



Economía social. Jóvenes v empleo

data, citation and similar papers at core.ac.uk

brought to you

provided by Portal de Revistas Científicas

Recibido: 03 de abril de 2015 / Aceptado: 14 de junio de 2015

Resumen. Las organizaciones de la Economía Social en España representaban en 2013 al 13% del empleo y el 12% del PIB (CEPES-España). Asimismo, el papel que desempeña la Economía Social ha sido puesto en relevancia por diversas instituciones y estudios, pues suponen un modelo de organizaciones que, entre otras cuestiones, promueven la creación de proyectos empresariales colectivos con una mayor sostenibilidad y potencialidad que los modelos de autoempleo individual. Sin embargo, a pesar de todo ello, hay pocos estudios académicos o informes sectoriales que analicen el empleo en este sector, principalmente en el caso del empleo juvenil. Este estudio pretende cubrir este espacio en la literatura a través del análisis de los escasos datos disponibles para evidenciar los números y características del empleo juvenil en este sector. Los resultados presentados evidencian que el peso del empleo juvenil en la Economía Social es superior al de la economía a nivel general.

Palabras clave: Economía social; jóvenes; empleo juvenil; análisis sectorial.

[en] Social economy, youth and employment

Abstract. Organizations of the Social Economy in Spain accounted for 13% of employment and 12% of GDP in 2013, according to the Spanish Confederation of Social Economy. Also, according to various institutions and studies, the role of Social Economy has become relevant due to they represent a model promoting the creation of collective business projects with greater sustainability and potential than models of individual self-employment. However, despite all this, there are few academic studies or sectoral reports analyzing employment in this sector, especially in the case of youth employment. This study aims to fill this gap in the literature analyzing the scarce available data in order to show the numbers and characteristics of youth employment in this sector. Results show the weight of youth employment in the Social Economy is higher than the economy overall.

Key words: Social economy; youth; youth employment; sectoral analysis.

Sumario: 1. Introducción. 2. Economía Social y empleo. 2.1 Definición de Economía Social. 2.2. Otra forma de entender las relaciones laborales. 3. Datos generales del empleo en la economía social. 4. El empleo juvenil en la economía social. 5. Conclusiones. 6 Bibliografía

Como citar: Díaz-Foncela, M. y Marcuello, C. (2016). “Economía social, jóvenes y empleo”. *Cuadernos de Relaciones Laborales* 34(1), 37-60.

¹ Universidad de Zaragoza

E-mail: millan@unizar.es

² Universidad de Zaragoza

E-mail: cmarcuel@unizar.es

1. Introducción

En el año 2011 fue aprobada la Ley 5/2011 de Economía Social en España donde se detallan las principales características y organizaciones que forman la Economía Social en España. En el informe realizado por una Comisión de Independiente de personas expertas para la elaboración de la ley (Monzón, 2010: 11) se indica que “la Economía Social no sólo ha afirmado en los últimos decenios su capacidad para contribuir eficazmente a la resolución de los nuevos problemas sociales sino que se ha consolidado como una institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la revalorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, la corrección de desequilibrios en el mercado de trabajo y, en suma, la profundización de la democracia económica”.

Asimismo, podemos encontrar diversos trabajos en la literatura académica en España como Bel (2005), Miguélez (2006), Clemente et al (2009) Calderón y Calderón (2012), Hidalgo (2013) y López (2014) que analizan la contribución de las diferentes organizaciones de la Economía Social a la creación de empleo. A nivel internacional también se produce este tipo de análisis en los trabajos de Spear y Alan (1997), Russell y Hawkins (2012), Clemente et al. (2012) y Díaz-Foncela y Marcuello (2014). Por otro lado, instituciones como la ONU (2013), la OCDE (2007) y la Comisión Europea (2011) ponen de manifiesto que la Economía Social es capaz de generar sostenibilidad y rentabilidad, a la que vez crear empleo de calidad, promover la cohesión territorial y social y fortalecer la ciudadanía activa.

Con todo esto en España, la Economía Social representaba en 2013 el 12% del PIB en facturación, así como 44.563 empresas (3,3% del total de sociedades mercantiles) y 2.215.175 puestos de trabajo (13% del empleo). En el caso de Europa, la Economía Social, a través de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones, supone el 10% de las empresas europeas, el 15% del PIB y el 17% del empleo.³

Sin embargo, a pesar de que el empleo de los jóvenes en las organizaciones de la Economía Social es una cuestión relevante tanto por los programas de empleo en Empresas de Inserción o de asociaciones y fundaciones como por la capacidad de empoderamiento a los jóvenes que tienen las cooperativas y sociedades laborales apenas existen trabajos, ni académicos ni divulgativos, enfocados al empleo juvenil. Asimismo, la escasez de estadísticas disponibles dificulta también la realización de estudios en este ámbito.

Así, este trabajo pretende cubrir este espacio en la literatura con el objetivo de identificar el papel de la Economía Social en la creación de empleo y, especialmente, en la creación de empleo juvenil, así como las posibilidades que puede ofrecer a los jóvenes para la creación de empresas colectivas que den respuesta a sus necesidades. Para ello, la estructura del artículo es como sigue: a continuación, se presentan los rasgos básicos de la Economía Social y su papel en la creación de empleo. En el apartado tercero se muestran los datos generales de la empleo en la economía social, profundizando en el apartado cuarto en el empleo

³ <http://www.cepes.es/noticia=385>

juvenil y la economía social. Finalmente en el apartado 5 se presentan las principales conclusiones.

2. Economía social y empleo

2.1. Definición de Economía Social

La Economía Social está formada por un conjunto de organizaciones diversas que comparten un conjunto de valores y principios que las hacen valiosas para el desarrollo social y económico de una sociedad (Monzón y Chaves, 2012). En este sentido, hay que recordar un matiz relevante: no hay desarrollo económico si éste no está enfocado a resolver las necesidades de las personas y del planeta, sabiendo que el crecimiento por sí solo puede provocar el incremento de las desigualdades y ahondar en los problemas de las personas y del medioambiente (Neef et al., 1986). Este matiz es relevante, ya que este debate lleva largo tiempo planteado, y, aunque actualmente parece haberse caído en el olvido, autores como Martha Nussbaum, Elinor Ostrom o Manfred Max Neef, entre otros, han llamado la atención sobre crecimiento y desarrollo, diferenciando ambos conceptos.

Asimismo, en la conferencia mundial del año 2010 de la *International Federation of Scholarly Associations of Management* (IFSAM) se dedicó una sesión específica sobre “S-36 Economía Social y Gestión”,⁴ en cuya documentación se indicaba que: “en los últimos 20 años, las líneas de pensamiento exclusivamente financieras impuestas a las empresas capitalistas, sobre todo a las cotizadas, han conducido gradualmente a una pérdida de los principios fundamentales sobre los que se basa la ciencia económica a favor del “valor” de las acciones y su rentabilidad. De esta manera, estas empresas han pasado de una filosofía de producción y distribución equitativa de la riqueza a, por un lado, la búsqueda irracional del beneficio individual/empresarial, y por otro, a la demanda de resultados a corto plazo y el incremento constante de los resultados financieros. La responsabilidad social de todas las partes implicadas (empresas, ciudadanos, consumidores, entre otros) sólo puede existir en presencia de valores como la democracia, el intercambio, la equidad y la solidaridad, que dan lugar a prácticas que desafían el comportamiento individualista, narcisista y egoísta sobre el que se ha basado la economía financiera actual.”

Ante esto, la Economía Social aparece como un modelo alternativo al apostar por un modelo de empresa basada en valores, donde la persona prima por encima de capital, el reparto de beneficios se fija con criterios colectivos, y la democracia, la solidaridad y la cohesión social son factores claves de la gestión de la nueva empresa. Así lo expresa la Ley de Economía Social, que en su artículo 4 declara los principios y valores que deben guiar las decisiones y actuaciones de las organizaciones que la forman:

- A) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a

⁴ <http://www.ifsam2010.org/tracks/ifsam2010SILVA&MERTENS&DEFOURNY.pdf>

priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

- B) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- C) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- D) Independencia respecto a los poderes públicos.

En el artículo 5 de esta misma Ley se explicita que las organizaciones que forman parte de la Economía Social son “las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos”.

