se proyecta cada DMU no situada en la envolvente eficiente, es decir, ineficiente, sobre dicha envolvente.
- Asigna a cada DMU un valor único de eficiencia relativa.
- La no utilización, por parte de este método, de modelos estadísticos de aproximaciones alternativas e indirectas, ni realizar inferencias basadas en análisis de residuos y coeficientes de los parámetros.

No obstante, este método no está exento de inconvenientes, que deben de tenerse en cuenta. Así pues, se señalan (Coll y Blasco, 2006):

- Su carácter determinístico hace que no tenga en cuenta dentro del proceso productivo ciertos determinantes ambientales, de carácter aleatorio, que son incontrolables, ni posibles errores de medida o en la introducción errónea de datos.
- La alta sensibilidad a la existencia de valores extremos, *outliers* (valores atípicos).
- El tamaño de la muestra puede influir en el resultado. Si la muestra es muy reducida, existirá un mayor número de empresas eficientes.
- La omisión de un *input* u *output* importante puede generar resultados sesgados.
- Resulta imposible conocer la calidad de los *outputs* obtenidos.

Por otro lado, en la literatura, podemos encontrar trabajos sobre análisis de eficiencia de empresas a partir del análisis financiero de sectores económicos, como es el caso del trabajo realizado por Ayela y Gómez (1993). También existen estudios que intentan predecir el fracaso empresarial como, Barr *et al.* (1994), en el sector bancario; Simak (1997), para validar la viabilidad financiera de una empresa a partir de sus datos históricos; y Paradi *et al.* (2004), en la evaluación del riesgo crediticio.

Para la realización del estudio utilizaremos el modelo BCC, ya que se adapta mejor al objeto del mismo y de los datos que vamos a analizar, debido a las diferencias existentes entre las empresas de la muestra, sobre todo relativas al tamaño. Si utilizáramos el modelo CCR no tendríamos en cuenta estas diferencias y existirían ineficiencias de escala.

De acuerdo con Coelli *et al.* (2005), la curva de eficiencia se formaría por las mismas DMUs, tanto para la orientación *input* como *output*, la diferencia

radica en el nivel de ineficiencia de los DMUs que no se encuentren en dicha curva. Además, de acuerdo con Färe y Lovell (1979), en condiciones de rendimientos constantes de escala, los resultados serían idénticos en ambas orientaciones, siendo diferentes cuando existen rendimientos variables. Por lo tanto, vamos a utilizar el modelo BCC con orientación *output* para realizar el estudio de eficiencia.

Por lo tanto, en nuestro estudio vamos a realizar un análisis de la eficiencia técnica a través del DEA, utilizando un modelo BCC con orientación *output* de las empresas alojadas por modernización en el año 2011 por Andalucía Emprende.

### **6.3. ESTUDIO DE EFICIENCIA DE LAS EMPRESAS INCUBADAS EN ANDALUCÍA EMPRENDE**

#### **6.3.1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

Para realizar el estudio de eficiencia partimos de los datos proporcionados por Andalucía Emprende, sobre empresas incubadas con servicio de alojamiento empresarial en Andalucía en el año 2011. Este servicio ofrece a emprendedores y a empresas disponer de espacios gratuitos para desarrollar su actividad durante un periodo de tiempo, que oscila entre los seis meses y los tres años. Este servicio se presta en dos modalidades:

- Pre-Incubación, para proyectos que aún no se han constituido como empresas, para preparar la puesta en marcha y el desarrollo de las ideas de negocio. Se presta en oficinas durante un período de seis meses.
- Incubación, para empresas de nueva creación. Se presta en oficinas, por período de un año, o en naves industriales durante tres años. Existe la posibilidad de prórroga del contrato por periodos de tres y seis meses para cada uno de los casos.

Para la realización de este estudio de eficiencia nos hemos centrado en los proyectos de sociedades incubadas por Andalucía Emprende con objeto de poder analizar las diferencias existentes entre las empresas de economía social (sociedades cooperativas y laborales, entre otras) y las empresas capitalistas (sociedades limitadas y anónimas, entre otras). Por tanto, para el análisis de eficiencia no se han considerado aquellos proyectos que son emprendidos por autónomos u otras formas jurídicas, tales como sociedades civiles y comunidades de bienes. De esta forma, las empresas analizadas constituyen una población de 501 empresas divididas en cuatro tipos de proyectos: de constitución (345 empresas); modernización (95 empresas); innovación (57 empresas); y cooperación (4 empresas).

Los proyectos de constitución son empresas constituidas en los tres años anteriores. Se trata de un grupo heterogéneo ya que aglutina tanto a empresas constituidas ese mismo año, que están iniciando su actividad o todavía no la han iniciado, como empresas más o menos asentadas en el mercado, bien porque pese a ser de creación continúan una actividad iniciada por otra empresa o porque llevan dos o tres años de actividad, ya que se les realiza tutorizaciones durante ese periodo. Por la heterogeneidad del grupo han sido descartadas para esta investigación, ya que no son válidas para realizar un análisis DEA en los términos que se persiguen, al ser entidades completamente distintas.

Los proyectos de innovación son proyectos de constitución, pero que se contabilizan individualmente por las características especiales del proyecto, ya que llevan a cabo una actividad más innovadora. A su vez, los proyectos de cooperación son cooperaciones entre empresas, descartados por los pocos casos existentes y su actividad diferenciada del resto.

Por su parte, los proyectos de modernización son empresas asentadas en el mercado que se les presta un servicio de tutorización porque llevan a cabo un nuevo proyecto de ampliación, mejora o diversificación de la actividad de la empresa. Este colectivo representa un grupo más homogéneo de empresas,

razón por la que ha sido elegido para realizar la investigación y, de esta forma, confirmar o refutar las hipótesis planteadas.

### 6.3.2. ELIMINACIÓN DE VALORES ATÍPICOS (*OUTLIERS*)

En el análisis realizado hemos eliminados los valores atípicos, ya que en caso de no hacerlo podía provocar el desplazamiento de la frontera de eficiencia, dada la alta sensibilidad de este método a los valores extremos (Wilson, 1995). Por tanto, si las observaciones atípicas presentan niveles de eficiencia superiores al resto, ello puede hacer que las empresas del resto de la muestra no sean eficientes o sean ineficientes en un mayor grado. Para solventar este inconveniente se ha utilizado la técnica de supereficiencia.

El término supereficiencia fue desarrollado por Anderson y Petersen (1993), mediante un modelo radial de rendimientos constantes de escala (CCR), excluyendo la restricción de eficiencia de los valores iguales o inferiores a la unidad, con objeto de separar el rendimiento de las DMUs eficientes. Tras detectar ciertas imprecisiones de este modelo, Wilson (1995), incluyó un nuevo criterio para la identificación de aquellas unidades que presentan índices de eficiencia muy dispersos. A pesar de todo, la principal crítica que recibe este modelo es la subjetividad en el establecimiento del umbral a partir del cual se determinen los índices de eficiencia atípicos.

Por lo tanto, la detección y eliminación de los DMUs atípicos permite obtener una mayor precisión en los resultados y una certera clasificación de eficiencia (Banker y Chang, 2006). De esta manera, certifican las bondades del método propuesto por Banker y Gilford (1988), consistente en identificar y eliminar aquellos valores de supereficiencia que superan un cierto valor preestablecido, normalmente fijado en un valor de dos. De acuerdo con Seiford y Zhu (1999), los modelos DEA de supereficiencia proporcionan información de gestión importante y deben ser una parte estándar de las herramientas de análisis de este método.

Como se recoge en la tabla 6.2, de las 95 empresas mercantiles de modernización atendidas por Andalucía Emprende hemos utilizado 88, una vez descartadas 4 empresas por presentar datos incompletos y 3 por presentar valores atípicos mediante el uso de la técnica de supereficiencia. De esta manera, el error muestral resultante sería del 3,2 por cien al 95,5 por cien del nivel de confianza.

**TABLA 6.2. FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO**

<b>POBLACIÓN</b>	
<b>Unidades de muestreo</b>	Empresas de modernización incubadas en Andalucía Emprende
<b>Población total</b>	95
<b>Alcance</b>	Andalucía
<b>Periodo</b>	2011
<b>MUESTREO</b>	
<b>Población de estudio</b>	88
<b>Error muestral</b>	3,2%, para $p = q = 0,5$ y un nivel de confianza del 95,5%

Fuente: elaboración propia.

### 6.3.3. ANÁLISIS DE EFICIENCIA DEA

En la realización del estudio de eficiencia mediante el método DEA, la primera decisión que hay que adoptar es la determinación de los *output* e *inputs*, siendo un proceso que determinará los resultados de la investigación. Dadas las características de las empresas en estudio y las hipótesis de partida, hemos utilizado como *output* una variable clásica, utilizada en la gran mayoría de análisis de este tipo, como los estudios realizados por Ayela y Gómez (1993); Castelló y Giralt (2008), Guzmán (2005), Guzmán *et al.* (2006), Sellers y Mas (2009), Balboa *et al.* (2016) y Miró (2016), y que es representativa del nivel de eficiencia del proceso productivo de cada empresa: los ingresos de explotación (O1). Los datos utilizados son trimestrales, por lo que han sido transformados a una escala anual, en aquellos casos que no se disponía de todos los trimestres del año, asumiendo el pequeño error que pudiera derivarse de considerar que en todos los trimestres existe una facturación similar.

A su vez, se han utilizado, como *inputs*, las siguientes variables de índole económica:

- La inversión realizada en el proyecto de modernización (I1).
- La subvención obtenida en el proyecto (I2).
- Los tributos abonados durante ese año por la empresa relativos al factor trabajo, es decir, los ingresos a la Hacienda Pública por IRPF y las cuotas de la Seguridad Social (I3).
- La financiación de la empresa, sin considerar subvenciones (I4).

Destacar que Ayela y Gómez (1993) utilizan como *inputs* los recursos ajenos, los recursos propios y los totales, mientras que nosotros utilizamos, en este caso, por un lado los recursos totales sin considerar la subvención obtenida (I4) y, por otro, la subvención (I2).

En la tabla 6.3 se analizan las estadísticas descriptivas de las variables utilizadas en la investigación.

**TABLA 6.3. ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LAS VARIABLES SELECCIONADAS EN EL MÉTODO DEA**

	<i>Output</i>	<i>Inputs</i>			
	O1	I1	I2	I3	I4
<b>Media (€)</b>	878.623,16	437.158,63	55.103,22	84.467,62	409.655,44
<b>Desviación estándar</b>	2.086.608,68	1.161.860,21	168.437,66	334.544,01	1.133.161,15
<b>Máximo</b>	12.973.334,07	10.132.000,00	1.373.566,00	3.065.753,23	10.000.000,00
<b>Mínimo</b>	300,00	3.006,00	0,00	0,00	3.006,00

Fuente: elaboración propia.

Partiendo de estos datos se ha analizado la eficiencia técnica de las empresas de la muestra mediante el programa MAXDEA<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> <http://www.maxdea.com/>

Los valores de eficiencia se recogen en la tabla 6.4. Estos resultados obtenidos muestran que un 18% de las organizaciones son eficientes, incluyendo el factor variable de la escala. Estos datos indican que, pese a excluir los valores atípicos, sigue habiendo un número reducido de empresas eficientes, aprovechando de forma más eficiente sus recursos. La eficiencia media se encuentra en un 53,60.

**TABLA 6.4. ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LAS VARIABLES SELECCIONADAS EN EL MÉTODO DEA**

MÉTODO DEA	BCC- <i>Output</i>
DMUs eficientes	16
Porcentaje de DMUs eficientes	18%
Eficiencia por término medio	0,53601726
Desviación estándar	0,34490403
Máximo	1,00000000
Mínimo	0,00152300

Fuente: elaboración propia.

El primer objetivo que nos planteamos en este capítulo era usar el método de Análisis Envolvente de Datos (DEA) en las empresas incubadas por Andalucía Emprende en el año 2011 y que constituirían proyectos de modernización para conocer si se conseguían crear empresas eficientes que fortaleciera el tejido productivo. Los resultados obtenidos usando el Análisis Envolvente de Datos muestran que la eficiencia media supera el 53%, siendo las totalmente eficientes el 18%. Por ello, aceptamos la hipótesis 2: *“La políticas públicas de emprendimiento desarrolladas por Andalucía Emprende fortalecen el tejido productivo de Andalucía creando empresas eficientes económicamente”*.

#### 6.3.4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA EFICIENCIA EMPRESARIAL

La mayoría de los estudios que incluyen la técnica DEA y que analizan alguna política pública se limitan a conseguir la eficiencia económica de las

entidades analizadas. Sin embargo, sería conveniente analizar de qué variables depende la consecución de una mayor eficiencia.

Por tanto, una vez efectuada la técnica DEA sobre las organizaciones objeto de estudio, se va a realizar un análisis descriptivo de los índices de eficiencia obtenidos, en función de diferentes variables<sup>19</sup>.

Comenzamos realizando un análisis en función de variables demográficas, como son la provincia donde radica su actividad principal y el sector de actividad al que pertenecen. Posteriormente, nos centramos en los servicios prestados por Andalucía Emprende, como son el tipo de incubación, la duración de este contrato de incubación, la realización de planes de desarrollo que llevan aparejados la creación de empleo y la tramitación de solicitudes de ayudas a las empresas. Finalmente, analizamos las diferencias existentes en función de la forma jurídica de la empresa.

Si realizamos la comparación en función de la provincia a la que pertenecen (tabla 6.5), podemos comprobar cómo las tres empresas de Málaga son más eficientes que el resto. Además, las que se encuentran en las provincias de Sevilla y Jaén se encuentran por encima de la media de eficiencia. Destaca también la baja eficiencia de las empresas de Granada con un 0,32.

**TABLA 6.5. PROMEDIO DE EFICIENCIA EN FUNCIÓN DE LA PROVINCIA A LA QUE PERTENECEN**

PROVINCIA	DMU	PROMEDIO EFICIENCIA
-----------	-----	---------------------

---

<sup>19</sup> A pesar de que los promedios de eficiencia varían entre las variables propuestas, éstos no llegan a ser estadísticamente significativas. No obstante, resulta interesante mostrar las evidencias obtenidas de cara a determinar qué colectivos son más eficientes.

Almería	5	0,51111260
Cádiz	7	0,43081957
Córdoba	7	0,42926529
Granada	6	0,32074800
Huelva	17	0,49695441
Jaén	31	0,58629119
Málaga	3	0,85491133
Sevilla	12	0,62340733

Fuente: elaboración propia.

Respecto al análisis por sectores económicos (tabla 6.6), el sector secundario es un poco más eficiente que el terciario, encontrándose ambos cercanos a la media de eficiencia. El sector que resulta menos eficiente es el primario.

**TABLA 6.6. PROMEDIO DE EFICIENCIA EN FUNCIÓN DEL SECTOR**

SECTOR	DMU	PROMEDIO EFICIENCIA
Primario	2	0,37339250
Secundario	40	0,54870583
Terciario	46	0,53205437

Fuente: elaboración propia.

Centrándonos en los servicios prestados por Andalucía Emprende a estas empresas incubadas, podemos observar que, en función del tipo de incubación prestado, interna o externa, es decir, con cesión de instalaciones gratuitas durante su incubación o no (tabla 6.7), las más eficientes son externas.

