

Las empresas de inserción en España: ¿una oportunidad perdida?

José Luis RETOLAZA

Aurkilan Business Ethics Research Institute
Instituto de Economía Aplicada a la Empresa (UPV/EHU)

Leire SAN JOSÉ

UPV/EHU
University of Huddersfield (UK)

José TORRES PRUÑONOSA

Euncet Unnim Escola Universitària (EUNCET)

Fecha de entrada: 25/02/2013

Fecha de aceptación: 25/04/2013

Sumario: 1. Introducción. 2. Marco metodológico de investigación e hipótesis. 3. Crecimiento cuantitativo de las empresas de inserción. 4. Eficiencia de las EEII. 5. La eficacia de las EEII. 6. Participación del modelo de economía social. 7. Modelo subyacente. 8. Conclusiones. 9. Limitaciones y posibles líneas de investigación. Referencias bibliográficas.

Resumen:

En la última década el número de empresas de inserción y los puestos de trabajo ofertados han tenido un gran crecimiento. En 2007 se implanta, tras una trayectoria controvertida, la Ley Estatal de Empresas de Inserción 44/2007. Este trabajo aborda el análisis que esta regulación ha tenido sobre las empresas de inserción. Los resultados indican principalmente que el modelo existente en la actualidad difiere del previo además de que se ha alejado de los planteamientos de la Economía Social, que el crecimiento de las empresas de inserción es insostenible a medio-largo plazo con su consiguiente posibilidad de efecto burbuja y que el modelo apoyado por la Administración no es único ni eficiente en términos de inserción socio-laboral perseguido por el propio modelo, al menos teóricamente. La principal aportación de valor a la comunidad científica consiste en la obtención de resultados a partir de un análisis basado en métodos científicos dándole robustez a los mismos. En este estudio se ponen en entredicho muchos tópicos que se utilizan acríticamente desde la política y los medios de comunicación en relación con el fenómeno estudiado. Así mismo, se señalan recomendaciones interesantes para el conjunto de agentes participantes para que sea replanteado el modelo de inserción seleccionado. Se pretende contribuir tanto a la sostenibilidad futura de las Empresas de Inserción, como a su integración real en la Economía Solidaria.

Palabras clave:

Empresas de Inserción, Economía Social, Inserción Socio-laboral, Transformación Social, Stakeholders.

Abstract:

In the last decade the number of work integration companies and jobs has been grown. After controversial steps, the State Law 44/2007 about social integration enterprises has been implemented. This paper deals with the analysis that this regulation has had on work integration companies. The results show mainly; that the currently existing model differs from the previous one and this model is away from the approaches of the social economy; the growth of work integration companies is unsustainable in the medium-long term with the consequent possibility of a bubble effect; and the model supported by the Administration is neither unique nor efficient in terms of socio-labor work integration pursued by the model itself, at least theoretically. The main contribution of value to the scientific community is obtaining results from an analysis based on scientific methods giving strength to them. In this study we highlight the doubt on the truth about many topics that are used uncritically from politics and the media in relation to this phenomenon. It also identifies interesting recommendations for all involved agents to rethink the selected work insertion companies' model. It aims to contribute both to the future sustainability of work integration enterprises, and its real integration into the Solidarity Economy.

Keywords:

work integration enterprises, Social economy, Socio-labor integration, Social Transformation, Stakeholders.

1. Introducción

En el año 2000 comienzan a regularse las empresas de inserción desde las diferentes Comunidades Autónomas; pero no es hasta el 2007 cuando se regulan de forma global en España con la Ley Estatal de Empresas de Inserción 44/2007, de 13 de diciembre. Esta regulación, y las subvenciones vinculadas a las mismas ha llevado a un rápido crecimiento en la última década, tanto del número de Empresas de Inserción como de los puestos de trabajo ofertados; sin embargo, el fenómeno es muy anterior a la legislación específica vigente, y un gran número de las empresas actuales se crearon con anterioridad a su reconocimiento legal (Veciana *et al.*, 2007: 28).

Precisamente este hecho nos lleva a interesarnos sobre cómo la regulación afecta a este tipo de empresas. Así, el problema que se aborda consiste

en analizar qué impacto tiene la regulación en las empresas de inserción, y las preguntas a las que pretendemos dar respuesta son las siguientes: ¿Cuál ha sido el impacto del reconocimiento y regulación legal, por parte de la Administración, de este fenómeno generado desde la sociedad civil en clave solidaria?; ¿La regulación ha introducido algún tipo de cambio cuantitativo o cualitativo en el conjunto de Empresas de Inserción?; ¿Cuál es la eficacia y la eficiencia de este Modelo como mecanismo de inclusión?; ¿Cuál es su grado de compatibilidad con la Economía Social?; y, por último, ¿Cuáles son las mejoras que podrían introducir los diferentes agentes sociales participantes en el Modelo para garantizar su sostenibilidad?