Evidentemente, como todas las organizaciones formadas por personas, encontraremos entidades en la Economía Social más cercanas a estos principios y otras que, aunque compartiendo la forma jurídica, no los hacen suyos y los contradicen en su actividad diaria (Fernández, 1995). Entendiendo que siempre va a existir una diversidad en la interpretación y aplicación de estos principios, lo cierto es que estas organizaciones tienen un marco jurídico favorable para cumplirlos (Fernández, 1995). Así, se puede observar como las asociaciones siguen siendo una respuesta a numerosas necesidades de la población, convirtiéndose incluso en escuelas de ciudadanía (Montero et al., 2006). Por su parte, las fundaciones también dan respuesta a muy diferentes asuntos que van desde la cooperación al desarrollo hasta el emprendimiento, las cooperativas son motor de desarrollo local junto con las sociedades laborales (Grávalos y Pomares, 2001), y las empresas de inserción y los centros especiales de empleo están siendo capaces de crear modelos de negocio útiles para dar respuesta a las necesidades vitales de las personas (Calderón y Calderón, 2012). En un ámbito más institucional, las Naciones Unidas también destacan que la Economía Social y las cooperativas en particular realizan “valiosas contribuciones a la reducción de la pobreza, la generación de empleo y la integración social”, como evidenció la celebración en 2012 del Año Internacional de las Cooperativas.⁵

A pesar del reconocimiento obtenido por las organizaciones de la Economía Social, sigue existiendo una escasa visibilidad en el estudio de su impacto y efecto en la economía. Como expresa Borzaga (2011),⁶ “en el contexto de una indiferencia general de las ciencias sociales por incorporar a las cooperativas como objeto de estudio, recientemente se han producido nuevos desarrollos teóricos que

⁵ <http://social.un.org/coopsyear/>

⁶ <http://conference2012.euricse.eu/en/programme>

están han ayudado, no sólo a explicar el fortalecimiento de las cooperativas, sino también a argumentar que estas organizaciones pueden desempeñar un papel mucho mayor que la que actualmente desempeñan, y contribuir a la creación de un sistema diferente y mejor económica y socialmente. El neo-institucionalismo ha investigado el papel de las empresas para hacer frente a los fallos del mercado, con especial atención al papel desempeñado por las diferentes estructuras de propiedad. La economía evolutiva ha cambiado a la concepción convencional de la empresa, que ya no es concebida simplemente como un mecanismo de maximización de beneficios, sino más bien como una organización dirigida a resolver los problemas colectivos. Desde las teorías del comportamiento, así como la economía experimental han sugerido que las cooperativas son organizaciones que se caracterizan porque las motivaciones de las personas no están solo dirigidas por el egoísmo individual”. Este artículo avanza en este camino, presentando a continuación el enfoque diferenciado de la Economía Social sobre el empleo y las relaciones que se da en este ámbito en las organizaciones que la forman.

2.2. Otra forma de entender las relaciones laborales

Diferentes autores e instituciones comparten la propuesta de Musgrave y Musgrave (1991) sobre las funciones que desempeña la Economía Social. En concreto estas funciones se refieren a: la *asignación de recursos*, la *redistribución* de la renta y la riqueza, y la *regulación de desequilibrios* en distintos ámbitos del sistema. Dentro de la función reguladora de los desequilibrios en los distintos ámbitos del sistema, el papel de la Economía Social adquiere especial relevancia. Por un lado, como reguladora de los desequilibrios del mercado de trabajo. Por otro, como mecanismo que fomenta la estabilización territorial de la actividad productiva y del desarrollo endógeno —las cooperativas, los valores por los que se rigen, constituyen una sólida base para el desarrollo local y la cohesión social— al constituirse en catalizadora de diversas problemáticas y de las necesidades detectadas en y desde esas zonas. Y por último, como generadora de capital social que coadyuva al desarrollo económico sostenible en dichas áreas geográficas (Nuñez et al, 2013).

Sin embargo, ¿cuáles son las razones que permiten afirmar estas cuestiones? Uno de los principales argumentos se basa en la propiedad común que ejercen las personas y entidades que crean las organizaciones de Economía Social. En el caso de las cooperativas de trabajo asociado, consumo, vivienda, agrarias, servicios, mar, crédito, enseñanza, sanitarias, seguros, y de transporte está propiedad común se ejerce por los socios trabajadores o socios cooperativistas que están vinculados al proyecto. Como indica McCain (2008), “las cooperativas están formadas por personas que se unen y trabajan juntas, eligen una estrategia conjunta para el beneficio mutuo, pero son organizaciones de propiedad común, gestionadas y controladas democráticamente”. Estas características hacen que en momentos de situaciones económicas desfavorables para la cooperativa o de recesión de la economía se conviertan en proyectos de autoempleo y de resistencia. Esta cuestión se conoce como el efecto refugio (Ben-Ner, 1988; Grávalos y Pomares, 2001): existe un incremento en el número de empresas cooperativas a causa del incremento del desempleo, como respuesta organizada de las personas a las necesidades de encontrar empleo. A pesar de que no existe un consenso total en la

literatura, trabajos como los de Pèrotin (2006), Russell y Hanneman (1992) y Díaz-Foncea y Marcuello (2015) coinciden en observar un comportamiento contracíclico de las cooperativas y el ciclo económico. Asimismo, son más resistentes porque los miembros de la cooperativa, antes de decidir auto-despedirse, buscan soluciones comunes (desde reparto de las horas de trabajo, hasta abordar nuevos proyectos para superar las dificultades) a los problemas existentes (Díaz-Foncea y Marcuello, 2010).

Otro aspecto relacionado con el empleo es la capacidad de innovación de las organizaciones de Economía Social. Este es el caso de las Empresas de Inserción y los Centros Especiales de Empleo, que han demostrado una alta capacidad de anticipación e innovación en el desarrollo de estructuras empresariales adaptadas para dar servicio de las personas que son objetivo prioritario de su actuación (Monzón, 2013).⁷ Esto mismo se puede afirmar con respecto al resto de modelos de empresa social de la Economía Social (asociaciones, fundaciones y cooperativas de iniciativa social), organizaciones que adaptan su estructura interna y el producto que elaboran, buscando como primer objetivo cubrir las necesidades (ya sean sociales, laborales, educativas...) del colectivo al que se dirigen e integran.

En el caso de empleo juvenil, la Economía Social ofrece dos aportaciones principales a su fomento y estabilización. Por un lado, atendiendo al empleo por cuenta ajena, como se ha comentado anteriormente, la capacidad de resistencia de las organizaciones de la economía social en tiempos de dificultades, unido a los valores que ostentan, hacen que estas organizaciones se convierten en una fuente de empleo digno para estos trabajadores. Por otro lado, en cuanto a los opciones de auto-emplearse, tanto las cooperativas como otras organizaciones de la economía social, al tener características específicas para la creación de los propios proyectos empresariales de forma colectiva (Serrán y Lorenzo, 2014) y de atender las nuevas necesidades que surgen de un periodo de recesión tan largo (Vázquez et al, 2013), son un modelo de emprendimiento útil para los jóvenes que les permite empoderarse de forma colectiva para llevar adelante su proyecto.

Sin embargo, el impacto de la crisis y la posterior recesión han tenido también efectos negativos en la Economía Social y en el empleo que ha generado, tal y como se puede observar en el apartado siguiente. A su vez, las políticas de empleo que se han desarrollado desde las instituciones públicas han puesto más el acento en medidas dirigidas al autoempleo individual, mediante el apoyo a los autónomos, que a la creación de proyectos de empleo colectivo. Estas medidas han tenido un papel importante, pero a diferencia de otras crisis económicas anteriores, las políticas y mecanismos dirigidos a promover el empleo en las cooperativas, asociaciones... han perdido peso en el conjunto global de ayudas, lo que también ha impactado en la capacidad de este sector para ser fuente de nuevas empresas y empleos. En este sentido, una cuestión fundamental para que la Economía Social pueda seguir desarrollando sus proyectos es un marco claro en el desarrollo de las políticas que promueven el emprendimiento y el autoempleo (Ramos y Bayter, 2012).

⁷ Las Empresas de Inserción buscan cubrir las necesidades socio-laborales de las personas en exclusión o en riesgo de exclusión, mientras que los Centros Especiales de Empleo se dirigen a las personas con discapacidad, ya sea física, mental o sensorial (Díaz-Foncea y Marcuello, 2012).