Por lo tanto, los criterios utilizados para la incubación parecen consistir en prestar apoyo a las empresas más “ineficientes” ya que éstas necesitan una mayor ayuda para su consolidación y puede ser éste uno de los motivos por los cuales las empresas incubadas por Andalucía Emprende tienen un mayor grado

de supervivencia en el mercado. Esta conclusión preliminar será analizada posteriormente.

**TABLA 6.7. PROMEDIO DE EFICIENCIA EN FUNCIÓN DE LA LOCALIZACIÓN DE LA INCUBACIÓN**

LOCALIZACIÓN	DMU	PROMEDIO EFICIENCIA
Externa	75	0,54750561
Interna	13	0,46973831

Fuente: elaboración propia.

Atendiendo a la duración del contrato de incubación (tabla 6.8), también se observa que las empresas con menor periodo de incubación son las más eficientes y a las que menos eficiencia tienen se les conceden prórrogas del contrato de tres años, prestándoles servicios durante un mayor tiempo.

**TABLA 6.8. PROMEDIO DE EFICIENCIA SEGÚN LA DURACIÓN DEL CONTRATO DE INCUBACIÓN**

DURACIÓN (meses)	DMU	PROMEDIO EFICIENCIA
Menor a 36	11	0,61053736
Igual a 36	74	0,53500597
Mayor a 36	3	0,28772200

Fuente: elaboración propia.

De nuevo se puede observar cómo, otro servicio que se presta a las empresas incubadas, se presta a aquéllas con menor grado de eficiencia, como es el caso de los planes de desarrollo con generación de empleo (tabla 6.9).

**TABLA 6.9. PROMEDIO DE EFICIENCIA EN FUNCIÓN DE LA REALIZACIÓN O NO DE UN PLAN DE DESARROLLO CON AUMENTO DE EMPLEO**

PLAN DE DESARROLLO	DMU	PROMEDIO EFICIENCIA
Sin plan de desarrollo	55	0,57763420
Al menos un plan de desarrollo	33	0,46665570

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, si nos fijamos en el apoyo recibido por las empresas por parte de las distintas Administraciones Públicas mediante subvenciones (tabla 6.10), vemos que, aunque la diferencia es mínima entre las que reciben subvención o no, las más eficientes no reciben subvenciones, centrándose el apoyo de las Administraciones en las que son un poco menos eficientes.

**TABLA 6.10. PROMEDIO DE EFICIENCIA EN FUNCIÓN DE LA SUBVENCIÓN RECIBIDA**

% AYUDA	DMU	PROMEDIO EFICIENCIA
No ha recibido ayuda	52	0,54182371
Ha recibido ayuda	36	0,52763017

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, una vez que se analizan los datos en función de la forma jurídica del proyecto (tabla 6.11), se observa que las empresas más eficientes son las sociedades cooperativas, con un promedio de eficiencia de un 0,69, seguidas de las sociedades limitadas con un 0,55, estando ambos tipos de sociedades por encima de la media. Por otro lado las sociedades anónimas, ya sean laborales o no, son muy poco eficientes, aunque hay que destacar los pocos casos incluidos en el estudio, siendo muy poco representativas en la muestra.

**TABLA 6.11. PROMEDIO DE EFICIENCIA EN FUNCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA**

FORMA JURÍDICA	DMU	PROMEDIO EFICIENCIA		
S. Coop. And.	7	0,68741271	0,51827515	0,545208368
S.L.L.	12	0,46225583		
S.A.L.	1	0,00654400		
S.L.	66	0,55313286	0,54123553	0,55313286
S.A.	2	0,14862350		0,14862350

Fuente: elaboración propia.

Si analizamos las empresas de economía social en su conjunto obtienen un promedio de eficiencia ligeramente inferior a las capitalistas. Este dato viene influido por las bajas eficiencias de las sociedades anónimas y la anónima laboral. Si eliminamos estos dos tipos de sociedades para que no se distorsione el resultado, obtenemos una diferencia mínima a favor de las sociedades limitadas.

Los resultados de este último análisis nos llevan a rechazar la hipótesis 3: *“Las políticas públicas de emprendimiento desarrolladas por Andalucía Emprende han servido para fortalecer más a las empresas de economía social”*.

# **CAPÍTULO 7.**

## **CONCLUSIONES**

En este último capítulo se recogen las principales conclusiones obtenidas de este trabajo de investigación. Además, se describen las limitaciones de la investigación y se exponen posibles líneas futuras de investigación.

### **7.1. CONCLUSIONES**

La importancia de las políticas públicas que potencian el emprendimiento es un tema de actualidad debido a su relación con la generación de tejido productivo y empleo. Los gobiernos están muy interesados en el desarrollo de las mismas e invierten gran cantidad de fondos públicos en el intento de conseguir mayor crecimiento económico en sus países o regiones. Por ello, la proliferación de organismos nacionales y autonómicos encargados de este objetivo es una realidad.

Las políticas públicas relacionadas con la economía social se pueden encontrar a lo largo de todo el mundo. Especialmente se pueden localizar las relacionadas con el fomento del cooperativismo, por considerarse la fórmula jurídica “buque insignia” de la economía social en todo el mundo.

Sin embargo, cualquier estudio se ve limitado en su análisis si cada país tiene un concepto diferente de la economía social y emite políticas públicas diversas para su fomento, lo que hace imposible la comparación de las diversas realidades.

La crisis económica, periodo en el que se ha elaborado esta tesis, ha distorsionado enormemente tanto las políticas públicas relacionadas con el emprendimiento en general, como las relacionadas específicamente con la

economía social. La reducción, cuando no la eliminación, de dichas políticas específicas en los presupuestos de los diferentes gobiernos ha incidido negativamente, no sólo en su aparición, sino en el desarrollo de las mismas.

Respecto a Andalucía, la comunidad autónoma en la que centramos nuestro análisis, se concluye que las medidas de fomento de la economía social han disminuido considerablemente, lo que ha repercutido en la creación de muchas menos empresas. Los pactos por la economía social constituían una garantía de apoyo a estas instituciones, pero en la actualidad no está vigente ninguno y las políticas de emprendimiento genéricas son las que se implantan por parte del gobierno regional.

Andalucía Emprende ha pasado de centrarse exclusivamente en la generación de empresas de economía social a ocuparse e implantar las políticas de emprendimiento de la comunidad. A pesar de sus nuevas funciones y competencias, su tradición en la creación de empresas de economía social ha llevado a la Fundación a crear en los últimos siete años 1.675 empresas de economía social.

Partiendo de la realidad descrita, podemos afirmar que existe una preocupación creciente, tanto en la sociedad, como en las Administraciones Públicas, por conocer la rentabilidad del empleo de los fondos públicos. Esta preocupación se ha acrecentado en los últimos años por la crisis existente y la consecuente necesidad de reducir las partidas de gasto públicos, lo que hace que se ejerza una mayor presión de contención del gasto y un mayor interés por la evaluación de los organismos que ejecutan las políticas públicas.

Una de las formas de evaluar los programas públicos de emprendimiento es mediante métodos de evaluación del impacto económico y social, pero la falta de consenso existente en la literatura sobre la materia ha provocado la existencia de una amplia gama de propuestas metodológicas para este estudio.

En el capítulo cinco, después de analizar los distintos métodos, desarrollamos un análisis coste-beneficio para evaluar los retornos generados

por Andalucía Emprende en la ejecución de las políticas de emprendimiento encomendadas por la Junta de Andalucía. Se ha iniciado el estudio con un análisis de los *stakeholders*, desde el punto de vista ontológico, en función del valor añadido, tanto monetario como no monetario, que reciben con la actividad de la empresa, obteniendo los *outcomes* generados en la actividad de la organización.

Los resultados obtenidos indican que la inversión pública realizada por importe de 40,2 millones de euros ha generado un retorno de 271,39 millones. Dichos retornos se distribuyen de la siguiente forma:

- Retornos directos de Andalucía Emprende por Seguridad Social del personal empleado, retenciones de IRPF, tasas e IVA pagado por la propia actividad: 14,65 millones, un 5,4%, del retorno. Supone un retorno de 0,36 euros por euro invertido.
- Los retornos indirectos:
  - los generados por empresas de nueva constitución en 2015, con los ajustes mencionados en el capítulo, suponen un 15,45% del total. De cada euro invertido vuelve a las arcas de la Administración 1,04 euros.
  - respecto a los retornos por la supervivencia de las empresas, apoyadas desde Andalucía Emprende, supone el 61,67% del retorno total, es decir, 4,16 euros por cada euro invertido por la Administración.
  - los procedentes de los servicios gratuitos que presta la entidad y del ahorro de prestaciones por desempleo por parte de la Administración, suponen un 17,48% y generan 1,18 euros por cada euro invertido.

El resultado obtenido total es que por cada euro invertido por la Administración en esta entidad, ésta devolvió a la sociedad 6,75 euros, sin tener en cuenta la creación de valor de la actividad de 2015 en los años siguientes ni determinadas actividades realizadas en ese año que no han podido ser valoradas económicamente.

Por todo ello, el valor del análisis de nuestro estudio es menor que el que resultaría de incluir la totalidad de estas actividades con una valoración económica y los efectos positivos que la actividad de Andalucía Emprende realizada durante el 2015 ha provocado en años posteriores.

Concluimos que el retorno de la inversión a la sociedad, por cada euro que la Junta de Andalucía realizó en políticas de emprendimiento a lo largo de 2015 a través de Andalucía Emprende, fue superior a 6,75 euros.

Una vez obtenido el resultado del retorno de la inversión de las políticas de emprendimiento que, Andalucía Emprende ha implantado en el año 2015, podemos confirmar la hipótesis uno *“La inversión de los fondos públicos que financian las políticas públicas de emprendimiento en Andalucía es rentable económica y socialmente”*.

Posteriormente, se ha utilizado el método del Análisis Envolvente de Datos (DEA), aplicándolo al estudio de las sociedades mercantiles y de economía social incubadas por Andalucía Emprende durante el 2011 por proyectos de modernización. El objetivo ha sido contrastar si las políticas públicas de emprendimiento desarrolladas por Andalucía Emprende ayudan a fortalecer el tejido productivo creando empresas eficientes económicamente.

La conclusión, por tanto, que extraemos de este estudio es que la eficiencia económica media de los proyectos de modernización desarrollados por Andalucía Emprende, se encuentra en un 53,60% por lo que se acepta la hipótesis dos: *“La políticas públicas de emprendimiento desarrolladas por Andalucía Emprende fortalecen el tejido productivo de Andalucía creando empresas eficientes económicamente”*.

En segundo lugar, nos planteamos como objetivo analizar qué variables explican la eficiencia de dichas empresas. Entre las variables que se han analizado está la forma jurídica, con el fin de comprobar si las empresas de economía social son más eficientes que el resto de formas empresariales. Los

resultados de este análisis, aunque importantes, deben tomarse con las precauciones ya comentada en el capítulo seis.

- Las empresas del sector secundario obtienen unos promedios de eficiencia superiores que el terciario, encontrándose ambos cercanos a la media de eficiencia. El sector que resulta menos eficiente es el primario.
- En función del tipo de incubación prestado, interna o externa, es decir, con cesión de instalaciones gratuitas durante su incubación o no, las más eficientes son externas. Por ello, los servicios públicos deben estar dirigidos a los que más lo necesitan. La conclusión que extraemos es que los criterios utilizados para la incubación parecen consistir en prestar apoyo a las empresas más “débiles” ya que éstas necesitan una mayor ayuda para su consolidación y puede ser éste uno de los motivos por los cuales las empresas incubadas por Andalucía Emprende tienen un mayor grado de supervivencia que la media andaluza de empresas en el mercado.
- Atendiendo a la duración del contrato de incubación, también se observa que las empresas con menor periodo de incubación son las más eficientes y a las que menos eficiencia tienen se les conceden prórrogas del contrato de tres años, prestándoles servicios durante un mayor tiempo. Como conclusión, y en línea con la anterior, las empresas incubadas por Andalucía Emprende que son menos eficientes tienen acceso a un mayor apoyo permitiendo que puedan conseguir una mayor supervivencia empresarial.
- La realización de planes de desarrollo con generación de empleo por parte de las empresas y los servicios que se desarrollan en Andalucía Emprende para su consecución, muestran evidencias de que son servicios que benefician a las menos eficientes.
- Por otro lado, si nos centramos en el apoyo recibido por las empresas por parte de las distintas Administraciones Públicas mediante

subvenciones vemos que, aunque la diferencia es mínima entre las que reciben subvención o no, las que obtienen un promedio superior de eficiencia no reciben subvenciones, centrándose el apoyo de las Administraciones en las que son menos eficientes.

- Finalmente, si se analizan los datos en función de la forma jurídica del proyecto se observa que las empresas de economía social en su conjunto tienen un promedio de eficiencia menor que las capitalistas. Por tanto, no se puede aceptar la hipótesis 3 que indicaba que *“Las políticas públicas de emprendimiento desarrolladas por Andalucía Emprende han servido para fortalecer más a las empresas de economía social”*.

## 7.2. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Llegados a este punto, cabe mencionar que este trabajo no está exento de limitaciones. A continuación exponemos las principales consideraciones a tener en cuenta para interpretar de forma adecuada los resultados y las conclusiones alcanzadas.

- Resulta bastante complicado conocer la situación actual de la economía social, a nivel internacional, incluso a nivel europeo, por las distintas realidades existentes, tanto en el concepto y su composición como en las disposiciones normativas de cada país.
- A nivel nacional, también existen bastantes dificultades, ya que las políticas relativas a estas entidades están descentralizadas, salvo la política fiscal específica y la nueva Ley de economía social. Existen realidades completamente distintas en cada una de las Comunidades Autónomas, con regulaciones normativas y políticas de fomento empresarial completamente diferentes. A nivel presupuestario, también existen grandes diferencias, ya que, aunque parte del presupuesto es aportado por fondos europeos y nacionales, cada región complementa dicha aportación con presupuesto propio, variando ostensiblemente los porcentajes de las distintas regiones.

- Además, esta tesis doctoral se ha realizado durante un periodo de tiempo en el que se ha producido una importante crisis económica que ha modificado las realidades de la economía social a nivel mundial. Incluso a nivel andaluz, las políticas desarrolladas por el gobierno ha sufrido las restricciones presupuestarias, influyendo en su desarrollo.
- Por otro lado, en Andalucía no existe, actualmente, una entidad que promueva de forma exclusiva la economía social de la región, como en los inicios de la actual Andalucía Emprende, diseminándose los esfuerzos de promoción de estas empresas y dificultando el cálculo del impacto que tienen las medidas de fomento de la economía social respecto al resto del emprendimiento.
- Respecto al estudio realizado en el capítulo cinco, las limitaciones vienen definidas por las propias características del método empleado, ya que existe dificultad de valorar algunos *outcomes* que genera la organización con su actividad, así como por la existencia de intangibles en los que no ha sido posible su monetización.
- Del estudio planteado en el capítulo seis, las limitaciones vienen establecidas por los datos con los que se ha contado para su desarrollo. La imposibilidad de obtener proyectos de investigación que cubrieran la obtención de datos primarios nos llevó a contactar con Andalucía Emprende que amablemente cedió los datos que recopila para el seguimiento de su actividad. Se trata de datos recopilados correspondientes a 2011 y que no se han podido completar para incrementar el alcance del estudio, puesto que suponía la realización de encuestas en toda Andalucía.
- Finalmente, la investigación realizada se centra en Andalucía y en la política de emprendimiento específica llevada a cabo por Andalucía Emprende, por lo que los resultados se centran en explicar esa política y no permiten generalizarlos para las de otras comunidades ni en el tiempo.