Estas cuestiones serán respondidas utilizando como método el analítico-sintético (véase Rodríguez *et al.*, 2005), analizando, de forma cualitativa, la relación entre la variable independiente y las variables dependientes. En concreto, la variable independiente considerada ha sido la regulación, por parte de la Administración, de las Empresas de Inserción. Mientras que las variables dependientes hacen referencia al impacto que dicha regulación ha tenido en el desarrollo de este tipo de empresas en la última década; esta variable dependiente se ha concretado en cinco subvariables, que son las que han dado origen a las hipótesis de trabajo: 1) crecimiento cuantitativo (Feedei, 2003; Veciana *et al.* 2007; FAEDEI, 2010), ; 2) situación económico-financiera [eficiencia] (Retolaza y Ramos, 2005); 3) Impacto social [eficacia] (Marcuello, 2007); 4) Orientación hacia los stakeholders (participación) (Pérez, 2002; Freeman *et al.*, 2010); y 5) modelo filosófico subyacente (Retolaza *et al.*, 2008).

De forma sintética adelantamos que los principales resultados de la investigación son los siguientes. Por un lado, la regulación de las Empresas de Inserción por parte de la Administración ha alterado sustancialmente el modelo previo existente, alejándolo de los planteamientos de la Economía Social. Por otro lado, el fuerte crecimiento de las empresas no es sostenible en el medio plazo, y es posible que finalice con un efecto burbuja. Por último, el modelo por el que ha optado la Administración, ni es el único posible, ni el más eficiente para conseguir el objetivo de inserción que supuestamente se persigue.

La principal aportación de valor a la comunidad científica de este trabajo se centra en que el análisis del impacto cualitativo que la regulación ha tenido en las Empresas de Inserción no se ha abordado hasta la actualidad con una metodología científica; además, los resultados de este estudio ponen en entredicho muchos tópicos que se utilizan acríticamente desde la política y los medios de comunicación en relación con el fenómeno estudiado. Asimismo, como consecuencia de la investigación, se realizan una serie de recomendaciones al conjunto de agentes participantes: entidades promotoras, Administración, representantes de la Economía Social, patronal y sindicatos para que se replanteen el modelo de inserción por el que se ha optado, y en consecuencia, el papel de las Empresas de Inserción; con

lo que creemos estar contribuyendo tanto a la sostenibilidad futura de este tipo de entidades, como a su integración real en la Economía Solidaria.

2. Marco metodológico de la investigación e hipótesis

Como bien se ha señalado el problema que se trata en este trabajo es relativo a la forma en la que una legislación afecta a un tipo de empresas; en este caso las empresas de inserción. Con ello, el objetivo radica en la concreción sobre los resultados que la implantación de una legislación tiene en varios aspectos relevantes, como lo son; el crecimiento, la eficiencia, el acercamiento a una economía social, y por último una reorientación filosófica. Consecuentemente las siguientes hipótesis se han formulado con objeto de contrastarlas:

1. (H1) La Regulación de las EEII ha supuesto un crecimiento cuantitativo importante de las mismas.
2. (H2) La Regulación de las EEII ha mejorado su eficiencia económico-financiera.
3. (H3) La Regulación de las EEII ha mejorado la eficacia en relación con la inserción laboral de las personas en proceso de inserción participantes en las mismas.
4. (H4) La Regulación de las EEII ha supuesto un mayor acercamiento a la Economía Social de este tipo de iniciativas.
5. (H5) La Regulación de las EEII ha supuesto una reorientación filosófica de las mismas.

La investigación tiene un carácter exploratorio debido a que no existe todavía un cuerpo de investigaciones que permita generar hipótesis demostrativas, susceptibles de contrastarse mediante metodología cuantitativa. La metodología utilizada en la investigación ha sido la analítico-sintética (Soldevilla, 1995; Rodríguez *et al.*, 2005). El método analítico se basa en la descomposición del fenómeno en los elementos que lo integran. Se pretende descomponer el «todo» en sus elementos parciales, permitiendo analizar cada una de las partes en sí misma e interpretar el «todo» a través de esos elementos esenciales. Complementaria y consecutivamente, el momento sintético consiste en unir sistemáticamente los elementos heterogéneos en los que hemos descompuesto el fenómeno con el fin de reencontrar la individualidad de la cosa observada. El método analítico-sintético aplicado al fenómeno de las Empresas de Inserción (EEII) implica, en primer lugar, la captación clara de sus diversos elementos constitutivos (juicio analítico) y, en segundo, la estructuración de dichos elementos en un modelo explicativo (juicio sintético).