Asimismo, desde la Unión Europea se han anunciado diferentes medidas transversales para el periodo 2015-2020 dirigidas a potenciar la Economía Social desde diferentes frentes, valorando la contribución transversal que puede tener este sector a diferentes ámbitos más allá del propio. Esto se va considerar a las organizaciones de economía social en diferente políticas con el mismo nivel que otras instituciones empresariales capitalistas. Sin embargo, este conjunto de medidas debe ser adaptado por cada país a sus características y legislaciones, y todavía no se conoce cómo se están diseñando para el caso español.

3. Datos generales del empleo en la economía social

Según CEPES-España, en el año 2013 la Economía Social generó 2.215.175 puestos de trabajo lo que representa el 13% del empleo. No obstante, en el caso español para acudir a datos desagregados sobre el empleo y sus características debe circunscribirse a los dos modelos organizativos con los que la Administración vincula la Economía Social y de los que existen más datos oficiales: las sociedades cooperativas y las sociedades laborales. Entre ambos representan cerca del 80% de las entidades de la Economía Social en 2013 y un porcentaje muy relevante del empleo creado en este sector, al ser, de hecho, las entidades más vinculadas con este aspecto (Burdin y Dean, 2008; Clemente et al., 2009).⁸

Según la Ley 27/1999 de Cooperativas, éstas pueden definirse como aquellas sociedades constituidas por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional.⁹ En 2014 existían un total de 20.258 sociedades, que dan empleo a 292.394 trabajadores, según los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Por otro lado, la Ley 4/1997 de Sociedades Laborales, las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores (al menos el 66% del capital, de tres socios como mínimo), que presten en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido, podrán obtener la calificación de «Sociedad Laboral». De esta manera, podrán definirse como Sociedad (de Responsabilidad) Limitada Laboral y Sociedad Anónima Laboral las organizaciones en función de su carácter previo. De acuerdo al Ministerio de Empleo y Seguridad Social, en 2014 existían 10.828 sociedades laborales, que dan empleo a 63.536 trabajadores.

La Tabla 1 recoge el número de trabajadores en cooperativas y en la Economía Social en la última década, que se ha incrementado en cerca de 100.000

⁸ Las sociedades cooperativas de trabajo y las sociedades laborales son las formas jurídicas específicas para la creación de empleo (Clemente et al., 2009). Las dos incluyen como socios-propietarios, quienes poseen el último poder de decisión de la organización, a los trabajadores de la empresa (Burdin y Dean, 2008).

⁹ Los principios de la Alianza Cooperativa Internacional, aprobados en 1995, son: 1) Adhesión voluntaria y abierta; 2) Gestión democrática por parte de los asociados; 3) Participación económica de los asociados; 4) Autonomía e independencia; 5) Educación, formación e información; 6) Cooperación entre cooperativas, y 7) Interés por la comunidad.

trabajadores en este periodo, desde los 201.251 trabajadores en 1995 a los 292.394 trabajadores en 2014 en el caso de las sociedades cooperativas, y desde las 254.246 trabajadores a los 355.930 trabajadores en el mismo periodo en el total de la Economía Social. Este crecimiento no ha sido constante en el periodo, sino que se observan dos periodos especialmente relevantes: antes y después de 2006, año que presenta el máximo empleo en la Economía Social con 448.046 trabajadores y en sociedades cooperativas con 317.806 trabajadores.

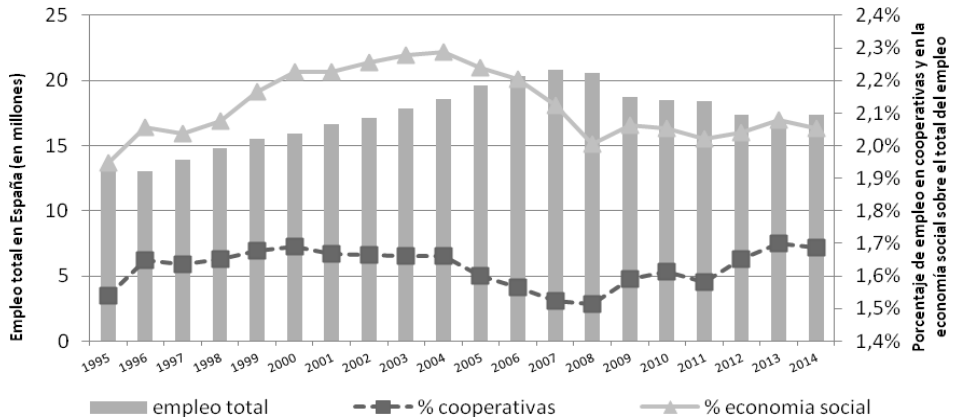
Tabla 1. Trabajadores en cooperativas y en la Economía Social, y porcentaje sobre el empleo total

	Cooperativas	%	Economía Social	%
1995	201.251	1,54%	254.246	1,95%
1996	214.477	1,65%	267.334	2,06%
1997	227.609	1,64%	283.392	2,04%
1998	244.711	1,65%	307.278	2,08%
1999	259.757	1,68%	335.363	2,17%
2000	269.063	1,69%	353.933	2,22%
2001	277.385	1,67%	370.364	2,22%
2002	284.675	1,67%	385.450	2,25%
2003	296.742	1,66%	406.338	2,28%
2004	308.808	1,66%	425.660	2,29%
2005	313.972	1,60%	439.618	2,24%
2006	317.806	1,56%	448.046	2,21%
2007	317.542	1,52%	442.329	2,12%
2008	311.922	1,51%	413.253	2,01%
2009	298.013	1,59%	386.254	2,06%
2010	298.514	1,61%	380.286	2,05%
2011	290.298	1,58%	364.736	1,99%
2012	286.912	1,65%	354.357	2,04%
2013	286.771	1,70%	350.243	2,08%
2014	292.394	1,69%	355.930	2,05%

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social e Instituto Nacional de Estadística.

En la Figura 1 se observa mejor la existencia de diversos sub-periodos. En ella se presenta el peso del empleo en cooperativas y en la Economía Social sobre el total del empleo en España. Atendiendo al empleo en la Economía Social, se observa que su importancia sobre el empleo total ha crecido hasta 2004, cuando comienza un descenso relevante (de 2004 a 2008, periodo de importante crecimiento económico en España), hasta alcanzar alrededor del 2% del empleo total en 2008. Posteriormente, entre 2008 y 2014, el peso de la economía social en el empleo total vuelve a crecer año a año, aunque a menor ritmo que en periodos anteriores.

Figura 1. Evolución del empleo total y porcentaje del empleo en cooperativas y en la Economía Social (1995 - 2014)



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social e Instituto Nacional de Estadística.

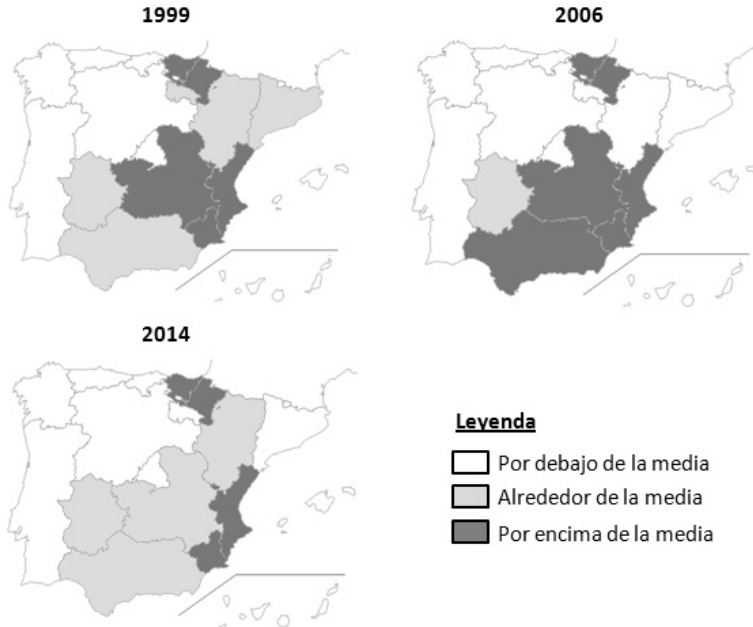
En el caso de las sociedades cooperativas, aunque aparecen los mismos hitos en el periodo, la evolución del empleo muestra un patrón diferente al de la economía social en general. El peso del empleo cooperativo hasta 2004 se mantiene más o menos constante alrededor del 1,6% del empleo total. A partir de 2004, el peso desciende en 15 puntos (en el caso de la economía social el descenso fue de 28 puntos), llegando al mínimo peso del periodo (1,51%). A partir de 2008, en cambio, el empleo cooperativo vuelve a crecer de forma prolongada, incrementándose en un 13% hasta 2013 (comparado con el empleo total, que se redujo en un 18%), demostrándose la existencia del efecto refugio de este tipo de empleo. Actualmente, el empleo cooperativo representa 1,70% del empleo total en España.