### 7.3. POSIBLES FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Para finalizar, dada la importancia y actualidad de los temas tratados, consideramos necesario plantear futuras líneas de investigación que profundicen en el estudio de las políticas públicas de emprendimiento, especialmente de las que afectan a la economía social. A tal fin, exponemos a continuación diferentes propuestas que consideramos pueden ser de interés para abordarlas en un futuro:

- Analizar la responsabilidad social de las empresas de economía social, tanto a nivel andaluz como nacional.
- Analizar los efectos que tienen las actividades desarrolladas por Andalucía Emprende y otras entidades en la generación de la economía social andaluza.
- Analizar las variables que influyen en el incremento del emprendimiento.
- Implantar un observatorio de políticas, con el objetivo de realizar un seguimiento exhaustivo y periódico de un determinado problema y poder así contar con información relevante para la formulación, ejecución, seguimiento y evaluación de las políticas públicas que tratan de abordarlo.
- Realizar un seguimiento continuado o monitorización del programa Andalucía Emprende para analizar comportamientos o posibles desviaciones futuras.
- Respecto al cálculo del impacto económico y social, las futuras líneas de investigación deberían centrar su atención en la mejora metodológica que contribuya a consensuar un método que puedan utilizar las empresas de manera genérica y sistemática, como ocurre en contabilidad, con una serie de normas internacionales aceptadas por la comunidad científica que permita incluir en los balances de las empresas todo el valor social y medioambiental que generan.

## BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z. J. y SZERB, L. (2007): "Entrepreneurship, economic growth and public policy", *Small Business Economics*, 28, 109-122.
- ACS, Z.J. y VARGA, A. (2005): "Entrepreneurship, agglomeration and technological change", *Small Business Economics*, 24 (3), 323-345.
- ADB (ASIAN DEVELOPMENT BANK) (2013): *Cost-benefit analysis for development. A practical guide*, Asian Development Bank. En: <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/33788/files/cost-benefit-analysis-development.pdf>. Revisado en enero 2017.
- AIGNER, D. J. y CHU, S. F. (1968): "On estimating the industry production function", *American Economic Review*, 58 (4), 826-839.
- AIGNER, D. J.; LOVELL, C. A. K. y SCHMIDT, P. (1977): "Formulation and estimation of stochastic frontier production function models", *Journal of Econometrics*, 6 (1), 21-37.
- ALDRICH, H. E. y MARTÍNEZ, M. A. (2001): "Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25 (4), 41-56.
- ALDRICH, H.E. y ZIMMER. C. (1986): "Entrepreneurship through Social Networks", en: SEXTON, D. y SMILOR, R.W. (eds.): *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge, Mass.: ed. Ballinger.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2009): "La legislación española sobre cooperativas y sociedades laborales: ¿una respuesta adecuada a las necesidades del sector?", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 20, 1-33.

ALGUACIL MARÍ, P. (2010): “Condicionantes del régimen de ayudas de estado en la fiscalidad de cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 69, 27-52.

ALLEN CONSULTING GROUP (2005): *The economic impact of cooperative research centres in Australia: delivering benefits for Australia*. En: <http://crca.asn.au/wp-content/uploads/2012/05/EconomicImpactofCRCs2005.pdf>. Revisado en mayo 2016.

ALLEN CONSULTING GROUP (2012): *The economic, social and environmental impacts of the Cooperative Research Centres Program*, Department of Industry, Innovation, Science, Research and Tertiary Education. En: [http://www.acilallen.com.au/cms\\_files/acgcrsprogramreview2012.pdf](http://www.acilallen.com.au/cms_files/acgcrsprogramreview2012.pdf) . Revisado en mayo 2016.

ALONSO NUEZ, M. J. y GALVE GÓRRIZ, C. (2008): “El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución”, *Acciones e Investigaciones Sociales*, 26, 5-44.

ALONSO-BORREGO, C. y CARRASCO, R. (2009): “Inferencia causal y evaluación de políticas públicas: metodología y aplicaciones”. En GARCÍA PÉREZ, J. I.: *Metodología y diseño de estudios para la evaluación de políticas públicas*, Antoni Bosh Editor.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2007a): “Programa Empeñejuven”, Consejería de Educación. En: <http://www.empeñejuven.es/>. Revisado en febrero 2013.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2007b): “Programa Music Hero”, Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. En: <http://www.music-hero.com/>. Revisado en febrero 2013.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2009): “Programa Generación E: Empeñer en Mi Escuela (EME), Empresa Joven Europea

(EJE) e Ícaro”, Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo y la Consejería de Educación. En: <http://www.generacion-e.es/>. Revisado en febrero 2013.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2013): *Supervivencia y consolidación de empresas 2006-2012 (Vol. I y II)*, Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. En: <http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/informe-supervivencia-2006-2012-1.pdf> y <http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/informe-supervivencia-2006-2012-2.pdf>. Revisado en febrero 2017.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2014): *Memoria de actividades 2013*, Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. En: <http://www.andaluciaemprende.es/comunes/archivos/java/memoria2013/>. Revisado en julio 2014.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2015a): *Memoria de actividades 2014*, Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. En: <http://www.andaluciaemprende.es/memorias/memoria2014/emprende/>. Revisado en junio 2015.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2015b): *Supervivencia y consolidación de empresas 2008-2014*, Consejería de Economía y Conocimiento. En: [http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/Informe\\_Supervivencia\\_2008-2014\\_Vd.pdf](http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/Informe_Supervivencia_2008-2014_Vd.pdf). Revisado en febrero 2017.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2016): *Informe de Gestión 2015*, Consejería de Economía y Conocimiento. En: <http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/INFORME-DE-GESTI%C3%93N-ANDALUC%C3%8DA-EMPRENDE-2015-web.pdf>. Revisado en enero 2017.

- ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2017): Informe de Gestión 2016, Consejería de Economía y Conocimiento. En: [http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/INFORME-DE-GESTI%C3%93N-\\_2016-WEB.pdf](http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/INFORME-DE-GESTI%C3%93N-_2016-WEB.pdf). Revisado en enero 2017.
- ANDERSEN, P. y PETERSEN, N. C. (1993). "A procedure for ranking efficient units in data envelopment analysis", *Management science*, 39 (10), 1261-1264.
- ARMINGTON, C. y Z.J. ACS (2002): "The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation", *Regional Studies*, 36 (1), 33-45.
- ARVIDSON, A.; LYON, F.; MCKAY, S. y MORO, D. (2010): "The ambitions and challenges of SROI", *Third Sector Research Center, Working Paper 49*.
- ASAMBLEA GENERAL DE NACIONES UNIDAS (2001): *Proyecto de directrices encaminadas a crear un entorno propicio para el desarrollo de las cooperativas.* (A/56/73 E/2001/68). En: [http://www.un.org/es/events/cooperativesday/pdf/a5673\\_directices.pdf](http://www.un.org/es/events/cooperativesday/pdf/a5673_directices.pdf). Revisado en abril 2013.
- AWASTHI, D. N. y SEBASTIÁN, J (1996): *Evaluation of entrepreneurship development programmes*, Sage Publications.
- AYELA PASTOR, R. M. y GÓMEZ SALA, J. C. (1993): "Generación de fronteras eficientes en el análisis financiero: una aplicación empírica", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 23 (74), 133-152.
- BAHÍA ALMANSA, M. B. (2011): "El régimen fiscal especial de las cooperativas y su compatibilidad con la normativa sobre Ayudas de Estado", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 22, 1-30.
- BALBOA LA CHICA, P. M.; MESA MENDOZA, M.; SUÁREZ FALCÓN, H. y PÉREZ CASTELLANO, M. P. (2016): "Un análisis regional de la eficiencia técnica de las empresas de transporte urbano colectivo en España", *Investigaciones Regionales*, 35, 129-148.

- BALLART HERNÁN, X. (2005): "Política europea de empleo para mujeres inactivas: ¿cómo sabremos si estamos acertando?", *Ekonomiaz*, 1 (60), 210-231.
- BAMBERGER, L. y GROSS, C. (2007): "Count what counts: improving charitable investor access to the community development sector with better data and better analytical models", *Investment Review*, 64, 64-75.
- BANGSUND, D. A. y LEISTRITZ, F. L. (1998): "The Economic Contribution of the Sugarbeet Industry to North Dakota and Minnesota", *Agricultural Economics Report*, 395. En: <http://purl.umn.edu/23450> .Revisado en agosto 2016.
- BANKER, R. (1984): "Estimating most productive scale size using data envelopment analysis", *European Journal of Operational Research*, 17 (1), 35-44.
- BANKER, R. D. y CHANG, H. (2006). "The super-efficiency procedure for outlier identification, not for ranking efficient units", *European Journal of Operational Research*, 175 (2), 1311-1320.
- BANKER, R. D. y GIFFORD, J. L. (1988). *A relative efficiency model for the evaluation of public health nurse productivity*. Mellon y University Mimeo, Carnegie.
- BANKER, R. D.; CHARNES, A. y COOPER, W. W. (1984): "Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis", *Management Science*, 30 (9), 1078-1092.
- BARBERÁN ORTÍ, R. (2005): "El margen de maniobra presupuestario de las Comunidades Autónomas. Método de análisis y aplicación a la Comunidad Autónoma de Aragón", *Ekonomiaz*, 1 (60), 232-251.
- BARR, R. S.; SEIFORD, L. M. y SIEMS, T. F. (1994): "Forecasting bank failure: a non-parametric frontier estimation approach", *Recherches Economiques de Louvain*, 60, 417-429.

- BARRENECHE GARCÍA, A. (2014): "Analyzing the determinants of entrepreneurship in European cities", *Small Business Economics*, 42, 77-98.
- BARROS, C. P., y SANTOS, J. G. (2007): "Comparing the productive efficiency of cooperatives and private enterprises: The Portuguese wine industry as a case study". *Journal of Rural Cooperation*, 35 (2), 109.
- BAUCHET, J. y MORDUCH, J. (2013): "Is Micro too Small? Microcredit vs. SME Finance", *World Development*, 43, 288–297.
- BAUMOL, W. J. (1990): "Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive", *Journal of Political Economy*, 98 (5), 893-921.
- BAUMOL, W. J. (1993): "Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds", *Journal of Business Venturing*, 8, 197-210.
- BEGLEY, T. M. y BOYD, D. P. (1987): "Psychological characteristic associated with performance in entrepreneurial firms and smaller business", *Journal of Business Venturing*, 2, 79-93.
- BIRD, B.; WELSCH, H.; ASTRACHAN, J. H. y PISTRUI, D. (2002): "Family business research: the evolution of an academic field", *Family Business Review*, 15 (4), 337-350.
- BIRLEY, S. (1985): "The Role of Networks in the Entrepreneurial Process", *Journal of Business Venturing*, 1(1): 107-117.
- BITROS, G. (2005): "Scale, scope and entrepreneurship". En: CASSIS, Y. y MINOGLU, I. P. (eds.): *Entrepreneurship in Theory and History*, Palgrave Macmillan.
- BOETTKE, P. J. y COYNE, C. J. (2007): "Entrepreneurial Behavior and Institutions". En: MINNITI, M. (ed.): *Entrepreneurship: The Engine of Growth*, Volume 1, Praeger Perspectives Series. (Praeger Press).

- BOUSSOFIANE, A.; DYSON, R. G y THANASSOULIS, E. (1991): "Applied data envelopment analysis", *European Journal of Operational Research*, 52, 1-15.
- BRENTA, E. (2010): "El nuevo marco institucional uruguayo para el desarrollo de las cooperativas y la economía social". En: FUNDIBES: *Anuario Iberoamericano de la economía social nº 2 2011*, Fundibes.
- BREST, P.; HARVEY, H. y LOW, K. (2009): "Calculated Impact", *Stanford Social Innovation Review*, 7, (1), 50-56.
- BROCKHAUS, R. H. (1980): "Risk taking propensity of entrepreneurs", *Academy of Management Journal*, vol. 23, nº 3, pp. 509-520.
- BROZEN, Y. (1954): "Determinants of entrepreneurial ability", *Social Research*, 21 (1), 339-364.
- BRUNET, I. y ALARCÓN, A. (2004): "Teorías sobre la figura del emprendedor", *Papers*, 73, 81-103.
- BRUTON, H.J. (1960): "Contemporary theorizing on economic growth", en: HOSELITZ, B.F. (ed.): *Theories of Economic Growth*, Free Press.
- BULL, I. y WILLARD, G. E. (1993): "Towards a theory of entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 8, 183-195.
- BUSTELO RUESTA, M. (2003): "¿Qué tiene de específico la metodología de evaluación?". En BAÑÓN I MARTÍNEZ, R.: *La evaluación de la acción y de las políticas públicas*, Editorial Díaz de Santos.
- BYGRAVE, W. D. (1993): "Theory building in the entrepreneurship paradigm", *Journal of Business Venturing*, 8 (3), 255-280.
- CAMPOS, V. y CHAVES, R. (2012). "El papel de las cooperativas en la crisis agraria. Estudio empírico aplicado a la agricultura mediterránea española", *Cuadernos de desarrollo rural*, 9 (69), 175-194.

- CANTILLON, R. (1755): *Essai sur la nature du commerce en général*, Fletcher Gyles, Londres (Reimpresión de la primera edición en español de 1978, Fondo de Cultura Económica, México).
- CARDONA MICÓ, M.C. (2008): “Políticas de fomento del emprendimiento y del desarrollo de las empresas sociales y cooperativas”, *Quaderns de treball* (Universitat de València, Facultat d'economia), 162.
- CASSIS, Y. y MINOGLU, I. P. (2005): “Entrepreneurship in theory and history: state of the art and new perspectives”. En: CASSIS, Y. y MINOGLU, I. P. (eds.): *Entrepreneurship in Theory and History*, Palgrave Macmillan.
- CASSON, M. (2003): *The entrepreneur. An economic theory. Second edition*, Edward Elgar Publishing.
- CASTELAO CARUANA, M. E. Y SRNEC, C. C. (2012): “Public Policies Addressed to the Social and Solidarity Economy in South America. Toward a New Model?”, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 1-20.
- CASTELLÓ TALIANI, E. y GIRALT ESCOBAR, S. G. (2008): “Análisis de la eficiencia en costes de las empresas de transporte de mercancía por carretera: una aproximación empírica del DEA”, *Revista Iberoamericana de contabilidad de gestión*, 11, 93-120.
- CASTILLO, J. S. y GARCÍA, M. C. (2013). “Estrategias de las cooperativas agroalimentarias de la UE frente a la globalización: el caso de las cooperativas de vino”, *Cooperativismo y Desarrollo*, 1 (1).
- CASTRO NÚÑEZ, R. B., SANTERO SÁNCHEZ, R., MARTÍNEZ MARTÍN, M. I., GUILLÓ RODRÍGUEZ, N. (2013): “Impacto socioeconómico de las empresas de economía social en España. Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 79, 35-58.