Para el análisis de la eficiencia económico-financiera se ha utilizado la técnica de comparación de medias mediante la técnica de Chi-Cuadrado con el estadístico de Kruskal Wallis (técnica no paramétrica), complementándolo con el análisis de varianza mediante el estadístico de Levene. La ficha técnica del estudio se presenta en la siguiente tabla (véase Tabla 1):

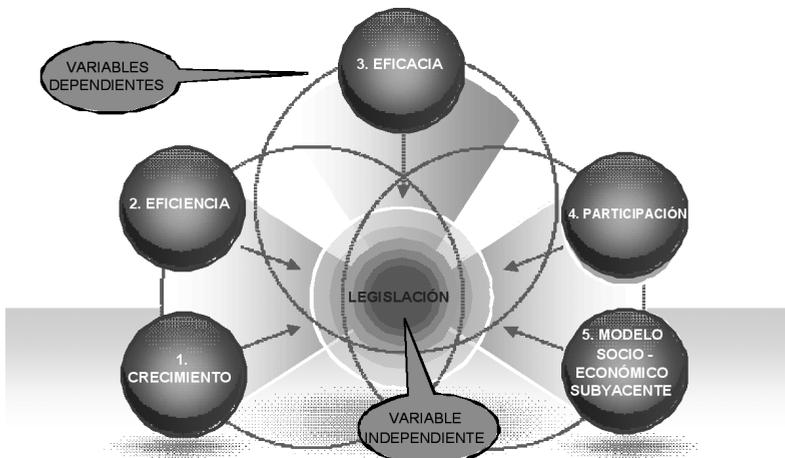
Tabla 1

Ficha técnica de las empresas inserción en España. 2009

Universo o población estudiada	Muestra	Error aleatorio	Técnica de recogida de los datos y calendario
114 Empresas de Inserción con Registro en España	Población	Nivel de confianza del 95,5%, $p = q = 0.5$, para datos totales	SABI Marzo 2011

Fuente: Elaboración propia.

En el siguiente gráfico (Gráfico 1) se puede apreciar de forma visual la variable dependiente y el conjunto de variables independientes que dan origen a las cinco hipótesis propuestas.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 1
Variables del estudio

3. Crecimiento cuantitativo de las empresas de inserción

Las empresas de inserción en España son una realidad muy anterior a su regulación. La ley de Empresas de Inserción estatal se aprueba a finales del año 2007; pero dicha Ley resulta bastante posterior a las regulaciones que se han ido desarrollando en la mayoría de Comunidades Autónomas. En el siguiente gráfico (Gráfico 2) podemos observar el desarrollo acumulativo de las Empresas de Inserción desde sus orígenes hasta la aprobación de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, conocida como Ley de Empresas de Inserción.

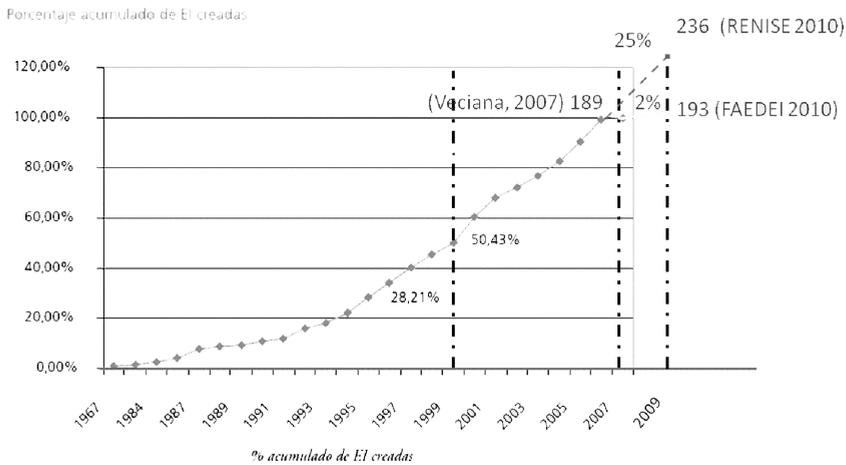


Gráfico 2

Desarrollo acumulativo de las empresas de inserción

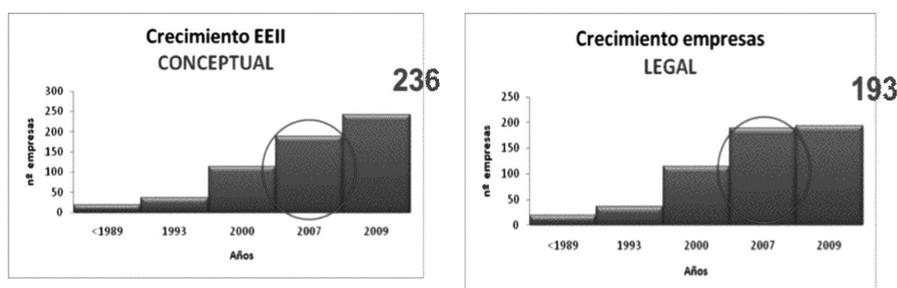
Según datos del estudio de Veciana *et al.* (2007) que salvo excepciones coinciden con los de Marcuello (2007) y Retolaza *et al.* (2007), a finales del 2007 había en España 183 Empresas de Inserción. A finales del 2009 este número se eleva a 193 según FAEDEI¹ (2010), y a 236 según el recuento realizado por RENISE². La diferencia en el número de empresas contabilizadas, se debe fundamentalmente a que FAEDEI contabiliza sólo las que se encuentran registradas como empresas de inserción, mientras que RENISE amplía el lis-