En lo referente a la distribución territorial, el peso del empleo en la Economía Social se localiza principalmente en el Norte de España y el Levante. Como muestra la Figura 2, las Comunidades Autónomas de País Vasco y Navarra, y las de Comunidad Valenciana y Murcia son las que mantienen unos niveles de empleo sobre el empleo total por encima de la media en todos los años analizados. En los cuatro territorios, las cooperativas de trabajo han tenido una fuerte presencia histórica, en el caso de País Vasco y Navarra con la experiencia de Mondragón, y en la Comunidad Valenciana y Murcia con un desarrollo importante de este modelo organizacional.

Asimismo, en el Centro-Sur de la Península se observa una presencia de cierta relevancia, aunque en niveles inferiores de peso sobre el empleo total. Tanto Andalucía, como Castilla-La Mancha y Extremadura marcan el punto medio de impacto de la Economía Social en el empleo total. En todos los periodos analizados en la Figura 2, estas Comunidades Autónomas aparecen señaladas, mostrando el peso que mantienen. A ellas se añaden La Rioja, Aragón y Cataluña en el primer año, pero

posteriormente quedan asimiladas a aquellos territorios del Noroeste peninsular en los que la Economía Social apenas tiene un peso relevante.

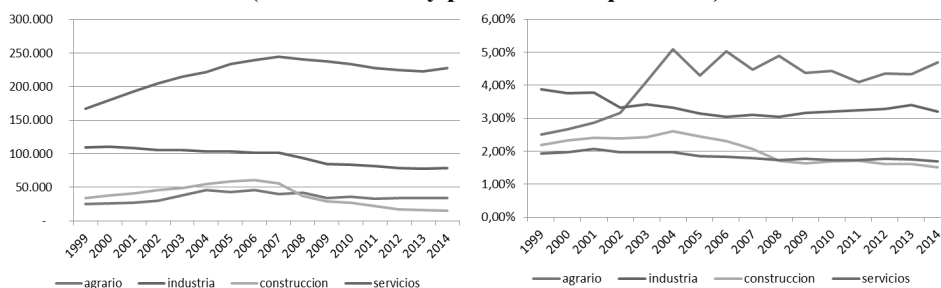
Figura 2. Distribución territorial de la población ocupada en la economía social sobre la población ocupada total



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Finalmente, atendiendo a la distribución sectorial del empleo de la Economía Social, el sector servicios es ampliamente mayoritario, como en la economía en general: en 2014, el 65% del empleo en la economía social es en este sector, frente al 21%, 10% y 4% que se emplean en el sector industria, agrario y de la construcción. Observando el primer gráfico de la Figura 3, cabe destacar al descenso del sector construcción a partir de 2007, que cae por debajo del sector agrario, que mantiene un nivel muy constante en todo el periodo, alrededor de 35.000 trabajadores. Esta constancia contrasta con la evolución del resto de sectores. En este sentido, el sector industria decrece de forma constante a lo largo del periodo, mientras que en el sector servicios crece hasta 2006, reduciéndose ligeramente a partir de ese año.

Figura 3. Evolución del empleo en la economía social por sectores (valor absoluto y peso sobre empleo total)



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En el segundo gráfico de la Figura 3 se presenta el peso de la economía social sobre el empleo total en cada sector. En este caso, el sector agrario muestra un mayor nivel de empleo que el resto de sectores (principalmente a partir de 2002), aunque con una gran variabilidad a lo largo del periodo. Antes de 2002, el sector industria era el más importante en peso sobre el total, pero reduce posteriormente su peso para mantenerse en torno al 3% del empleo total. No obstante, el peso del empleo en este sector crece a partir de 2008. Una tendencia descendente similar muestra el sector construcción y servicios, que muestran una leve reducción, aunque constante, a lo largo del periodo.

4. El empleo juvenil en la economía social

Para analizar las características del empleo en la Economía Social es necesario bucear por diversas fuentes de datos, ya que no existen datos directamente accesibles sobre empleo juvenil en cooperativas. Una primera aproximación se puede realizar a través de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL, en adelante), un conjunto organizado de microdatos anónimos extraídos de registros administrativos de la Seguridad Social, el Padrón Municipal Continuo y de la Agencia Tributaria, correspondiente a más de 1,2 millones de personas residentes en España y que constituye una muestra representativa de todas las personas que han tenido relación con la Seguridad Social en un determinado año.

Utilizando esta base de datos, Clemente et al. (2012) comparan las características sobre los trabajadores en las sociedades cooperativas y el resto de sociedades mercantiles en 2007. Estos autores evidencian que la plantilla de las primeras engloba a más mujeres, más inmigrantes, más trabajadores con diversidad funcional y con más longevidad en la organización. Cabe destacar, atendiendo a la temática de este artículo, que las sociedades cooperativas incorporan a trabajadores de mayor edad que las sociedades mercantiles tradicionales.

Si se diferencia por sector económico, se observa que la mayor edad de los trabajadores en las cooperativas se concentra en el sector servicios, que presenta

una media de edad 38,65 años en la plantilla frente a los 37,78 años del resto de sociedades mercantiles. En el resto de sectores, las sociedades cooperativas muestran una mayor tendencia hacia la contratación de trabajadores más jóvenes, incrementándose las diferencias desde el sector agrícola (con la menor diferencia, con una diferencia entre los modelos organizacionales de 0,35 años) al sector construcción (la mayor, con una diferencia de 0,84 años entre ambas organizacionales).

Tabla 2. Análisis comparado por sectores del perfil de los trabajadores en sociedades cooperativas y el resto de empresas

	Número	Género (% de mujeres)	Edad Media	Inmigración (%)	Discapacidad (%)	Antigüedad
Total Empresas	535.377	41,66%	38,03	24,25%	0,95%	3,34
Sociedades Cooperativas	8.880	45,80%	38,70	29,40%	1,45%	3,79
TE Agr.	22.966	27,00%	39,86	32,39%	0,93%	1,74
Coop. Agr.	1.681	39,38%	39,51	46,22%	0,65%	1,64
TE Ind.	85.732	25,51%	39,53	23,78%	0,90%	4,83
Coop. Ind.	1.508	28,71%	38,84	22,68%	1,66%	4,69
TE Cons.	70.908	8,50%	37,01	31,29%	0,43%	1,99
Coop. Cons.	500	9,20%	36,17	24,00%	0,60%	2,85
TE Serv.	355.771	52,90%	37,78	22,71%	1,07%	3,41
Coop. Serv.	5.191	56,37%	38,65	26,43%	1,73%	4,31

Notas: Género representa el porcentaje de mujeres entre los trabajadores; Inmigración representa el porcentaje de extranjeros en las empresas; Discapacidad presenta el porcentaje de personas con diversidad funcional en la plantilla.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales - MCVL, 2007.

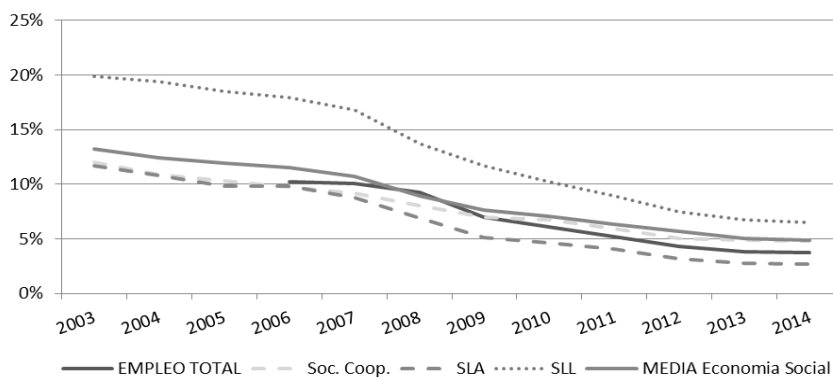
Estos resultados son refutados por CEPES (2013) en su informe sobre el impacto socioeconómico de la economía social, el cual demuestra que las entidades de economía social emplean en mayor medida que las empresas mercantiles tradicionales a mujeres mayores de 45 años, personas mayores de 55 años y personas con discapacidad. Asimismo, añaden que también suelen emplear a mayor porcentaje de personas en situación o riesgo de exclusión social y personas de baja cualificación, mostrando además una mayor estabilidad en el empleo. Este diferencial permite concluir, según el informe, que la economía social realiza una importante aportación a la consecución de la cohesión social en el ámbito del empleo.