- CCOO (2004): *Pacto Provincial por la Economía Social Córdoba*. En: [http://www.andalucia.ccoo.es/comunes/recursos/2/doc5588\\_Pacto\\_por\\_la\\_Economia\\_Social\\_.pdf](http://www.andalucia.ccoo.es/comunes/recursos/2/doc5588_Pacto_por_la_Economia_Social_.pdf) Revisado noviembre 2014.
- CCOO (2008): *II Pacto Provincial por la Economía Social Córdoba*. En: [http://www.andalucia.ccoo.es/comunes/recursos/2/doc10014\\_Pacto\\_Provincial\\_por\\_la\\_Economia\\_Social\\_.pdf](http://www.andalucia.ccoo.es/comunes/recursos/2/doc10014_Pacto_Provincial_por_la_Economia_Social_.pdf) Revisado noviembre 2014.
- CEOE (2017): “Resultados informe competitividad mundial de IMD 2016”, Nota de Análisis Nº 29812/2016, Departamento De Asuntos Económicos y Europeos, Ceoe. En: [http://contenidos.ceoe.es/CEOE/var/pool/pdf/publications\\_docs-file-225-resultados-informe-competitividad-mundial-de-imd-2016.pdf](http://contenidos.ceoe.es/CEOE/var/pool/pdf/publications_docs-file-225-resultados-informe-competitividad-mundial-de-imd-2016.pdf). Revisado en noviembre de 2016.
- CEPES (2008): *La Economía Social en el Magreb*. En: [http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/economia\\_social\\_magreb.pdf](http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/economia_social_magreb.pdf). Revisado noviembre 2013.
- CEPES-ANDALUCÍA (2003): *Informe anual 2002*. En: [http://www.cepes-andalucia.es/fileadmin/media/docs/Informe\\_Anual\\_CEPES-A/Anuario2002.PDF](http://www.cepes-andalucia.es/fileadmin/media/docs/Informe_Anual_CEPES-A/Anuario2002.PDF). Revisado febrero 2013.
- CEPES-ANDALUCÍA (2005): *Pacto Provincial por la Economía Social de Jaén*. En: [http://www.cepes-andalucia.es/fileadmin/media/docs/Convenios/20051221Convenio\\_Cepes\\_A\\_-\\_Diputacion\\_de\\_Jaen.pdf](http://www.cepes-andalucia.es/fileadmin/media/docs/Convenios/20051221Convenio_Cepes_A_-_Diputacion_de_Jaen.pdf) Revisado noviembre 2014.
- CEPES-ANDALUCÍA (2007): “Proyecto Fenix”. En: <http://www.cepes-andalucia.es/Proyecto-Fenix.710.0.html>. Revisado en febrero 2013.
- CEPES-ANDALUCÍA (2008): *Economía Social y Equal Atenea: Fomento de la Cultura Emprendedora en zonas con necesidad de transformación social*. En: [http://www.cepes-andalucia.es/fileadmin/media/fotos/PUBLICACION\\_COMPLETA\\_PROYECTO\\_ATENEA.pdf](http://www.cepes-andalucia.es/fileadmin/media/fotos/PUBLICACION_COMPLETA_PROYECTO_ATENEA.pdf). Revisado en febrero 2013.

- CHAMLEY, C. (1983): "Entrepreneurial abilities and liabilities in a model of self-selection", *Bell Journal of Economics*, 14 (1), 70-80.
- CHARNES, A., COOPER, W. W. Y RHODES, E. (1979). "Measuring the efficiency of decision-making units", *European Journal of Operational Research*, 3 (4), 339.
- CHARNES, A., COOPER, W. W., GOLANY, B., SEIFORD, L. y STUTZ, J. (1985): "Foundations of data envelopment analysis for Pareto-Koopmans efficient empirical production functions", *Journal of econometrics*, 30 (1), 91-107.
- CHARNES, A., COOPER, W. W., LEWIN, A. Y. y SEIFORD, L. M. (Eds.) (2013). *Data envelopment analysis: Theory, methodology, and applications*. Springer Science + Business Media.
- CHARNES, A., COOPER, W. W., SEIFORD, L. y STUTZ, J. (1983): "Invariant multiplicative efficiency and piecewise cobb-douglas envelopments", *Operations Research Letters*, 2 (3), 101-103.
- CHARNES, A., COOPER, W.W., SEIFORD, L. y STURTZ, J. (1982): "Multiplicative model for efficiency analysis", *Socio-Economic Planning Sciences*, 16 (5), 223-224.
- CHARNES, A.; COOPER, W.W. y RHODES, E. (1978): "Measuring the efficiency on decision making units", *European Journal of Operational Research*, 2, 429-44.
- CHARNES, A.; COOPER, W.W. y RHONDES, E. (1981): "Evaluating program and managerial efficiency: an application of data envelopment analysis to program follow through", *Management Science*, 27 (6), 668-697.
- CHAVES ÁVILA, R. (2007): "El análisis de la economía social en las políticas públicas. Visión de conjunto". En CHAVES ÁVILA, R. (dir.): *La Economía Social en las Políticas Públicas en España*, CIRIEC-España.
- CHAVES ÁVILA, R. (2012): "Las políticas públicas y las cooperativas", *EKONOMIAZ-Revista Vasca de Economía*, 79, 168-199.

- CHAVES ÁVILA, R. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (2008): *The Social Economy In The European Union*, European Social and Economic Committee, Brussels.
- CHAVES ÁVILA, R. y SAVALL MORERA, T. (2013): “La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España”, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 113, 61-91.
- CHAVES ÁVILA, R., SAVALL MORERA, T. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (2014): “Las políticas económicas dirigidas a la economía social en España durante la crisis: de las expectativas a la realidad”. En SÁNCHEZ ANDRÉS, A. y TOMÁS CARPI, J. (dir.): *Crisis y política económica en España. Un análisis de la política económica actual*. Thomson Reuters. Aranzadi.
- CHAVES ÁVILA, R., SAVALL MORERA, T. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (2016): “La política presupuestaria de fomento de la economía social en un contexto de austeridad”, *Presupuesto y Gasto Público*, 85, Secretaría de Estado de Presupuestos y Gastos, Instituto de Estudios Fiscales, 89-106.
- CHAVES ÁVILA, R.; MONZÓN CAMPOS, J.L.; PÉREZ DE URALDE, J.M. y RÁDRIGAN RUBIO, M. (2013): “La Economía Social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África”, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 112, 122-150.
- CHRISTOFFERSEN, S.; FRAMPTON, G. C. y GRANITZ, E. (2013): “Environmental sustainability's impact on earnings”, *Journal of Business & Economics Research*; 11, (7), 325-334.
- CLARK, C.; ROSENZWEIG, W.; LONG, D. y OLSEN, S. (2004): “Double bottom line project report: Assessing social impact in double bottom line ventures”, *Working Paper Series*, nº 13, University of California, Berkeley. En: [http://www.riseproject.org/DBL\\_Methods\\_Catalog.pdf](http://www.riseproject.org/DBL_Methods_Catalog.pdf) . Revisado en marzo 2016.

- COASE, R. H. (1937): "The nature of the firm", *Economica*, New Series, 4 (16), 386-405.
- COASE, R. H. (1960): "The problem of social cost", *The Journal of Law and Economics*, 3 (1), 1-44.
- COELLI, T. J.; PRASADA, D. S.; O'DONELL, C. J. y BATTESE, G. E. (2005): *An introduction to efficiency and productivity analysis*, Springer, New York.
- COLL, V. y BLASCO, O. M. (2006). *Evaluación de la eficiencia mediante el análisis envolvente de datos*. En: [www.eumed.net/libros/2006c/197/](http://www.eumed.net/libros/2006c/197/). Revisado en enero 2017.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2004): *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa. (Bruselas, 23.02.2004 COM (2003) 18)*. En: <http://www.unizar.es/does/noticias/ue.pdf>. Revisado en abril 2013.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (2012): *Cooperativas y reestructuración*, CCMI/093. En: [http://www.faecta.coop/publica/dictamen\\_cese2012.pdf](http://www.faecta.coop/publica/dictamen_cese2012.pdf). Revisado agosto 2013.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1999): *Plan de Desarrollo Regional para Andalucía 2000-2006*, Junta de Andalucía. En: [http://www.juntadeandalucia.es/export/drupal/01730\\_\\_PDRA.pdf](http://www.juntadeandalucia.es/export/drupal/01730__PDRA.pdf) . Revisado en marzo 2013.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO (2011): *III Pacto Andaluz por la Economía Social*, Junta de Andalucía. En: [http://www.juntadeandalucia.es/export/drupal/III\\_Pacto\\_Andaluz\\_por\\_la\\_Economia\\_Social.pdf](http://www.juntadeandalucia.es/export/drupal/III_Pacto_Andaluz_por_la_Economia_Social.pdf). Revisado en enero 2013.

- CONSEJERÍA DE EMPLEO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO (2002): *Pacto Andaluz por la Economía Social*, Junta de Andalucía. En: <http://www.cepes-andalucia.es/fileadmin/media/docs/I%20Pacto%20Andaluz%20por%20la%20Economia%20Social.pdf>. Revisado en enero 2013.
- CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA (2006): *Plan de Innovación y Modernización de Andalucía (PIMA)*, Junta de Andalucía. En: <http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/1337163120PIMAv2.pdf> . Revisado en enero 2013.
- CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA (2007): *II Pacto Andaluz por la Economía Social*, Junta de Andalucía. En: <http://www.cepes-andalucia.es/fileadmin/media/docs/II%20Pacto%20Andaluz%20por%20la%20Economia%20Social.pdf>. Revisado en enero 2013.
- COON, R. C. y LEISTRITZ, F. R. (2005): "Economic Contribution North Dakota Cooperatives Make to the State Economy", *Department of Agribusiness y Applied Economics*, Agricultural Experiment Station, North Dakota State University. En: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/23663/1/ae05001.pdf> . Revisado en agosto de 2016.
- COOPER, A. C. (1985): "The rol of incubator organizations in the founding of growth-oriented firms", *Journal of Business Venturing*, 1, 75-86.
- COOPER, A. C. y BRUNO, A. V. (1977): "Success among high-technology firms", *Business Horizons*, 20 (2), 16-22.
- CUADRADO SERRÁN, M. y CIRUELA LORENZO, A. M. (2014): "Las sociedades cooperativas y sociedades laborales como motor de desarrollo económico y social: análisis de su impacto socioeconómico en la región de Andalucía", *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 115, 57-100.
- DA ROS, G. y FLORES, R. (2007): "Realidad y perspectivas de la economía social en Ecuador". En: PÉREZ DE URALDE, J. M. y RÁDRIGAN RUBIO, M.

(Coord.) (2007): *La economía social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad (vol. 2)*, Fundibes.

DAIGLE, J.; HALL, C.; JAMAL, R.; SILVA-Leander, K. y TAGAR, E. (2004): *Poverty alleviation through socially responsible investment. Case studies of community investing and social venture capital*, School of International and Public Affairs, Columbia University.

DE PABLO VALENCIANO, J. y URIBE TORIL, J. (2009): “Emprendimiento de la economía social y desarrollo local: la promoción de incubadoras de empresas de economía social en Andalucía”, *CIRIEC- España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 64, 5-33.

DE PABLO VALENCIANO, J.; URIBE TORIL, J. y LEVY MANGIN, J. P. (2010): “The business school programme, within the framework of the territorial network of support to the entrepreneur in Andalusia (Spain)”, *iBusiness*, 2, 326-332.

DEBREU, G. (1951): “The coefficient of resource utilization”, *Econometrica*, 19 (3), 273-292.

DELLER, S.; HOYT, A.; HUETH, B. y SUNDARAM-STUKEL, R. (2009): *Research on the Economic Impact of Cooperatives*, University of Wisconsin Center for Cooperatives.

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y EMPLEO (2013a): “Planes de dinamización territorial”. Generalitat de Catalunya. En: <http://www20.gencat.cat/portal/site/empresaocupacio/menuitem.32aac87fcae8e050a6740d63b0c0e1a0/?vgnextoid=7f046fa485ee8210VgnVCM1000008d0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=7f046fa485ee8210VgnVCM1000008d0c1e0aRCRD&vgnnextfmt=default> . Revisado en agosto de 2013.

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y EMPLEO (2013b): “Sociedad de inversión cooperativa”. Generalitat de Catalunya. En: <http://www20.gencat.cat/portal/site/empresaocupacio/menuitem.32aac87fcae8e050a6740d63b0c0e1a0/?vgnextoid=5429599eb4c0c210VgnVCM2000009b0>

c1e0aRCRD&vgnnextchannel=5429599eb4c0c210VgnVCM2000009b0c1e0aRCRD&vgnnextfmt=default . Revisado en agosto 2013.

DEW, N.; VELAMURI, R. y VENKATARAMAN, S. (2004): "Dispersed knowledge and an entrepreneurial theory of the firm", *Journal of Business Venturing*, 19, 659-679.

DÍAZ FONCEA, M. y MARCUELLO SERVÓS, C. (2010): "Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 67, 23-44.

DÍEZ, M. A. (2003): "La evaluación de la política regional: una revisión de enfoques y métodos". En BAÑÓN I MARTÍNEZ, R.: *La evaluación de la acción y de las políticas públicas*, Editorial Díaz de Santos.

DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA SOCIAL Y EMPRENDEDORES (2004): *Pioneros 106 Informe de Resultados y Buenas Prácticas*, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa. En: [http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/1337165128informe\\_resultados.pdf](http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/1337165128informe_resultados.pdf). Revisado febrero 2013.

DIRECCIÓN GENERAL DEL TRABAJO AUTÓNOMO, DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS EMPRESAS (2013): "Funciones", Ministerio de Empleo y Seguridad Social. En: <http://www.empleo.gob.es/es/organizacion/empleo/contenido/OM27.htm> . Revisado marzo 2013.

DOUGLAS, E. J. y SHEPHERD, D. A. (2000): "Entrepreneurship as a utility maximizing response", *Journal of Business Venturing*, 15 (3), 231-251.

DUGUID, F.; KARAPHILLIS, G. y LAKE, A (2015): "Economic Impact of the Co-operative Sector in Manitoba (2010)". En: <http://www.manitoba.coop/uploads/Resources/Manitoba%20Co-op%20Impact%20Study%20-%20FINAL.pdf> . Revisado en mayo 2016.

- DYWAN, B.; GILCHRIST, T. y LOTFABADI, R. (2010): "The Stop: will work for food security", *Business Modeling & Policy Innovation*, 3-21.
- EDWARDS, R., SMITH, G. AND BÜCHS, M. (2010): "Mainstreaming the environment? The third sector and environmental performance management", *Third Sector Research Center (TSRC) Working Paper* 36.
- ELANGO, B. y FRIED, V. H. (1997): "Franchising research: A literature review and synthesis", *Journal of Small Business Management*; 35, 3, pp. 68-81.
- ESTEVEZ, A. M.; FRANKS, D. y VANCLAY, F. (2012): "Social impact assessment: the state of the art", *Impact Assessment and Project Appraisal*, 30 (1), 34-42.
- EVANS, D. y LEIGHTON, L. (1989): "Some empirical aspects of entrepreneurship", *The American Economic Review*, 79 (3), 519-535.
- FAJARDO GARCÍA, G. (2009): "La economía social en las leyes", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 66, 5-35.
- FAJARDO GARCÍA, G. (2012): "El fomento de la "economía social" en la legislación española", *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 107, 58-97.
- FÄRE, R.E. y LOVELL, C.A. K. (1978): "Measuring the technical efficiency production", *Journal of Economic Theory*, 19 (1), 150-162.
- FARRELL, M.J. (1957): "The measurement of productive efficiency", *Journal of the Royal Statistics Society, Serie A*, 120 (3), 253-281.
- FERNÁNDEZ BAPTISTA, A. (2012): "Los sistemas de gestión ética social y medioambiental como promotores del capital social", *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 13 (3), 312-328.
- FERNÁNDEZ, D. (2016): *Las redes sociales como oportunidad de comercialización de los productos ecológicos*. Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad de Jaén, Jaén.