La MCVL se queda algo limitada a la hora de analizar el empleo juvenil, pues no aporta datos significativos sobre el mismo. Para poder obtener una imagen fiel de este aspecto es necesario acudir al repositorio sobre características de los trabajadores de la Economía Social existente en el Ministerio de Empleo y

Seguridad Social.¹⁰ Esta fuente aporta datos trimestrales desde 2003 a 2014 procedentes de las estadísticas de Seguridad Social y de los Registros de Cooperativas sobre el género, edad, nacionalidad, tipo de relación (indefinida o temporal), tipo de jornada (tiempo parcial o completo) y antigüedad del trabajadores en estas organizaciones, en función del lugar de trabajo (Comunidad Autónoma y provincia), el tamaño de la sociedad, su actividad económica principal y el tipo de cooperativa en que trabajan.

Para este artículo, se tomarán las características de los trabajadores comparadas con la variable principal de edad (menor de 25 años). A continuación se desarrolla la explicación sobre estas características del empleo juvenil en la Economía Social. Tras revisar el peso del empleo juvenil en los distintos modelos organizativos de la economía social, así como las posibles causas de su evolución, se pasa a analizar las características específicas de este empleo, atendiendo al tipo de contrato y de relación contractual, así como al género, la nacionalidad y el grupo de cotización.

Figura 4. Evolución del peso del empleo juvenil en la economía social



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En primer lugar, la Figura 4 demuestra que el peso del empleo juvenil sobre el total del empleo en la economía social es superior al peso del empleo juvenil sobre el empleo a nivel general. Todos los años para los que existen datos, excepto en el año 2008, que se iguala.

Si comparamos el peso del empleo juvenil en los tres modelos organizacionales de la economía social ha ido descendiendo desde 2003, desde el 13,4% al 4,9% del total de trabajadores en la economía social, reduciéndose la horquilla entre los modelos.

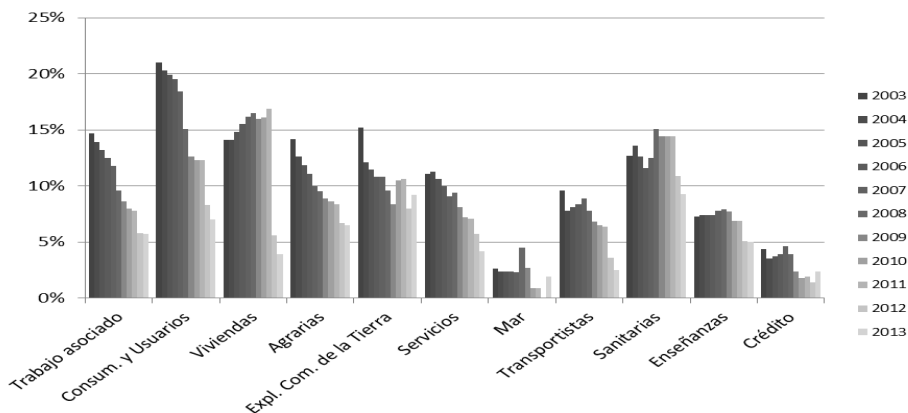
En este sentido, cabe destacar que hasta 2007 la forma en la que el empleo juvenil era más relevante ha sido las sociedades limitadas laborales (SLL), en las

¹⁰ Los datos están disponibles en la siguiente dirección:
http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CaracteristicasTrabajadores/index.htm

que el empleo juvenil representaba cerca del 20% del total del empleo al comienzo del periodo. Sin embargo, posteriormente su peso se ha reducido de forma relevante hasta el nivel del resto de modelos organizacionales algo superior al 5% (6,5% exactamente). Las cooperativas son las que mejor mantienen el empleo juvenil, pues su reducción es del 7% frente al 9% de las Sociedad Anónima Laboral (SAL) y al 13% de la SLL.

Si se atiende a la clase de cooperativa,¹¹ se observa una reducción del peso del empleo juvenil en todas las clases (véase la Figura 5), excepto en las de vivienda, las sanitarias y las de enseñanza, que crecen o mantienen el peso de los trabajadores menores de 25 años en sus organizaciones a lo largo del periodo. La razón debe buscarse seguramente en las características de los sectores en los que se ubican estas organizaciones, ya que tanto el sector de la educación como el sanitario suelen ser sectores “jóvenes”. El descenso más relevante se observa en las cooperativas de consumidores y usuarios (del 21% en 2003 al 7% en 2013) y de forma constante en todos los años. A pesar de esa reducción, esta clase de cooperativas presentan uno de los niveles más altos de empleo juvenil al final del periodo, sólo superados por las cooperativas sanitarias (9,3% de trabajadores con menos de 25 años) y las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra (9,2%).

Figura 5. Evolución del peso del empleo juvenil por clase de cooperativa



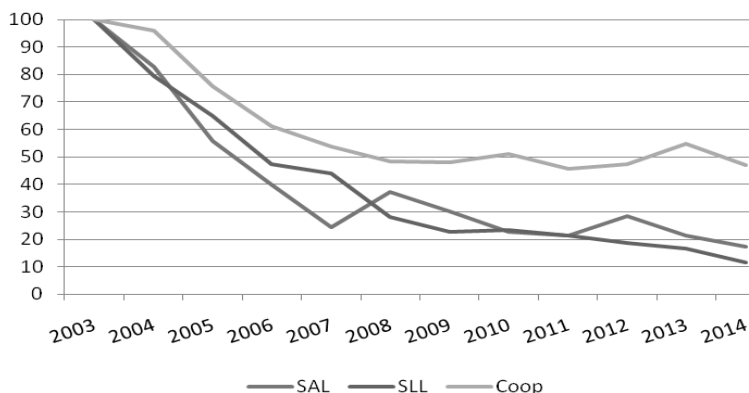
Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En el caso de las Cooperativas de Trabajo Asociado también se observa una reducción de 9 puntos, desde el 14,7% de trabajadores menores de 25 años en 2003

¹¹ Según la Ley 27/1999 de Cooperativas, existen las siguientes clases de cooperativas que toman su nombre en función del rol desde el que se asume la propiedad de la organización: de Trabajo Asociado, de Consumidores y Usuarios, de Viviendas, Agrarias, de Explotación Comunitaria de la Tierra, de Servicios, del Mar, de Transportistas, de Seguros, Sanitarias, de Enseñanza, y de Crédito.

al 5,7% en 2013. Un esquema similar se reproduce en las cooperativas agrarias que presentan unos valores parecido en la evolución del empleo juvenil, pasando del 14,2% en 2003 al 6,5% en 2013 (7,7 puntos de descenso).

Figura 6. Evolución de la creación de empresas de economía social (Índice 2003=100)



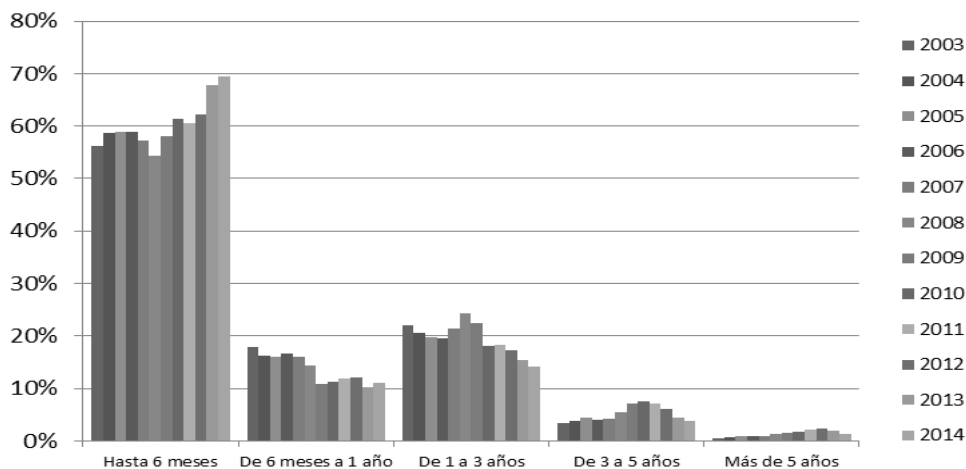
Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Esta evolución descendente del peso del empleo juvenil en la economía social puede deberse a diversas causas. Entre ellas, la evolución del empleo juvenil puede tener relación con la creación de nuevas empresas de economía social.

Debido a la vinculación de los trabajadores con la propiedad en estas empresas, el descenso en la dinámica de creación de estas sociedades provoca que el número de empleados juveniles se reduzca de forma considerable. De hecho, comparando la Figuras 4 y la Figura 6 se puede observar cierta relación gráfica entre el descenso en el número de cooperativas creadas y el peso del empleo juvenil (Figura 4).

De la misma forma, otra de las causas del descenso del peso del empleo juvenil en la economía social de 2003 a 2014 puede tener relación con el incremento de la antigüedad de la plantilla que ya se explicaba en párrafos anteriores. Así, el número de trabajadores menores de 25 años se reduce como cabría esperar al incrementarse esta antigüedad.

Figura 7. Evolución del peso del empleo juvenil en función de la antigüedad de los trabajadores en la economía social



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En este sentido, en la Figura 7 se observa el incremento del empleo juvenil de 3 a 5 años y con más de 5 años de antigüedad en el periodo de estudio, así como la reducción de las horquillas anteriores. La única excepción aparece en la horquilla de hasta 6 meses de antigüedad en el empleo que se incrementa desde el 56% al 69% del peso, aunque su efecto es seguramente compensado con el descenso del número de empresas de economía social creadas.

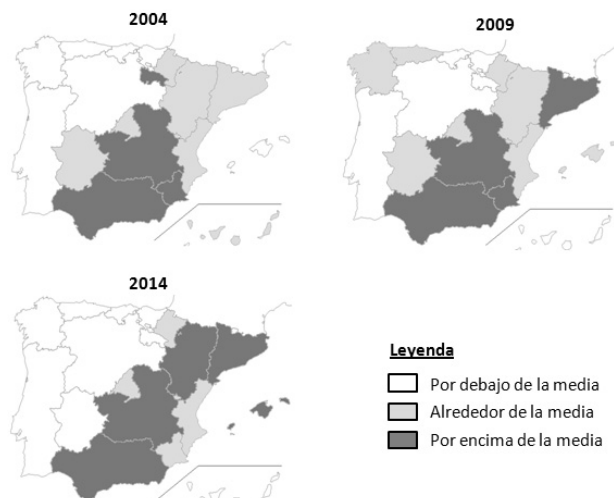
Una vez analizada la evolución del empleo juvenil, cabe focalizarse en las características de dicho empleo. Atendiendo a su distribución territorial, en la Figura 8 se observa que el empleo juvenil se localiza en el Centro-Sur de la península, pues Andalucía y Castilla-La Mancha muestran un nivel superior al resto de territorios. Asimismo, se observa que el empleo juvenil va ganando terreno en Cataluña y otras regiones cercanas del Este peninsular.

Cabe destacar la concentración de los niveles de empleo alrededor de la media del Estado, que como se ha visto anteriormente, se reduce a lo largo del periodo. De hecho, la horquilla en los niveles de empleo juvenil entre los territorios con mayor y menor peso del mismo pasa del 10,3% en 2004 a 7% en 2009 y 4,2% en 2014. La razón principal es la reducción en más de 10 puntos del empleo juvenil en los territorios donde éste es más importante, mientras que en las regiones donde éste es inferior, la reducción es alrededor de 3 puntos.

Por otro lado, atendiendo al sector económico, en la Figura 9, el empleo juvenil en la economía social sigue una tendencia similar al sector servicios, como ocurría en el empleo a nivel general, debido al mayor peso de este sector en la economía social. No obstante, se observa una importante influencia del sector construcción durante los primeros años del periodo que hace que la media se incremente, aspecto que se modifica a partir del año 2008 cuando este sector se reduce. Asimismo, al

contrario que en el sector construcción que el fenómeno es más coyuntural, en el sector agrario se aprecia que el nivel del empleo juvenil en la economía social es superior a la media de forma estructural, manteniéndose alrededor del 2% en media, aunque la diferencia se amplía hacia el final del periodo.

Figura 8. Distribución territorial del empleo juvenil en la economía social

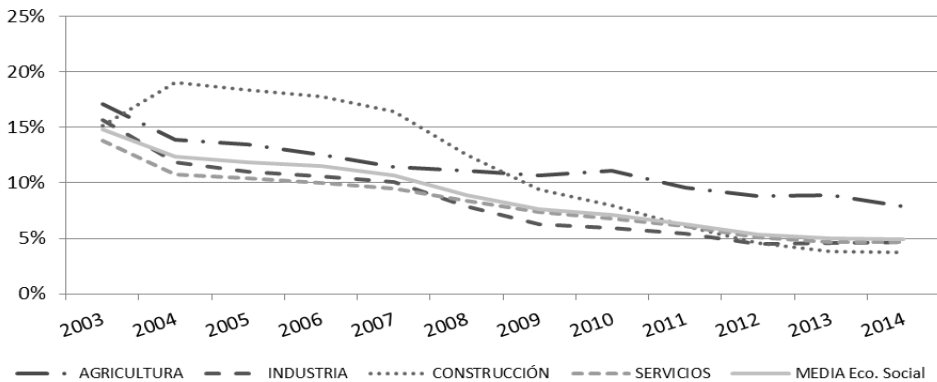


Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Profundizando ya en el ámbito laboral del empleo juvenil de la economía social, la modalidad de contrato principal es la de contrato temporal (de media, el 36% de los contratos son indefinidos) y a tiempo completo (el 75% de media son a tiempo completo). Si se atiende a su evolución temporal, se observa que, por un lado, se ha producido un incremento en la utilización del contrato parcial en el empleo juvenil (el 15% de los contratos en 2003 tenían esta modalidad frente al 31% en 2014), aunque sigue siendo existiendo una importante preponderancia del contrato a tiempo completo, y por otro, que el contrato indefinido se muestra constante si se atiende a todo el periodo de estudio (un 40% de los contratos eran por tiempo indefinido en 2003 frente a un 38% en 2014), aunque aparecen reducciones importante durante el mismo, llegando a representar únicamente el 27,9% de los contratos en 2008 o el 24% en 2011.

No obstante, si se compara con el resto de trabajadores en el sector, se observa que el uso del contrato a tiempo parcial es más importante para trabajadores de otras franjas de edad, siendo el incremento de su uso en el periodo superior al que se produce en el empleo juvenil. Por el contrario, el contrato indefinido es más utilizado para otras franjas de edad que en el empleo juvenil, seguramente por las características de este empleo que suele estar referido al comienzo de la vida laboral del trabajador, periodo en el que pueden predominar los contratos a prueba y de prácticas.

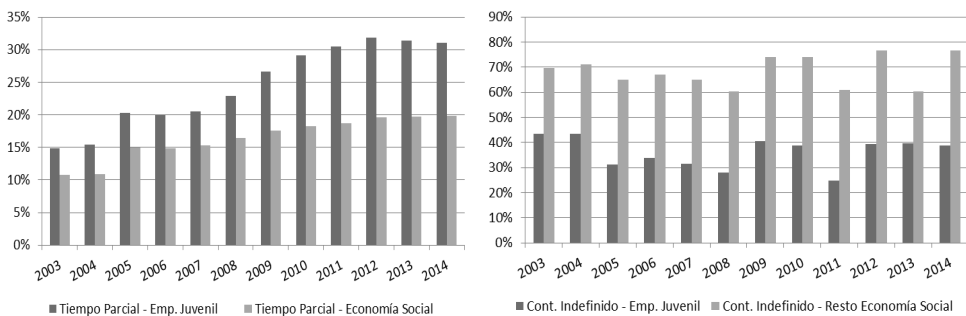
Figura 9. Distribución sectorial del empleo juvenil en la economía social



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

En cuanto al nivel profesional de los trabajadores menores de 25 años, su peso principal se ubica en las categorías con menor cualificación profesional. Entre estos niveles, cerca del 20% de los trabajadores tenían menos de 25 años, aunque a lo largo del periodo el porcentaje de estos trabajadores jóvenes sobre el total se va reduciendo de forma similar a la reducción del peso del empleo juvenil a nivel general. El contraste es muy importante con las categorías con mayor cualificación: los Ingenieros/Licenciados y de los Jefes Administrativos representan el 3% del empleo juvenil, mientras que los Ayudantes No Titulados son el 10% (Figura 11).