- FLORMAN, M.; KLINGLER-VIDRA; R. y FACADA, M. J. (2016): "A critical evaluation of social impact assessment methodologies and a call to measure economic and social impact holistically through the External Rate of Return platform", *Working Paper*, 1602. LSE Enterprise, London.
- FOLSOM, J. (2003): *Measuring the Economic Impact of Co-operatives in Minnesota*, United States Department of Agriculture Rural Business – Co-operative Service, RBS Research Report 200. En: <http://www.uwcc.wisc.edu/pdf/RR200.pdf> . Revisado en mayo 2016.
- FUNDACIÓN RED ANDALUCÍA EMPRENDE (2007): *Memoria de actividades 2005-2006*, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa.
- FUNDACIÓN RED ANDALUZA DE ECONOMÍA SOCIAL (2004): *Memoria de actividades 2003*, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa.
- FUNDACIÓN RED ANDALUZA DE ECONOMÍA SOCIAL (2005): *Memoria de actividades 2004*, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa.
- FURNHAM, A. y MARKS, J. (2013): "Tolerance of ambiguity: a review of the recent literature", *Psychology*, 4 (9), 717-728.
- GADREY, J. (2005): "Identification et mesure de l'utilité sociale de l'économie sociale et solidaire", *Séminaire de l'IES (Institut d'Economie Sociale)*.
- GALLEGO, M. (2012): "El balance social como herramienta de auditoría organizacional", *Revista Universidad EAFIT*, 35 (115), 27-40.
- GARCÍA FARIÑAS, A. (2009): "El análisis envolvente de datos, herramienta para la medición de la eficiencia en instituciones sanitarias, potencialidades y limitaciones", *Revista Cubana de Higiene y Epidemiología*, 47(2), 0-0.
- GARRIDO YSERTE, R (Dir.) (2008): *El impacto económico de la Universidad de Jaén: un análisis de demanda*, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social.

- GARRIGA, E (2016): Modelo de impacto social, IC Eada-Seres. En: <http://www.fundacionseres.org/Lists/Herramientas/Attachments/14/IC%20EADA%20SERES%202016.pdf>. Revisado en enero 2017.
- GARTNER, W. B. (1985): "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation", *Academy of Management Review*, 10 (4), 696-706.
- GARTNER, W. B. (1988): "Who is an entrepreneur? Is the wrong question", *American Journal of Small Business*, 12 (4), 11-32.
- GIBB, A. A. (1993): "Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: An Overview", *Entrepreneurship and Regional Development*, 5, 1-24.
- GOBIERNO REGIONAL (2013): Pacto regional por la economía social 2013-2015, Gobierno Regional de la Región de Murcia. En: [http://www.carm.es/web/integra.servlets.BlobNoContenido?IDCONTENIDO=3293&TABLA=PUBLICACIONES\\_TEXTO&IDTIPO=246&RASTRO=c1515\\$m14051&CAMPOCLAVE=IDTEXTO&VALORCLAVE=512&CAMPOIMAGEN=TEXTO&ARCHIVO=Texto+Completo+1+Pacto+Regional+por+la+Econom%EDa+Social+2013-2015.pdf](http://www.carm.es/web/integra.servlets.BlobNoContenido?IDCONTENIDO=3293&TABLA=PUBLICACIONES_TEXTO&IDTIPO=246&RASTRO=c1515$m14051&CAMPOCLAVE=IDTEXTO&VALORCLAVE=512&CAMPOIMAGEN=TEXTO&ARCHIVO=Texto+Completo+1+Pacto+Regional+por+la+Econom%EDa+Social+2013-2015.pdf). Revisado en julio de 2016.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, P.I. (2007): *La Economía Social en Andalucía: Políticas Públicas de Fomento*, Instituto Andaluz de Administración Pública.
- GONZÁLEZ LÓPEZ-VALCÁRCEL, B. (2005): "Métodos cuantitativos y Benchmarking: su utilidad para orientar las políticas públicas", *Ekonomiaz*, 1 (60), 122-139.
- GORDON NEMBHARD, J. (2015): "Understanding and measuring the benefits and impacts of co-operatives". En: BROWN, L.; CARINI, C.; GORDON NEMBHARD, J.; KETILSON, L. H.; HICKS, E.; MCNAMARA, J.; NOVKOVIC, S.; RIXON, D. y SIMMONS R. (2015): *Co-operatives for sustainable communities. Tools to measure co-operative impact and performance*, Co-operatives and Mutuels Canada, Centre for the Study of Co-operatives.

- GRABENWARTER, U. y LIECHSTENSTEIN, H. (2011): "In search of gamma: an unconventional perspective on impact investing", *IESE working paper*.
- GRI (GLOBAL REPORTING INICIATIVE) (2016): *Implementation manual*, Global Reporting Initiative. En: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRIG4-Part2-Implementation-Manual.pdf>. Revisado en enero de 2017.
- GRIECO, C. (2015): *Assessing Social Impact of Social Enterprises*, SpringerBriefs in Business.
- GROSSMAN, G. M. y HELPMAN, E. (1994): "Endogenous innovation in the theory of growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8 (1), 23-44.
- GUPTA, A. K. y GOVINDARAJAN, V. (1984): "Business unit strategy, managerial characteristics, and business unit effectiveness at strategy implementation", *Academy of Management Journal*, 27 (1), 25-41.
- GUZMÁN RAJA, I. (2005): "Predicción de resultados empresariales versus medidas no paramétricas de eficiencia técnica: evidencia para pymes de la Región de Murcia". Presentado en *VII Reunión de Economía Mundial*, Madrid.
- GUZMAN RAJA, I., ARCAS LARIO, N., GARCÍA PÉREZ DE LEMA, D.: (2006): "La eficiencia técnica como medida de rendimiento de las cooperativas agrarias". *CIRIEC - España. Revista de economía pública, social y cooperativa*, 55, 289-311.
- HAARICH, S. N. (2005): "Diferentes sistemas de evaluación de las políticas públicas en Europa: España, Alemania y los países del Este", *Revista Española de Control Externo*, 7 (20), 64-88.
- HAGEN, E. E. (1968): *The economics of development*, Richard D. Irwin, Homewood, Illinois.

- HANNAN, M. T. y CARROLL, G. (1992): *Dynamics of organizational populations: density, legitimation and competition*. New York: Oxford University Press.
- HANNAN, M. y FREEMAN, J. H. (1977): "The population ecology of organizations", *American Journal of Sociology*, 82 (5), 929-964.
- HÉBERT, R. F. y LINK, A. N. (1989): "In search of the meaning of entrepreneurship", *Small Business Economics*, 1, 39-49.
- HEHENBERGER, L., HARLING, A. y SCHOLTEN, P. (2013): *Practical guide to measuring and managing impact*, European Venture Philanthropy Association.
- HERMAN, B. y FULTON, M. (2001): "An economic impact analysis of the cooperative sector in Saskatchewan: update 1998", Centre for the Study of Cooperatives, University of Saskatchewan. En: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/31786/1/re01he01.pdf> . Revisado en septiembre 2016.
- HOANG, H. y ANTONCIC, B. (2003): "Network-based research in entrepreneurship: A critical review", *Journal of Business Venturing*, 18 (2), 165-187.
- HOLLINGSWORTH, B; DAWSON, P. J. y MANIADAKIS, N. (1999): "Efficiency measurement of health care: a review of non-parametric methods and applications", *Health Care Management Science*, 2 (3), 161-172.
- HONEYMAN, R. (2014): *The B Corp Handbook: How to Use Business as a Force for Good*, Berrett-Koehler Publishers.
- HULL, D. L.; BOSLEY, J.J . y UDELL, G. G. (1980): "Renewing the hunt for the heffalump: indentifying potential entrepreneurs by personality characteristics", *Journal of Small Business Management*, 18 (1), 11-18.
- JENKS, L. H. (1950): "Approaches to entrepreneurial personality", *Explorations in Entrepreneurial History*, 2 (2), 91-99.

- JEREMY, D. J. (1984): "Anatomy of the British business elite, 1860-1980", *Business History*, 26.
- JOHANNESSON, M. y WEINSTEIN, M. C. (1993): "On the decision rules of cost-effectiveness analysis", *Journal of Health Economics*, 12, 459-467.
- JOHANNISSON, B. (1988): "Business Formation - A Network Approach", *Scandinavian Journal of Management*, 4 (3/4), 83-99.
- JULIÁ IGUAL, J. F. y MELIÁ MARTÍ, E. (2004): "El futuro del cooperativismo en una Europa en construcción". En: CHAVES, R.; MONZÓN, J. L.; STRYJAN, Y.; SPEAR, R. y KARAFOLAS, S.: *El futuro de las cooperativas en una Europa en crecimiento*, CIRIEC-España.
- KAPLAN, R. S. y NORTON, D. P. (1996): "Using the balanced scorecard as a strategic management system", *Harvard Business Review*, 74 (1), 75-85.
- KARAPHILLIS, G. y LAKE, A. (2015): "Economic impact of the Nova Scotia cooperatives", *Journal of Co-operative Accounting and Reporting*, 2 (2), 7-18.
- KARAPHILLIS, G.; DUGUID, F. y LAKE, A. (2015): "Economic Impact of the Co-operative Sector in Ontario (2010)". En: [http://www.ontario.coop/cms/documents/1158/Ontario\\_Study\\_Text\\_Final\\_Nov\\_2015.pdf](http://www.ontario.coop/cms/documents/1158/Ontario_Study_Text_Final_Nov_2015.pdf) . Revisado en mayo 2016.
- KELLEY, D.; SINGER, S. y HERRINGTON, M. (2016): *GEM 2015/16 global report*. En: <http://gemconsortium.org/report/49480>. Revisado en enero de 2017.
- KIHLSTROM, R. E. y LAFFONT, J. J. (1979): "A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion", *The Journal of Political Economy*, 87 (4), 719-748.
- KIRZNER, I. M. (1973): *Competition and entrepreneurship*, The University of Chicago Press, traducción de Cosmopolitan Translation Service, Unión Editorial, 1975.

- KNIGHT, F. H. (1921): *Risk, uncertainty and profit*, Hart Schaffner y Marx, Houghton Mifflin (traducción de 1947 editorial Aguilar).
- KOELLINGER, P.; MINNITI, M. y SCHADE, C. (2007): "I think I can, I think I can: overconfidence and entrepreneurial behavior", *Journal of Economic Psychology*, 28, 502-527.
- KOOPMANS, T. C. (Ed.) (1951): *Activity analysis of production and allocation*, Cowles Commission for Research in Economics, Monograph nº 13, Wiley, New York.
- KURATKO, D. F. (2010): "Corporate entrepreneurship: an introduction and research review". En: ACS, Z. J. y AUDRETSCH, D. B. (Eds.): *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Springer New York, International Handbook Series on Entrepreneurship, Vol. 5.
- LA CHICA, P. M. B., MENDOZA, M. M., FALCÓN, H. S., y CASTELLANO, M. D. P. P. (2016): "Un análisis regional de la eficiencia técnica de las empresas de transporte urbano colectivo en España", *Investigaciones Regionales*, (35), 129.
- LAMBERTON, G. (2005): "Sustainability accounting—a brief history and conceptual framework", *Accounting Forum*, 29 (1), 7-26.
- LAND, K. C.; LOVELL, C. A. Y THORE, S. (1993): "Chance-constrained data envelopment analysis", *Managerial and Decision Economics*, 14 (6), 541-554.
- LEIBENSTEIN, H. (1966): "Allocative efficiency vs. x-efficiency", *The American Economic Review*, 56 (3), 392-415.
- LEIBENSTEIN, H. (1978): *General X-Efficiency Theory and Economic Development*, Oxford University Press, USA.

- LEIBENSTEIN, H. (1980): *Beyond economic man*, Harvard University Press, USA (3ª edición).
- LEIBENSTEIN, H. (1987): "Entrepreneurship, entrepreneurial training and x-efficiency theory", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8, 191-205.
- LITTLE, I. y MIRRELES, J. (1969): *Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries*, vol. 2, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- LIU, J. S., LU, L. Y. Y. y LU, W. M. (2016): "Research fronts in data envelopment analysis", *Omega*, 58, 33-45.
- LIU, J. S., LU, L. Y. Y., LU, W.M. y LIN B.J.Y. (2013): "A survey of DEA applications", *Omega*, 41, 893-902.
- LLANO VERDURAS, L. (2004): *Economía sectorial y espacial: el comercio interregional en el marco input-output*, Instituto de Estudios Fiscales.
- LÓPEZ ÁLVAREZ, N. y BLANCO ERAS, D. (2008): "Metodología para el Cálculo de la huella ecológica en universidades". En *Congreso Nacional del Medio ambiente, Cumbre del Desarrollo Sostenible*, Madrid.
- LÓPEZ, D.; SÁNCHEZ, F.; VIDAL, E.; PEGUEROLES, J.; ALIER, M.; CABRÉ, J.; GARCÍA, J. y GARCÍA, H. (2014): "A methodology to introduce sustainability into the final year project to foster sustainable engineering projects". En: *Frontiers in Education Conference (FIE)*, IEEE.
- LOXLEY, J. y SIMPSON, D. (2007): "Government policies towards community economic development and the social economy in Quebec and Manitoba", *Centre for the Study of Co-operatives*, University of Saskatchewan.
- LUCAS, R. E. (1978): "On the size distribution of business firms", *The Bell Journal of Economics*, 9 (2), 508-523.
- LUMLEY, T.; LANGERMAN, C. y BROOKES, M. (2005): *Funding success*, New Philanthropy Capital. En: <http://www.thinknpc.org/wp->

content/uploads/2012/09/Funding-success-print-version.pdf. Revisado en enero 2017.

MAAS, K. (2014): "Classifying social impact measurement frameworks", *The Conference Board Giving Thoughts series*, 1 (2). En: [https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=TCB\\_GT-V1N2-141.pdf&type=subsite](https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=TCB_GT-V1N2-141.pdf&type=subsite). Revisado en marzo 2016.

MAAS, K. y LIKET, K. (2011): "Social impact measurement: classification of methods". En BURRITT, R.L., SCHALTEGGER, S., BENNETT, M., POHJOLA, T., CSUTORA, M. (Eds.): *Environmental Management Accounting and Supply Chain Management*, Springer.

MARRIS, P. (1968): "The social barriers to african entrepreneurship", Institute for Development Studies University College, Nairobi, Discussion Paper nº 61.

MARSHALL, A. (1890): *Principles of economics*, London, Macmillan and Co. 8th ed. 1920.

MARTÍ-COSTA, M. (dir.) (2010): *Políticas públicas de promoción de cooperativas en España. Una visión comparada entre Comunidades Autónomas*, Institut de Govern i Politiques Públiques.

MARTÍN LÓPEZ, S. (2010): "La necesidad de reactivación del crecimiento de las sociedades laborales y la reforma de su legislación: análisis económico-financiero de sus principales implicaciones", *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 102, 109-144.

MARTÍNEZ MARÍN, M. I. (dir.) (2013): *El impacto socioeconómico de las entidades de economía social*, Fundación EOI. En: <http://www.eoi.es/savia/documento/eoi-80096/el-impacto-socioeconomico-de-las-entidades-de-economia-social>. Revisado febrero 2016.

MCCLELLAND, D. C. (1961): *The achieving society*, Van Nostrand, Princeton.

- MCKEE, G. J.; KENKEL, P. y HENEHAN, B. M. (2006): "Challenges in measuring the economic impact of cooperatives". En: *NCERA-194 Annual Meeting*, Minneapolis, MN. En: <http://ncera.aae.wisc.edu/Events/2006meeting/Challenges.pdf>
- MCNAMARA, K.; FULTON, J. y HINE, S. (2001): "The economic impacts associated with locally owned agricultural cooperatives: a comparison of the great plains and the eastern cornbelt". En: *NCR-194 Research on Cooperatives Annual Meeting*, Las Vegas, Nevada USA. En: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/31819/1/cp02mc23.pdf> . Revisado en septiembre 2016.
- MIN, P. G. (1984): "From white-collar occupations to small business: korean immigrants' occupational adjustment", *Sociological Quarterly*, 25, 333-352.
- MINNITI, M. (2012): "El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones", *Economía Industrial*, 383, 23-30.
- MIRÓ, A.P. (2016): "Evaluación de la eficiencia técnica del sector hotelero y campings de España", *Dimensión Empresarial*, 14(1), 27-38.
- MOFFATT, I. (2000): "Ecological footprints and sustainable development", *Ecological Economics*, 32, 359 - 362.
- MONNIER, E. (1995): *Evaluación de la acción de los poderes públicos*, Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (coord.) (2009): *Informe para la elaboración de una ley de fomento de la economía social*, Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (coord.) (2010): *Las empresas de trabajo asociado en España: Evolución reciente y perspectivas*, CIRIEC-España, Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.

- MONZÓN CAMPOS, J.L. y CHAVES ÁVILA, R. (2012): *The Social Economy in the European Union*, The European Economic and Social Committee (EESC). En: <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.publications.83>. Revisado abril 2013.
- MOZAS MORAL, D. y BERNAL JURADO, E. (2007): “La economía social como generadora de cohesión y empleo: el caso andaluz”. En: SALINAS RAMOS, F. y HERRANZ DE LA CASA, J. M.: *La economía social, instrumento de cohesión y empleo en Castilla y León*, Universidad Católica de Ávila.
- MULGAN, G. (2010): “Measuring social value”, *Standfor Social Innovation Review*, 8 (3), 38-43.
- MUÑOZ MACHADO, A. (2003): “Políticas públicas y modelos de gestión de organizaciones”. En BAÑÓN I MARTÍNEZ, R.: *La evaluación de la acción y de las políticas públicas*, Editorial Díaz de Santos.
- NELSON, R. R. y WINTER, S. G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- NICHOLLS, J.; LAWLOR, E.; NEITZERT, E. y GOODSPEED, T. (2012): *A Guide to Social Return on Investment*, The Cabinet Office. En: <http://socialvalueint.org/wp-content/uploads/2016/12/The-SROI-Guide-2012.pdf>. Revisado en enero 2017.
- NORTH, D. C. (1991): “Institutions”, *The Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97-112.
- NORTH, D. C. (1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- NORTH, D. C. (1994): “Economic performance through time”, *The American Economic Review*, 84 (3), 359-368.
- OLSEN, S. y GALIMIDI, B. (2008): *Catalog of approaches to impact measurement*, Social Venture Technology Group.

- OLSEN, S. y NICHOLLS, J. (2005): "A Framework for Approaches to SROI Analysis." En: [https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/ccednet/pdfs/2005-050624\\_SROI\\_Framework.pdf](https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/ccednet/pdfs/2005-050624_SROI_Framework.pdf). Revisado en enero 2017.
- ONRUBIA FERNÁNDEZ, J. (2005): "Evaluación y gestión eficiente en el sector público: aspectos organizativos e institucionales", *Ekonomiaz*, 1 (60), 38-57.
- ORELLANA ZAMBRANO, W. E. y MARTÍNEZ DE LEJARZA Y ESPARDUCER, J. (2013): "Teorías de entrepreneurship y cooperativismo de trabajo asociado. Fundamentos teóricos y evidencias empíricas en la creación de CTA", CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78, 11-36.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE LAS COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, ARTESANAL Y DE SERVICIOS (CICOPA) (2009): *Efectos de la crisis sobre las cooperativas de trabajo y las cooperativas sociales*. [http://www.cicopa.coop/public\\_docs/RaportCriseES.pdf](http://www.cicopa.coop/public_docs/RaportCriseES.pdf) Revisado en mayo 2015.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002): *Recomendación sobre la promoción de las cooperativas*. (Recomendación 193/2002) En: <http://www.aciamericas.coop/IMG/recomendacion193.pdf>. Revisado en abril 2013.
- OSPINA BOZZI, S. (2001): "Evaluación de la Gestión Pública: Conceptos y aplicaciones en el Caso Latinoamericano", *Revista CLAD Reforma y Democracia*, 19, Caracas.
- OSTGAARD, T. A. y BIRLEY, S. (1996): "New venture growth and personal networks", *Journal of Business Research*, 36, 37-50.
- OSUNA LLANEZA, J. L.; VÉLEZ MENDEZ, C.; CIRERA LEÓN, A. y MURCIANO ROSADO, J. (2005): "Programación y evaluación pública: un triángulo complejo", *Ekonomiaz*, 1 (60), 76-97.

- PALMER, M. (1971): "The application of psychological testing to entrepreneurial potential", *California Management Review*, 13 (3), 32-38.
- PALUMBO, D. J. (1987): *The politics of program evaluation*, Sage Publications.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2013): "Notas críticas a la Ley 14/2011, de 23 de diciembre de Sociedades Cooperativas Andaluzas", *Ciriec-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 24, 53-116.
- PARADI, J. C.; ASMILD, M. y SIMAK, P. (2004): "Using DEA and worst practice DEA in credit risk evaluation", *Journal of Productivity Analysis*, 21, 153-165.
- PARLAMENTO EUROPEO (2010): *European Parliament resolution of 19 February 2009 on Social Economy, (2008/2250(INI))*. En: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:076E:FULL:EN:PDF> . Resisado en abril 2013.
- PARLAMENTO EUROPEO (2013): *Informe sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis, (2012/2321(INI))*. En: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0222+0+DOC+XML+V0//ES>. Revisado en julio 2013.
- PASTOR, J.M. y PERAITA, C. (2012): *La contribución económica y social de la Uned*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- PEÑA, I.; GUERRERO, M. y GONZÁLEZ-PERNÍA, J. L. (2016): *Informe GEM España 2015*, Editorial de la Universidad de Cantabria, Asociación Red GEM España y Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE).
- PÉREZ GONZÁLEZ, M. D. C., ÁVILA, M., JAVIER, F., BLANCO CANTO, M., y JIMÉNEZ GARCÍA, M (2016). Eficiencia y productividad de las políticas de empleo en la Eurozona.

- PICOT, A.; LAUB, U. y SCHNEIDER, D. (1990): "Comparing successful and less successful new innovative business", *European Journal of Operational Research*, 47, 190-202.
- PINTO, J. L.; SACRISTÁN, J. A. y ANTOÑANZAS (2008): "Reflexiones sobre reglas de decisión, coste-efectividad e impacto presupuestario", *Gaceta Sanitaria*, 22 (6), 585-589.
- PLANAS MIRET, I. (2005): "Principales mecanismos de evaluación económica de políticas públicas", *Ekonomiaz*, 1 (60), 98-121.
- RÁDRIGAN RUBIO, M. (coord.) (2008): *La Economía Social en Iberoamérica. Realidad y proyecciones. Una visión comparada*, FUNDIBES.
- RÁDRIGAN RUBIO, M. y BARRIA, C.. (2006): "Radiografía de la economía social en Argentina". En: PÉREZ DE URALDE, J. M. (coord.): *La economía social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, Fundibes.
- RAVINA, A. y RAVINA, N. M. (2006): "Radiografía de la economía social en Argentina". En: PÉREZ DE URALDE, J. M. (coord.): *La economía social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, Fundibes.
- REEDER, N. y COLANTONIO, A. (2013): "Measuring impact and non-financial returns in impact investing: a critical overview of concepts and practice", EIBURS Working Paper 2013/01, London School of Economics and Political Science. En: [https://files.lsecities.net/files/2013/10/Measuring\\_Impact-full-length-Oct-20131.pdf](https://files.lsecities.net/files/2013/10/Measuring_Impact-full-length-Oct-20131.pdf) . Revisado septiembre 2016.
- RETOLAZA AVALOS, J. L.; SAN JOSE RUIZ DE AGUIRRE, L. y RUIZ-ROQUEÑI, M. (2014): "Ontological stakeholder view: an innovative proposition", *Global Business Review*, 15 (1), 25-36.
- RETOLAZA AVALOS, J. L.; SAN JOSE RUIZ DE AGUIRRE, L. y RUIZ-ROQUEÑI, M. (2016): *Social accounting for sustainability: monetizing social value*, Springer.

- ROBINSON, S. L. (1996): "Trust and breach of the psychological contract", *Administrative Science Quarterly*, 41 (4), 574-599.
- RODRIGO RUIZ, M. A. (2010): "Consideraciones sobre el régimen fiscal de las cooperativas. Problemas actuales y líneas de reforma", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 69, 9-25.
- RODRÍGUEZ PLANAS, N. (2009): "Metodología para el diseño e implementación de estudios de evaluación de políticas sociales". En GARCÍA PÉREZ, J. I.: *Metodología y diseño de estudios para la evaluación de políticas públicas*, Antoni Bosh Editor.
- ROMER, P. A. (1986): "Increasing returns and long-run growth", *The Journal of Political Economy*, 94 (5), 1002-1037.
- ROMER, P. A. (1994): "The origins of endogenous growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8 (1), 3-22.
- SAVALL MORERA, T., CHAVES ÁVILA, R., SERRA YOLDI, I. y FELIPE TÍO, M. J. (2012): "Análisis de la aplicación del programa de fomento de las cooperativas y sociedades laborales en 2010". En: *XIV Jornadas Nacionales de Investigadores en Economía Social*, CIRIEC-España, País Vasco.
- SCHOENJAHN, A. (2012): "New faces of corporate responsibility: Will new entity forms allow businesses to do good?", *Journal of Corporation Law*, 37 (2), 453-473.
- SCHUMPETER, J. A. (1912): *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: Fondo de cultura económica, quinta reimpresión, 1978.
- SCOTT, A.J. (2006): "Entrepreneurship, Innovation and Industrial Development: Geography and the Creative Field revisited", *Small Business Economics*, 26 (1), 1-24.

- SEIFORD, L. M. y ZHU, J. (1999): "Infeasibility of super-efficiency data envelopment analysis models", *IOR*, 37 (2), 174-187.
- SELLERS RUBIO, R. y MAS RUIZ, F. (2009): "Determinantes de la eficiencia en el canal de distribución: análisis en agencias de viajes", *Revista Española de Investigación de Marketing ESIC*, 13 (1), 97-115.
- SHANE, S. (2004): *Academic entrepreneurship: university spinoffs and wealth creation*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- SHANE, S.A. (2000): "Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities", *Organization Science*, 11 (4), 448-469.
- SHARMA, P. (2004): "An overview of the field of family business studies: current status and directions for the future", *Family Business Review*, vol. 17, nº 1, pp. 1-36.
- SIMAK, P. C. (1997): *DEA based analysis of corporate failure* (Tesis de maestría de ciencias aplicadas), Universidad de Toronto, Ontario, Canadá.
- SPINELLI, S. (2007): "Franchising". En: RICE, M. P. y HABBERSHON, T. G.(ed.): *Entrepreneurship: The Engine of Growth*, Volume 3, Praeger Perspectives Series. (Praeger Press).
- STUFFLEBEAM, D. L. y SHINKFIELD, A. J. (1993): *Evaluación sistemática. Guía teórica y práctica*, Ediciones Paidós, Barcelona.
- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA (2013): "Boletín de Estadísticas Laborales de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Empleo y Seguridad Social", Ministerio de Empleo y Seguridad Social. En: <http://www.empleo.gob.es/estadisticas/bel/index.htm> . Revisado marzo 2013.
- SUBIRATS HUMET, J. (1989): *Análisis de las políticas públicas y eficacia de la administración*, Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid.

- SUBIRATS HUMET, J. (2005): “Catorce puntos esenciales sobre evaluación de políticas públicas con especial referencia al caso de las políticas sociales”, *Ekonomiaz*, 1 (60), 18-37.
- TRELSTAD, B. (2008): “Simple measures for social enterprise”, *Innovations*, 3 (3), 105-118.
- TREMBLAY, C. (2009): “Advancing the Social Economy for Socio-economic Development: International perspectives”, *Public Policy Paper Series*, n. 01.
- TREMBLAY, C. (2010): “Public Policy Trends and Instruments Supporting the Social Economy: International Experiences”, *Public Policy Paper Series*, n. 02.
- TRUCOST (2015): Trucost’s valuation methodology. En: [http://www.gabi-software.com/fileadmin/GaBi\\_Databases/Thinkstep\\_Trucost\\_NCA\\_factors\\_methodology\\_report.pdf](http://www.gabi-software.com/fileadmin/GaBi_Databases/Thinkstep_Trucost_NCA_factors_methodology_report.pdf). Revisado en enero 2017.
- TUAN, M. T. (2008): “Measuring and/or estimating social value creation: insights into eight integrated cost approaches”, *Bill y Melinda Gates Foundation*, Final Paper. En: <https://docs.gatesfoundation.org/documents/wwi-report-measuring-estimating-social-value-creation.pdf>. Revisado en febrero 2017.
- VARGAS, A. (2004). “Empresas cooperativas, ventaja competitiva y tecnologías de la información”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (49), 13-29
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2002): “¿Crecimiento endógeno o desarrollo endógeno?”. En: Becattini, G.; Costa, M.T. y Trullén, J. (eds): *Desarrollo local: teorías y Estrategias*, Madrid: Civitas Ediciones.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2005): *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Antoni Bosh, Barcelona.

- VECIANA VERGÉS, J. M. (1999): “La creación de empresas como programa de investigación científica”, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3), 11-36.
- VECIANA VERGÉS, J. M. (2005): *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*, Colección de Estudios Económicos de La Caixa, nº 33.
- VECIANA VERGÉS, J. M. (2007): “Entrepreneurship as a Scientific Research Programme”. En: CUERVO, A.; RIBEIRO, D. y ROIG, S. (Eds.): *Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective*, Springer Berlin Heidelberg NewYork.
- VEDUNG, E. (1997): *Evaluación de políticas públicas y programas*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- VELDMAN, P. (2009): “Learning social metrics from international development”. *World Bank Research Observer*, 24 (1), 71-113.
- VERHEUL, I.; WENNEKERS, S.; AUDRETSCH, D. B. y THURIK, R. (2002) “An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture”. En AUDRETSCH, D. B.; THURIK, R.; VERHEUL, I. y WENNEKERS, S. (Eds.): *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison*, *Economics of Science, Technology and Innovation*, Vol. 27.
- WEBER, M. (1979): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Edicions 62, Barcelona, tercera edición, 1975.
- WEN, M. (2015): *Uncertain data envelopment analysis*, Springer-Verlang Berlin Heidelberg.
- WIESNER DURÁN, E. (2000): *Función de evaluación de planes, programas, estrategias y proyectos*, Gestión Pública Serie nº 4, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, Santiago de Chile.