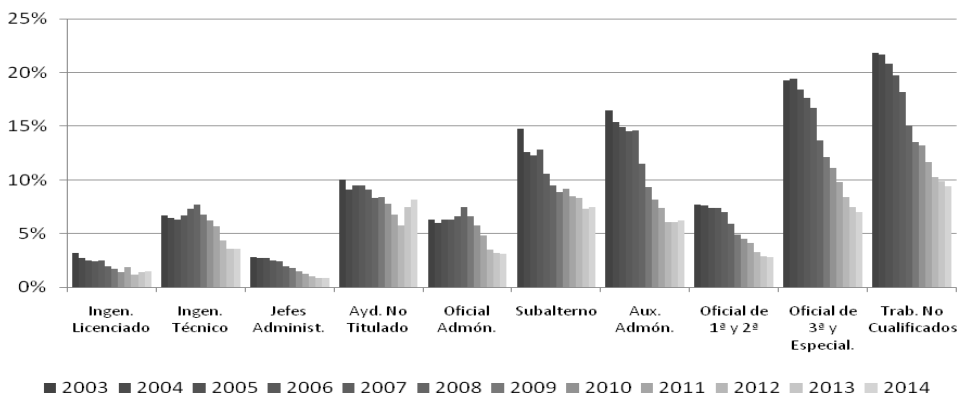
Figura 10. Modalidad de contrato laboral del empleo juvenil en economía social



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

No obstante, cabe destacar que la cualificación profesional está vinculada a la cualificación profesional a nivel general, a la que la economía social no es ajena. Este resultado tiene relación con el de Clemente et al. (2012), quienes demuestran que la economía social incorpora a mayor porcentaje de jóvenes en los niveles de salario inferior, correspondientes a las categorías con menor calificación profesional.

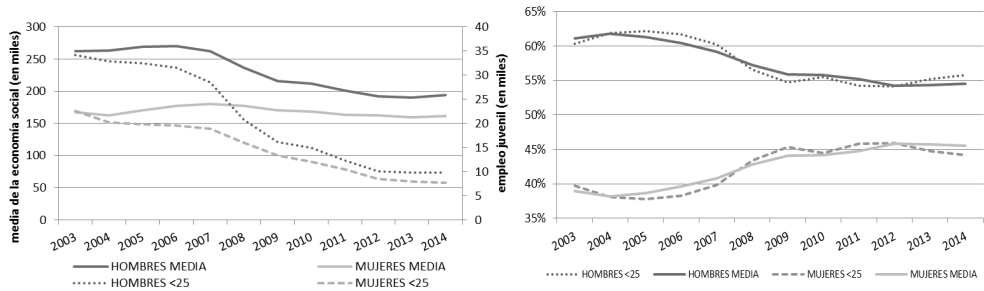
Figura 11. Peso del empleo juvenil en la economía social por grupo de cotización



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Finalmente, se atiende a las características de los trabajadores menores de 25 años en la economía social. Según la Figura 12, tanto en el empleo juvenil como en el empleo general en la economía social existe una preponderancia de los trabajadores masculinos sobre el género femenino. No obstante, a lo largo del periodo se observa una tendencia hacia la convergencia entre sexos, principalmente basado en la reducción del número de hombres entre los trabajadores de la economía social, en ambos niveles (empleo juvenil y en el total del sector). De hecho, se observa que una evolución constante del empleo femenino, ya sea manteniendo el empleo a nivel general o reduciéndolo en el empleo juvenil, mientras que el masculino se reduce drásticamente entre el 2006 y el 2008 para acercarse a niveles similares a los del primero, aunque siempre estando por encima.

Figura 12. Empleo juvenil en la economía social por género (valor absoluto y porcentaje)

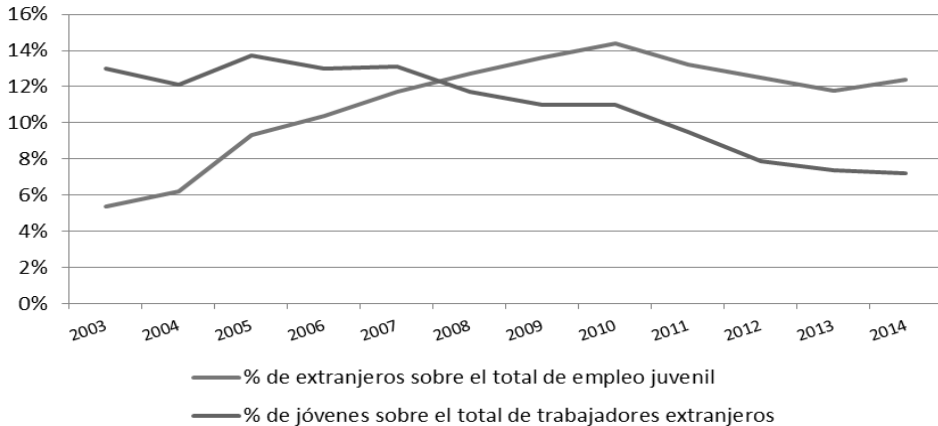


Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Así, como se observa al contrastar los dos gráficos de la figura, aunque la evolución del empleo juvenil viene marcado por el importante descenso que sufre en el periodo, el peso del ámbito masculino (y del femenino) es similar tanto a nivel general como entre los trabajadores menores de 25 años, estando alrededor del 60% (40%) al comienzo del periodo y pasando al 55% (45%) al final del mismo.

En cuanto a la procedencia del trabajador menor de 25 años, cabe destacar que ésta es principalmente española, pues los extranjeros no superan nunca en el periodo el 15% del total de trabajadores jóvenes en la economía social. No obstante, en la Figura 13 se observa (línea azul) que los trabajadores de procedencia extranjera han mostrado un incremento importante, desde el 5% del empleo juvenil que representaban en 2003 hasta el 14% del empleo juvenil que suponían en 2010, manteniéndose por encima del 12% en los años posteriores. No obstante, si se atiende al peso de los trabajadores jóvenes sobre el total de trabajadores extranjeros (línea roja), se observa que su peso se ha reducido a lo largo del periodo. Esto indica que cada vez hay menos trabajadores jóvenes entre el total de trabajadores extranjeros, aunque su descenso es menor que el de los trabajadores jóvenes sobre el total de trabajadores españoles, por lo que se incrementa su peso en el empleo juvenil.

Figura 13. Impacto de trabajadores extranjeros en el empleo juvenil en la economía social



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

5. Conclusiones

Las empresas de economía social fueron refugio del empleo para jóvenes alrededor del año 2003 y 2004, sin embargo, posteriormente, su peso sobre el total de trabajadores se ha reducido. No obstante, de la descripción realizada en el artículo se puede concluir que el perfil del trabajador menor de 25 años en la economía social es el de un hombre, de nacionalidad española, con un contrato a tiempo completo (aunque se reduce su peso a lo largo del periodo) y por tiempo indefinido, que estaría ubicado en el Sur-Este de la península, trabajando en el sector servicios y en una sociedad limitada laboral, donde los jóvenes tienen una mayor presencia frente a trabajadores de otros tramos de edad.

Este perfil se ha mantenido más o menos constante en el periodo, aunque la característica principal en todos los ámbitos ha sido el descenso en el número de trabajadores menores de 25 años. Así se observa tanto en la práctica totalidad de las clases de sociedades cooperativas, como en las sociedades laborales. Además, este descenso se produce con mayor relevancia a partir de 2007, una vez llegada la crisis económica. A partir de ese momento, el peso del empleo juvenil en el empleo en la economía social se reduce aun más, aunque en los últimos años se atenúa ese descenso.

Esta evolución va en consonancia con la reducción de los niveles de empleo en las sociedades cooperativas y en la economía social en general, así como en la creación de sociedades en este sector, principalmente hasta 2007. Este puede ser uno de los motivos del descenso en el empleo juvenil, pues existe una fuerte vinculación entre la propiedad y los trabajadores en la economía social.

Otra razón puede encontrarse en la escasa rotación en el empleo que se produce en estas organizaciones por encima de la media. Así, con el paso del tiempo, el

empleo juvenil se reduce por el aumento normal de la edad de los trabajadores, que mantienen su empleo con el paso del tiempo.

Por tanto, la presencia de jóvenes en las plantillas de las entidades de economía social se ha venido reduciendo de forma más importante en este periodo debido al descenso del empleo en la economía social en general, a que el mantenimiento del mismo ha ido dirigido a los trabajadores que ya estaban dentro de las organizaciones y que, como es normal, han ido aumentando su edad, y a la reducción de la tasa de creación de estas organizaciones durante el periodo de crisis.