- WILLIAMSON, O. E. (1971): "The vertical integration of production. Market failure considerations", *American Economic Review*, 61 (2), 112-123.
- WILSON, P. W. (1995). "Detecting influential observations in data envelopment analysis", *Journal of productivity analysis*, 6 (1), 27-45.
- WOOD, C. y LEIGHTON, D. (2010): *Measuring social value the gap between policy and practice*, Demos. En: [https://www.demos.co.uk/files/Measuring\\_social\\_value\\_-\\_web.pdf?1278410043](https://www.demos.co.uk/files/Measuring_social_value_-_web.pdf?1278410043). Revisado en enero de 2017.
- YEUNG, I. Y. M. y TUNG, R. L. (1996): "Achieving business success in confucian societies: the importance of guanxi (connections)", *Organizational Dynamics*, 25 (2), 54-65.
- ZEULI, K.; LAWLESS, G., DELLER, S.; CROPP R. Y HUGHES, W. (2003): *Measuring the Economic Impact of Co-operatives: Results from Wisconsin*, United States, Department of Agriculture Rural Business–Co-operative Service RBS Research Report 196. En: <http://www.rd.usda.gov/files/RR196.pdf>. Revisado en mayo 2016.

## **NORMATIVA DE REFERENCIA**

ACUERDO de 14 de septiembre de 1999, del Consejo de Gobierno, por el que se autoriza a la Consejería de Trabajo e Industria para constituir la Fundación Andaluza de Escuelas de Empresas (BOJA núm. 120 de 16 de octubre de 1999).

Acuerdo de 23 de mayo de 2013, del Consejo de Gobierno, por el que se aprueban las normas reguladoras y establecimiento del procedimiento de concesión directa del Programa de Incentivos a la contratación por cuenta ajena de trabajadores desempleados (BOCM núm. 127 de 30 de mayo de 2013).

Decreto 123/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (BOJA núm. 186 de 23 de septiembre de 2014).

Decreto 131/1990, de 8 de mayo, por el que se regula el programa de Escuelas de Empresas para Cooperativas Juveniles (BOJA núm. 53 de 26 de junio de 1990).

Decreto 137/2002, de 30 de abril, de medidas de apoyo a las familias andaluzas (BOJA núm. 52 de 4 de mayo de 2002).

Decreto 171/2009, de 3 de noviembre, por el cual se aprueba el Reglamento del procedimiento de conciliación, mediación y arbitraje ante el Consejo Superior de la Cooperación (DOGC núm. 5499 de 5 de noviembre de 2009).

Decreto 157/2015, de 18 de septiembre, del Consell, por el que se aprueba el Reglamento orgánico y funcional de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo. (DOCV núm. 7620 de 22.09.2015).

Decreto 24/2016, de 26 de noviembre, del Lehendakari, de creación, supresión y modificación de los Departamentos de la Administración de la Comunidad

Autónoma del País Vasco y de determinación de funciones y áreas de actuación de los mismos. (BOPV núm. 226 de 28 de noviembre de 2016).

Decreto 193/2015, de 4 de agosto, del Consejo de Gobierno, por el que se establece la estructura orgánica de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda (BOCM núm. 185 de 6 de agosto de 2015).

Decreto 193/2005, de 27 de diciembre, de organización y funcionamiento del Consejo Regional de Economía Social de Castilla-La Mancha (DOCM núm. 263 de 30 de diciembre de 2005).

Decreto 219/2011, de 28 de junio, por el que se aprueba el Plan para el Fomento de la Cultura Emprendedora en el Sistema Educativo Público de Andalucía (BOJA núm. 137 de 14 de julio de 2011).

Decreto 24/2001, de 13 de febrero, por el que se establece el marco regulador de las ayudas de finalidad regional y en favor de las PYMES que se concedan por la Administración de la Junta de Andalucía (BOJA núm. 20 de 17 de febrero de 2001).

Decreto 61/2000, de 4 de abril, por el que se regulan las Cooperativas de iniciativa Social (BOPV núm. 82 de 3 de mayo de 2000).

Decreto 64/1999, de 2 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento sobre procedimientos y requisitos relativos a las sociedades cooperativas de utilidad pública (BOPV núm. 33 de 17 de febrero de 1999).

Decreto 72/2006, de 30 de mayo, de los procedimientos de Arbitraje, Conciliación y Mediación en el ámbito de la Economía Social (DOCM núm. 114 de 2 de junio de 2006).

Decreto 888/1969, de 9 de mayo, por el que se promulga el nuevo Estatuto fiscal de las Cooperativas (BOE núm. 114 de 13 de mayo de 1969).

Decreto n.º 213/2015, de 6 de agosto, por el que se modifica el Decreto n.º 112/2015, de 10 de julio, por el que se establecen los Órganos Directivos de la Consejería de Desarrollo Económico, Turismo y Empleo (BORM núm. 183 de 10 de agosto de 2015).

Decreto Foral 170/2015, de 3 de septiembre, por el que se establece la estructura orgánica del Departamento de Desarrollo Económico (BON núm. 176 de 4 de septiembre de 2015).

Decreto N° 1.440, de 30 de agosto de 2001, Ley Especial de Asociaciones Cooperativas (Gaceta Oficial Núm. 37285 de 18 de septiembre de 2001).  
Venezuela.

La Constitución Española (BOE núm. 311 de 29 de diciembre de 1978).

Ley 14/2011 de Sociedades Cooperativas Andaluzas (BOE núm. 17 de 20 de enero de 2012).

Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (BOE núm. 17 de 20 de enero de 2012).

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y a su internacionalización (BOE núm. 233 de 28 de septiembre de 2013).

Ley 15/2011, de 15 de diciembre de 2011, de Emprendedores, Autónomos y Pymes (DOCM núm. 250 de 26 de diciembre de 2011).

Ley 15/2011, de 23 de diciembre, Andaluza de Promoción del Trabajo Autónomo (BOJA núm. 255 de 31 de diciembre de 2011).

Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (BOE núm. 304 de 30 de diciembre de 1990).

Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (BOE núm. 170 de 17 de julio de 1999).

Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza 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 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas.

Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra (BOE núm. 4 de 4 de enero de 2007).

Ley Nº 18.407, Sistema Cooperativo, (D.O. núm. 27612 de 14 de noviembre de 2008). Uruguay.

Ley nº 19.832, Modifica la Ley General de Cooperativas. Chile.

Ley nº 20.337, Ley de Cooperativas. Argentina.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, (Registro Oficial núm, 444 de 10 de Mayo del 2011), Ecuador.

Orden 1477/2006, de 17 de julio, del Consejero de Empleo y Mujer, por la que se establece la regulación procedimental de las ayudas y subvenciones del programa de abono de cuotas a la Seguridad Social a los perceptores de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único en el ámbito de la Comunidad de Madrid (BOCM núm. 182 de 2 de agosto de 2006).

Orden 23/2012, de 12 de noviembre, de la Consejería de Empleo, Turismo y Cultura, por la que se establecen las bases reguladoras para la compensación de cuotas a la Seguridad Social a aquellos emprendedores que creen empleo o prorroguen la duración de los contratos ya existentes, y se convocan subvenciones para el año 2012 (BOCM núm. 271 de 13 de noviembre de 2012).

Orden 29 de junio de 2009, Ayudas dirigidas a fomentar el desarrollo de una economía social innovadora, competitiva y emprendedora en el marco del tejido productivo andaluz a través de Apoyo a la Incorporación de Socios en

Cooperativas y Sociedades Laborales (BOJA núm. 133 de 10 de julio de 2009).

Resolución de 5 de mayo de 2017, del conseller de Economía sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, por la que se convocan determinadas ayudas para el fomento de las empresas cooperativas y de las sociedades laborales, y del empleo en las mismas, en la Comunitat Valenciana, para el ejercicio 2017 (DOCV nº 8042, de 18 de mayo de 2017).

Orden de 15 de abril de 2016, de la Consejera de Economía, Empleo y Hacienda, de corrección de errores de la Orden de 23 de diciembre de 2015, de la Consejera de Economía, Empleo y Hacienda, por la que se convocan ayudas para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales en el ámbito de la Comunidad de Madrid para el año 2016 (BOCM núm. 140 de 14 de junio de 2016).

Orden de 23 de diciembre de 2015, de la Consejera de Economía, Empleo y Hacienda, por la que se convocan ayudas para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales en el ámbito de la Comunidad de Madrid para el año 2016 (BOCM núm. 75 de 30 de marzo de 2015).

Orden de 1 de agosto de 2013, del Consejero de Empleo y Políticas Sociales, por la que se convocan y regulan las ayudas para la asistencia técnica en las Empresas de Economía Social de la Comunidad Autónoma del País Vasco (BOPV núm. 154 de 14 de agosto de 2013).

Orden de 1 de agosto de 2013, del Consejero de Empleo y Políticas Sociales, por la que se convocan y regulan las ayudas para la Formación en la Economía Social (BOPV núm. 154 de 14 de agosto de 2013).

Orden de 1 de agosto de 2013, del Consejero de Empleo y Políticas Sociales, por la que se convocan y regulan las ayudas para la incorporación de personas

socias a empresas de economía social (BOPV núm. 154 de 14 de agosto de 2013).

Orden de 15 de julio de 1999 por la que se establecen las bases de concesión de subvenciones públicas para el fomento del desarrollo local e impulso de los proyectos y empresas calificados como I + E (BOE núm. 182 de 31 de julio de 1999).

Orden de 17 de Febrero de 2004 y sus Órdenes de modificación: Orden de 18 de Noviembre de 2004, y Orden de 9 de Noviembre de 2005, de Abono de las Cuotas a la SS.SS. a los/as trabajadores/as que hayan percibido la Prestación por Desempleo en su Modalidad de Pago Único por la Cuantía Total a que tuvieran derecho en el momento de la Capitalización (BOJA núm. 48 de 10 de marzo de 2004).

Orden de 17 de mayo de 2002, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de ayudas como medidas de apoyo a las familias andaluzas a través de empresas de economía social (BOJA núm. 60 de 23 de mayo de 2002).

Orden de 18 de febrero de 2014, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones públicas en régimen de concurrencia competitiva, para la integración sociolaboral de las personas pertenecientes a colectivos en situación de exclusión social a través de empresas de inserción, y se efectúa su convocatoria para el año 2014 (BOJA núm. 42 de 4 de marzo de 2014).

Orden de 19 de abril de 2007, por la que se establecieron las bases reguladoras de un Programa de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial en Andalucía y se efectuó su convocatoria para los años 2007 a 2009 (BOJA núm. 91 de 9 de mayo 2007).

Orden de 19 de septiembre de 1988, por la que se crean los premios Arco Iris del Cooperativismo (BOJA núm. 75 de 27 de septiembre de 1988).

Orden de 21 de enero de 2004, por la que se establecen las bases de concesión de ayudas públicas para las Corporaciones Locales, los Consorcios de la Unidades Territoriales de Empleo y Desarrollo Tecnológico, y empresas calificadas como I+E dirigidas al fomento del desarrollo local (BOJA núm. 22, de 3 de febrero de 2004), modificada por la Orden de 22 de noviembre de 2004 (BOJA núm. 232, de 26 de noviembre de 2004), por Orden de 9 de noviembre de 2005 (BOJA núm. 222, de 14 de noviembre de 2005), y por la Orden de 23 de octubre de 2007 (BOJA núm. 226, de 16 de noviembre de 2007).

Orden de 2 de mayo de 2016 del titular de la Consejería de Desarrollo Económico, Turismo y Empleo, de bases reguladoras de subvenciones para programas de fomento de la Economía Social. (BORM nº 102, de 04/05/2016)

Orden de 22, de abril de 2013, de la Consejería de Educación, Formación y Empleo, de bases reguladoras y de convocatoria de subvenciones para programas de fomento de la economía social para el año 2013 (BORM nº 99, de 2 de mayo de 2013).

Orden de 24 de mayo de 2005 de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa por la que se establecen las bases reguladoras de un programa de incentivos para el fomento de la innovación y el desarrollo empresarial en Andalucía y se efectúa su convocatoria para los años 2005 y 2006 (BOJA núm. 114 de 14 de junio de 2005).

Orden de 25 de septiembre de 2006, por la que se establecen las bases reguladoras de las Medidas para el Desarrollo de la Economía Social y se efectúa su convocatoria para los ejercicios 2006 y 2007 (BOJA núm. 203 de 19 de octubre de 2006).

Orden de 29 de mayo de 2003, por la que se regulan las medidas de impulso a la sociedad del Conocimiento para las empresas andaluzas de Economía Social (BOJA núm. 121 de 26 de junio de 2003).

Decreto 22/2017, de 21 de marzo por el que se regula la concesión directa de subvenciones en el marco del Programa de Promoción de Cooperativas y Sociedades Laborales en Castilla-La Mancha (DOCM núm. 61 de 28 de marzo de 2017).

Ley Orgánica 6/1981, de 30 de diciembre, Estatuto de Autonomía para Andalucía (BOE núm. 9 de 11 de enero de 1982).

Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi (BOPV núm. 135 de 19 de julio de 1993), modificada por la Ley 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi (BOE núm. 299 de 13 de diciembre de 2011) y la Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi (BOE núm. 35 de 10 de Febrero de 2012).

Ley Foral 9/1994, de 21 de junio, reguladora del régimen fiscal de las cooperativas de Navarra (BOE núm. 209 de 1 de septiembre de 1994).

Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales (BOE núm. 72 de 25 de marzo de 1997).

Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (BOE núm. 131, de 2 de junio de 1999).

Ley 13/2003, de 13 de junio, de modificación de la Ley 18/2002, de 5 de julio, de cooperativas (BOE núm. 171 de 18 de Julio de 2003).

Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (BOE núm. 87 de 11 de abril de 2003).

Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia (BOE núm. 111 de 9 de mayo de 2007).

Ley Orgánica 2/2007, de 19 de marzo, de reforma del Estatuto de Autonomía para Andalucía (BOE núm. 68 de 20 de marzo de 2007).

Ley 9/2007, de 22 de octubre, de la Administración de la Junta de Andalucía (BOJA núm. 215 de 31 de octubre de 2007 y BOE núm. 276 de 17 de noviembre de 2007).

Ley 6/2008, de 25 de junio, de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi (BOE núm. 212 de 3 de septiembre de 2011).

Decisión de la Comisión de 15.12.2009 sobre la ayuda nº C 22/2010, relativa a las medidas de apoyo al sector agrícola aplicadas por España tras la subida del coste del combustible (DOUE, 4 de Septiembre de 2010).

Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha (BOE núm. 37 de 12 de febrero de 2011), que modifica a Ley 20/2002, de Cooperativas de Castilla-La Mancha.

Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE núm. 76 de 30 de marzo de 2011).

Decreto-Ley 8/2013, de 28 de mayo, de Medidas de Creación de Empleo y Formento del Emprendimiento (BOJA núm. 105 de 31 de mayo de 2013).

Decreto 81/2015, de 14/07/2015, por el que se establece la estructura orgánica y se fijan las competencias de los órganos integrados en la Consejería de Economía, Empresas y Empleo (DOCM núm. 138 de 16 de julio de 2015).

Decreto 189/2015, de 25/08/2015, por el que se modifica el Decreto 81/2015, de 14 de julio, por el que se establece la estructura orgánica y se fijan las competencias de los órganos integrados en la Consejería de Economía, Empresas y Empleo (DOCM núm. 169 de 28 de agosto de 2015).

Decreto de la Presidenta 12/2015, de 17 de junio, de la Vicepresidencia y sobre reestructuración de Consejerías (BOJA núm. 117 de 18 de junio de 2015).

Decreto 2/2016, de 13 de enero, de creación, denominación y determinación del ámbito de competencia de los departamentos de la Administración de la Generalidad de Cataluña. (DOGC núm. 7037 de 14 de enero de 2016).

Orden de 6 de junio de 2014, por la se aprueban las bases reguladoras para la concesión de subvenciones del Programa de Apoyo a la Promoción y el Desarrollo de la Economía Social para el Empleo (BOJA núm. 113 de 13 de junio de 2014).

Orden de 9 de diciembre de 2008, por la que se establecen las bases reguladoras de un Programa de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial en Andalucía y se efectúa su convocatoria para los años 2008 a 2013 (BOJA núm. 249 de 17 de diciembre de 2008), modificada por la Orden de 28 de septiembre de 2009 (BOJA núm. 201 de 14 de octubre de 2009), la Orden de 18 de enero de 2012, por la que se establecen las bases reguladoras de un Programa de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial en Andalucía en su convocatoria para los años 2012 y 2013 (BOJA núm. 18 de 27 de enero de 2012) y la Orden de 27 de junio de 2013, por la que se modifica la de 18 de enero de 2012, por la que se establecen las bases reguladoras de un Programa de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial en Andalucía y se efectúa su convocatoria para los años 2012 y 2013 (BOJA núm. 126 de 1 de julio de 2013).

Orden EMO/333/2012, de 22 de octubre, por la que se establecen las bases reguladoras de las subvenciones para el fomento, la cooperación y la promoción de las empresas cooperativas y sociedades laborales, y se abre la convocatoria para el año 2012 para presentar solicitudes (DOGC núm. 6245 de 2 de noviembre de 2012).

Programa Andaluz para el Fomento de la Economía Social, regulado mediante Orden de 29 de marzo de 2001 (BOJA núm. 49 de 28 de abril de 2001) y posteriores modificaciones del 12 de marzo de 2002 (BOJA núm. 56 de 14 de

mayo de 2002) y 1 de septiembre de 2003 (BOJA núm. 184 de 24 de septiembre de 2003), por tipo de empresa y municipio.

Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio, por el que se regula el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único por el valor actual de su importe, como medida de fomento de empleo (BOE núm. 157 de 2 de julio de 1985).

Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio, por el que se regula el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único por el valor actual de su importe, como medida de fomento de empleo (BOE núm. 157 de 2 de julio de 1985). Modificada por Disposición final decimotercera del Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral (BOE núm. 36 de 11 de febrero de 2012) y Disposición Transitoria Cuarta de la Ley 45/2002, de 12 de diciembre, en la redacción dada por la Disposición Final Vigésima de la Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011 (BOE núm. 311 de 23 de diciembre de 2010).

Real Decreto 219/2001, de 2 de marzo, sobre organización y funcionamiento del Consejo para el Fomento de la Economía Social (BOE núm. 64 de 15 de marzo de 2001).

Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (BOE núm. 75 de 29 de marzo de 1995).

Real Decreto-ley 3/2014, de 28 de febrero, de medidas urgentes para el fomento del empleo y la contratación indefinida (BOE núm. 52, de 1 de marzo de 2014).

Real Decreto-Ley 8/2014, de 4 de julio, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia (BOE núm. 163, de 5 de julio de 2014).

Resolución del Parlamento Europeo sobre economía social (2008/2250 (INI), DOUE C76E de 25.03.2010).

Resolución 416/2014, de 19 de febrero, de la Directora Gerente del Servicio Navarro de Empleo, por la que se regula la concesión de subvenciones al fomento del empleo en las cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales de Navarra mediante la realización de actuaciones para la creación de nuevas empresas de economía social, así como para labores de asistencia técnica, fomento y difusión, y realización de proyectos piloto. (BON núm. 39 de 26 de febrero de 2014).

Resolución 585, de la Diputación Provincial de Jaén, de 13 de mayo de 2013, por la que se aprueba la convocatoria de subvenciones destinada a fomentar la constitución de Sociedades Cooperativas Andaluzas de Trabajo, en el marco del Plan de Empleo en la provincia de Jaén (BOP JAÉN núm. 93 de 17 de mayo de 2013).

Resolución de 2 de julio de 2014, de la Dirección General de Economía Social, por la que se convoca la concesión de subvenciones recogidas en Orden de 6 de junio de 2014, por la se aprueban las bases reguladoras para la concesión de subvenciones del Programa de Apoyo a la Promoción y el Desarrollo de la Economía Social para el Empleo (BOJA núm. 134 de 11 de julio de 2014).

## REFERENCIAS PÁGINAS WEB

AGENCIA TRIBUTARIA (2016):

[http://www.agenciatributaria.es/static\\_files/AEAT/Estudios/Estadisticas/Informes\\_Estadisticos/Informes\\_Anuales\\_de\\_Recaudacion\\_Tributaria/Ejercicio\\_2015/IART15.pdf](http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Estudios/Estadisticas/Informes_Estadisticos/Informes_Anuales_de_Recaudacion_Tributaria/Ejercicio_2015/IART15.pdf). Revisado en enero 2017.

ANDALUCÍA COOPERA (2017): [www.andaluciaemprendecoopera.es](http://www.andaluciaemprendecoopera.es) Revisado en enero 2017.

ANDALUCÍA EMPRENDE TV (2017): [www.andaluciaemprende.tv](http://www.andaluciaemprende.tv) Revisado en enero 2017.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2015): Informe de supervivencia empresarial 2008-2014. En: [http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/Informe\\_Supervivencia\\_2008-2014\\_Vd.pdf](http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/Informe_Supervivencia_2008-2014_Vd.pdf)

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2016): Informe de gestión 2015. En: <http://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/INFORME-DE-GESTI%C3%93N-ANDALUC%C3%8DA-EMPRENDE-2015-web.pdf>. Revisado en noviembre de 2016.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2017a): <http://www.andaluciaemprende.es/es/inicio> Revisado en enero 2017.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA (2017b): <https://servicios.andaluciaemprende.es/alojamientos> Revisado en enero 2017.

AULA EMPRENDE (2017): [www.aulaandaluciaemprende.es](http://www.aulaandaluciaemprende.es) Revisado en enero 2017.

BARCELONA ACTIVA (2017): [www.barcelonactiva.cat](http://www.barcelonactiva.cat) Revisado en enero 2017.

CÁMARA DE COMERCIO DE TOLEDO (2017): Viveros de empresa. En: <http://www.viveroscamaratoledo.com/tarifas/>. Revisado en enero 2017.

CENTER FOR HIGH IMPACT PHILANTHROPY (2017): <http://www.impact.upenn.edu/>. Revisado en enero 2017.

CEPES ANDALUCÍA (2017): <http://www.cepes-andalucia.es> Revisado en enero 2017.

CIENTOS CAMINOS AL ÉXITO (2017): [www.cien caminos alexito.com](http://www.cien caminos alexito.com) Revisado en enero 2017.

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE VALLADOLID (2005): Honorarios profesionales orientativos. En: [http://www.ecova.es/docs/8\\_tarifas\\_00\\_euros.pdf](http://www.ecova.es/docs/8_tarifas_00_euros.pdf)

CONSEJERÍA DE HACIENDA Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA (2016): Cuentas anuales 2015 Fundación Pública Andaluza Andalucía Emprende. En: <https://www.juntadeandalucia.es/haciendayadministracionpublica/servicios/fiscalizacion/rendicion/cuenta2015/cuenta/fundaciones.htm>. Revisado en diciembre 2016.

DALBERG (2017): <http://www.dalberg.com/> Revisado en enero 2017.

DESARROLLO SOCIAL (2017): <http://www.desarrollosocial.gob.ar/> Revisado en enero 2017.

EMPRENDEDORES (2017): <http://www.emprendedores.gva.es/> Revisado en enero 2017.

FBES (2017): [http://www.fbes.org.br/index.php?option=com\\_frontpage&Itemid=1](http://www.fbes.org.br/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1) Revisado en enero 2017.

FORÉTICA (2017): SGE-21 Sistema de Gestión Ética y Socialmente Responsable. En: [http://www.foretica.org/wp-content/uploads/2016/01/SGE-21\\_2008\\_ES-DEF.pdf](http://www.foretica.org/wp-content/uploads/2016/01/SGE-21_2008_ES-DEF.pdf). Revisado en enero 2017.

FOUNDATION CENTER (2017):

<http://trasi.foundationcenter.org/record.php?SN=89>. Revisado en enero 2017.

FUNDIBES (2017): <http://www.fundibes.org/> Revisado en enero 2017.

GENCAT (2017): <http://inicia.gencat.cat/inicia/es/> Revisado en enero 2017.

GRUPO SPRI (2017): [www.spri.eus/es](http://www.spri.eus/es) Revisado en enero 2017.

HIPINVESTOR (2017): <http://hipinvestor.com/> . Revisado en febrero 2017.

IAAP, INSTITUTO ANDALUZ DE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2013):

Circular, 01/2013 de 18 de enero, de la dirección del instituto andaluz de administración pública, para la gestión de acciones formativas. En: [http://www.juntadeandalucia.es/institutodeadministracionpublica/publico/anexos/masiaap/Circular\\_18Enero2013.pdf](http://www.juntadeandalucia.es/institutodeadministracionpublica/publico/anexos/masiaap/Circular_18Enero2013.pdf). Revisado en enero 2017.

IEA (2016a): Actividad financiera y empresarial. Actividad empresarial. Cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas de Andalucía por provincia. Año 2014.

En:

[https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwj3\\_lyssdPTAhWBvBQKHcOvAooQFggkMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.juntadeandalucia.es%2Finstitutodeestadisticaycartografia%2Fiea%2Fpublicaciones%2Fdatos%2FAnuarioEstadisticoAndalucia%2FCapitulo12%2FAnuario120208.xls&usq=AFQjCNH08foW4O2qRoOhfSJWAmaljfgKLw&cad=rja](https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwj3_lyssdPTAhWBvBQKHcOvAooQFggkMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.juntadeandalucia.es%2Finstitutodeestadisticaycartografia%2Fiea%2Fpublicaciones%2Fdatos%2FAnuarioEstadisticoAndalucia%2FCapitulo12%2FAnuario120208.xls&usq=AFQjCNH08foW4O2qRoOhfSJWAmaljfgKLw&cad=rja).

Revisado en enero 2017.

IEA (2016b): Anuario Estadístico de Andalucía. Ingresos y gastos de los hogares.

Prestaciones sociales económicas. Pensión media anual según sexo por provincia. En:

<http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/iea/resultadosConsulta.jsp?CodOper=64&codConsulta=92729>. Revisado en enero 2017.

IEA (2016c): Anuario Estadístico de Andalucía. Ingresos y gastos de los hogares.

Ingresos del trabajo. Asalariados, percepciones salariales y salarios según

sexo por provincia. En:  
<http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/iea/resultadosConsulta.jsp?CodOper=64&codConsulta=92717>. Revisado en enero 2017.

IEA (2016d): Estadísticas de Actividad empresarial. Demografía de empresas. Demografía de empresas y empleo por estrato de empleo. Año 2015. En:  
[https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0ahUKEwiqidaZstPTAhXLvxQKHR7yBpkQFgg2MAM&url=http%3A%2F%2Fwww.juntadeandalucia.es%2Finstitutodeestadisticaycartografia%2Fdemogemp%2Ftab%2F2015%2Ftab%2FDEMP\\_15\\_24.xls&usg=AFQjCNEB8ty3D64ZUpr2g1-xHGW7l8Nu2w&cad=rja](https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0ahUKEwiqidaZstPTAhXLvxQKHR7yBpkQFgg2MAM&url=http%3A%2F%2Fwww.juntadeandalucia.es%2Finstitutodeestadisticaycartografia%2Fdemogemp%2Ftab%2F2015%2Ftab%2FDEMP_15_24.xls&usg=AFQjCNEB8ty3D64ZUpr2g1-xHGW7l8Nu2w&cad=rja). Revisado en enero 2017.

I-EMPRENDE (2017): [www.i-emprende.com](http://www.i-emprende.com) Revisado en enero 2017.

IEMPRENDEDORES (2017): [www.iemprendedores.es](http://www.iemprendedores.es) Revisado en enero 2017.

IEPS (2017): <http://www.ieps.gob.ec/web/index.php> Revisado en enero 2017.

INAES (2017): <http://www.inaes.gov.ar/es/> Revisado en enero 2017.

IVIE (2017): <http://www.ivie.es/es/> Revisado en enero 2017.

JUNTA DE ANDALUCÍA (2017): Anteproyecto de Ley Andaluza de Fomento del Emprendimiento. En:  
<http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/Anteproyecto%20de%20Ley%20de%20Fomento%20del%20Emprendimiento.pdf>. Revisado en enero 2017.

LANZADERAS DE EMPLEO (2017): [www.lanzaderasdeempleo.es](http://www.lanzaderasdeempleo.es) Revisado en enero 2017.

LBG (2017a): <http://www.lbg-online.net/#>. Revisado en enero 2017.

LBG (2017b): <https://www.lbg.es/es/home>. Revisado en enero 2017.

MADRID EMPRENDE (2017): [www.madridemprende.com/](http://www.madridemprende.com/) Revisado en enero 2017.

MICROCREDITO (2017): <http://www.microcredito.org.ar/conami.php> Revisado en enero 2017.

MINIEMPRESAS EDUCATIVAS (2017):

<http://www.juntadeandalucia.es/AndaluciaEmprende/miniempresaeducativa/>  
Revisado en enero 2017.

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2015): Orden ESS/86/2015, de 30 de enero, por la que se desarrollan las normas legales de cotización a la Seguridad Social, desempleo, protección por cese de actividad, Fondo de Garantía Salarial y formación profesional, contenidas en la Ley 36/2014, de 26 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2015. En: <https://www.boe.es/boe/dias/2015/01/31/pdfs/BOE-A-2015-847.pdf>. Revisado diciembre 2016.

OPENFUTURE (2017): <https://andalucia.openfuture.org/> Revisado en enero 2017.

PROGRAMA MINERVA (2017): <https://www.programaminerva.es/> Revisado en enero 2017.

PROGRESS OUT OF POVERTY (2017):

<http://www.progressoutofpoverty.org/about-ppi>. Revisado en enero 2017.

PROYECTO LUNAR (2017): [www.proyectolunar.com](http://www.proyectolunar.com) Revisado en enero 2017.

SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMÍA SOLIDARIA (2017):

<http://portal.mte.gov.br/ecosolidaria/secretaria-nacional-de-economia-solidaria/>. Revisado en enero 2017.