A pesar de estas cuestiones, las cooperativas y sociedades laborales siguen siendo refugio para el empleo juvenil en tiempos de crisis, ya sea por la oportunidad que suponen para los jóvenes de gestionar su propio trabajo de forma colectiva frente al riesgo que supone hacerlo de manera individual como autónomo, ya sea por la expectativa de mantenimiento del empleo que prevé la entrada como asalariado en una empresa de la economía social.

Aunque queda fuera del alcance del estudio debido a la escasez de datos disponibles, a esto se añade el trabajo realizado por otras organizaciones de la economía social (empresas de inserción, organizaciones de voluntariado, etc.) por empoderar a los jóvenes, también a aquellos en riesgo de exclusión, para que tengan un mejor acceso al mercado de trabajo y una mejores condiciones de vida.

Para finalizar, a pesar de ser el primer estudio sobre el empleo juvenil en la economía social, no deja de ser muy descriptivo. El nivel de análisis de este ámbito hacía necesario realizar una primera presentación del estado de la cuestión para que posteriormente las investigaciones puedan profundizar más. No obstante, esto necesitará de un profundo trabajo con las estadísticas y datos disponibles, que hacen complejo su análisis primario de forma directa.

En este sentido, sería interesante una comparación transversal con los datos del empleo juvenil a nivel general, analizando las características de este empleo con el fin de encontrar diferencias relevantes entre ambos. Los estudios que han tocado tangencialmente este campo y las características de las organizaciones de la economía social permiten intuir que éstas mostrarán cierta especificidad, pero queda pendiente un análisis científico de esta cuestión.

6. Bibliografía

- Bel, P., Guadaño, J.F. and García, M.M. (2005). La creación de puestos de trabajo en el ámbito rural para su desarrollo: las organizaciones de participación agrarias. *CIRIEC – España, Revista de economía pública, social and cooperativa*. Vol. 52, 335-360.
- Ben-Ner, A. (1988). The life cycle of worker-owned firms in market economies. *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 10, 287-313.
- Borzaga, C., & Tortia, E. (2007). Social economy organisations in the theory of the firm. En A. Noya y E. Clarence (eds.), *The Social Economy: Building Inclusive Economies, Local Economic and Employment Development – LEED* (pp. 23-60), OECD Publishing, Paris. DOI: 10.1787/9789264039889-en.
- Burdin, G., y Dean, A., (2008). ¿Por qué existen pocas empresas gestionadas por sus trabajadores? Un mapa de la discusión teórica en economía. *Revista Quantum*. Vol. 3, Núm. 1, 87-105.

- Burdin, G., y Dean, A., (2009). New evidence on wages and employment in worker cooperatives compared with capitalist firms. *Journal of Comparative Economics*. Núm. 37, 517-533.
- Calderón, B. y Calderón, M. J. (2012). La calidad del empleo de las entidades de la economía social en período de crisis. *Ekonomiaz*. Vol. 79 Núm. 1, 31-58.
- Chaves, R.; Monzón, J.L.; Pérez, J.M. y Radrigán, M. (2013). La economía social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*. Núm. 112, 122-150.
- Clemente, J.; Díaz-Foncea, M. y Marcuello, C. (2009). Sociedades cooperativas y sociedades laborales estudio de su contribución a la creación de empleo y al crecimiento económico. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*. Núm. 98, 35-69.
- Clemente, J.; Díaz-Foncea, M.; Marcuello, C. y Sanso-Navarro, M. (2012). The wage gap between cooperative and capitalist firms: evidence from Spain. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 83 Núm. 3, 337-356.
- Comisión Europea (2011). Iniciativa en favor del emprendimiento social Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales. Bruselas, 25.10.2011 COM(2011) 682 final.
- Díaz-Foncea, M. y Marcuello, C. (2010). Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB. *CIRIEC – España, Revista de economía pública, social and cooperativa*. Vol. 67, 23-44.
- Díaz-Foncea, M. y Marcuello, C. (2012). Las empresas sociales en España: concepto y características. *Revista Vasca de Economía Social*. Vol. 8, 143-164.
- Díaz-Foncea, M. y Marcuello, C. (2014). The relation between total employment and cooperative employment: a convergence and causality analysis. *Spatial Economic Analysis*. Vol. 9 Núm. 1, 71-92.
- Díaz-Foncea, M. y Marcuello, C. (2015). Spatial patterns in new firm formation: are cooperatives different? *Small Business Economics*. Vol. 44 Núm. 1, 171-187.
- Fernández, C.G.G. (1995). Las sociedades cooperativas de derecho y las de hecho con arreglo a los valores ya los principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada reguladas en España. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*. Núm. 61, 53-88.
- García, I.G.F. (2012). El fomento de la Economía Social en la legislación española. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*. Núm. 107, 58-97.
- Grávalos, M.A. y Pomares, I. (2001). La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas. *CIRIEC España – Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Vol. 38, 33-55.
- Hidalgo, E. (2013). Economía Social: Fuente indiscutible de empleo estable y de oportunidades. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Vol. 78, 5-6.
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. En: Boletín Oficial del Estado, Núm. 76 Sec. I., 33023. Miércoles, 30 de marzo de 2011.
- López, G. G. (2014). Consecuencias negativas del actual modelo productivo: la economía social como alternativa viable y creadora de empleo. *Revista Española del Tercer Sector*. Vol. 28, 99-119.

- Miguélez, Fausto (2006). Economía social y empleo. El caso de España. *Revista de Sociología*. Vol. 81, 11-36.
- Montero, J.R.; Font, J. y Torcal, M. (2006). *Ciudadanos, asociaciones y participación en España*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Monzón, J.L. (2010). *Informe para la Elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*. Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales.
- Monzón, J.L. y Chaves, R. (2012). *La Economía Social en la Unión Europea*. Bélgica: Comité Económico y Social Europeo.
- Monzón, J.L. (2013). Empresas sociales y economía social: perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la UE. *Revista de Economía Mundial*. Vol. 35, 151-163.
- Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B. (1991). *Hacienda Pública. Teórica y Aplicada*. Madrid, McGraw-Hill.
- Neef, M.; Elizalde, A. y Hopenhayn, M. (1986). *Desarrollo a escala humana. Una opción para el futuro*, Vol. 3. Buenos Aires: Fundación Unida.
- Núñez, R.B.C.; Sánchez, R.S.; Martín, M.I.M. y Rodríguez, N.G. (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*. Vol. 79, 35-58.
- OECD (2007). Noya, A. y Clarence, E. (ed) (2007). *The Social Economy: Building inclusive economies*. París: OCDE.
- Ostrom, E. y Hess, C. (2007). *Private and Common Property Rights*. Indiana University, Bloomington: School of Public & Environmental Affairs Research Paper No. 2008-11-01.
- ONU (2013). *Informe de Evento: Potencial y Límites de la Economía Social y Solidaria. Conferencia de UNRISD coorganizada por la Organización Internacional del trabajo – OIT*. Ginebra: Instituto de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social – UNRISD.
- Pérotin, V. (2006). Entry, exit and the business cycle. Are cooperatives different? *Journal of Comparative Economics* Vol. 34, 295–316.
- Ramos, F.S. y Bayter, L.O. (2012). Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Vol. 75, 128-151.
- Resolución del Parlamento Europeo, de 19 de febrero de 2009, sobre economía social (2008/2250(INI)). Toia Report, (2008). Social Economy Report, Employment and Social Affairs Commission, European Parliament.
- Russell, E. y Hawkins, J. (2012). The Social Economy: Working Alternatives in a Globalizing Era. *Canadian Journal of Nonprofit and Social Economy Research*, Vol. 3 Núm. 1, 104–106.
- Serrán, M.C. y Lorenzo, A.M.C. (2014). Las empresas de economía social como motor de desarrollo económico y social: análisis de su impacto socioeconómico en la región de Andalucía. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*. Vol. 115, 57-100.
- Spear, R. y Thomas, A. (1997). Comparative Perspective on Worker Cooperative Development in Several European Countries. *Annals of Public and Cooperative Economics*. Vol. 68, 453-467.
- Vázquez, J.J.; Fernández, C.A. y Ramos, F.S. (2013). La Economía Social ante el nuevo paradigma de Bienestar social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Vol. 79, 5-34.