¹ Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción, e integra a las siguientes territoriales: ADEICAN (Canarias), ADEIPA (Asturias), AEIGA (Galicia), AMEI (Madrid), AREI (Aragón), ASEIRCAM (Castilla-La Mancha), AVEI (Valencia), EIDA (Andalucía), FECLEI (Castilla y León), FEICAT (Cataluña), Gizatea (País Vasco); a través de las cuales agrupa, según los datos de su memoria del 2009, a 153 Empresas de Inserción.

² Red de investigación en Empresas de Inserción creada en el 2010.

tado a empresas que se auto-consideran como Empresas de Inserción pero no se han registrado como tal, bien por voluntad propia, bien por no cumplir alguno de los requisitos exigidos en la Ley³; o como en el caso de Navarra, por tener una regulación autonómica incompatible con la Ley estatal⁴.

Como puede apreciarse fácilmente, la entrada en vigor de la Ley tiene un escaso efecto en la creación de nuevas Empresas de Inserción, ya que a partir de la misma el ritmo de crecimiento anual es de 5 empresas, mientras que en el periodo anterior caracterizado por la entrada en vigor de las distintas regulaciones autonómicas (2000-2007) el ritmo de crecimiento anual duplica ampliamente el de estos dos últimos años⁵. Como consecuencia de lo anteriormente expuesto podemos considerar que la Ley Estatal de Empresas de Inserción no viene a potenciar, por lo menos cuantitativamente, las mismas, sino a regular una realidad en pleno desarrollo. Por otra parte, resulta significativo que de forma previa a la regulación existieran cerca de 100 Empresas de Inserción en el conjunto del Estado, lo que



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3

Crecimiento de las empresas de inserción

³ En el trabajo de Veciana *et al.* (2007) se identifica que un 20,63% de las Empresas de Inserción tienen forma de Fundación o Asociación; cifra que se ajusta bastante bien a la diferencia encontrada entre ambos listados. El que en la actualidad aún no se halle operativo el Registro centralizado de Empresas de Inserción previsto en la Ley del 2007 incrementa la dificultad de establecer objetivamente la población, aún sea de las reconocidas legalmente como tales.

⁴ En Navarra se denominan Centros de Inserción Social en lugar de Empresas de Inserción, siendo la principal diferencia entre ambas el que en el caso de Navarra se pueden acoger a cualquier forma jurídica y no sólo a las mercantiles o cooperativistas. Como consecuencia de esta diferencia, FAEDEI considera que no existen Empresas de Inserción en Navarra, mientras en el listado de RENISE se considera la existencia de 11 EEII en Navarra.

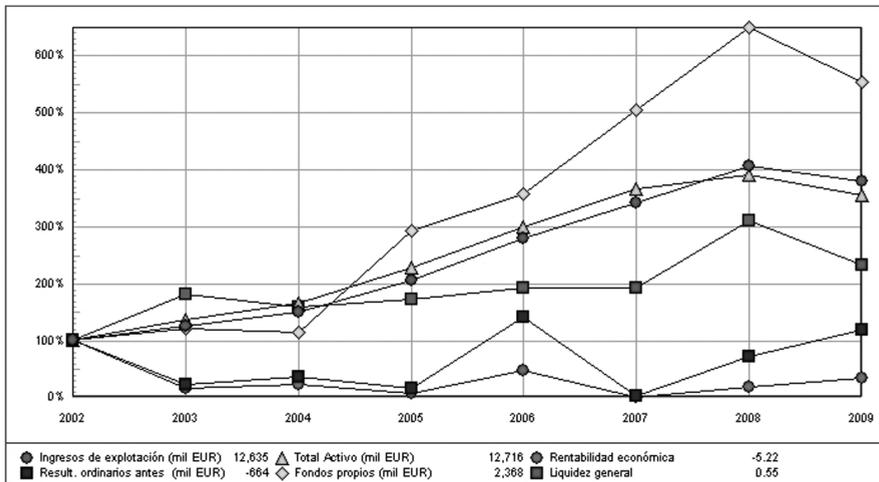
⁵ Si se tiene en cuenta la potencial mortandad empresarial de los primeros tres años de vida, el crecimiento en el periodo autonómico posiblemente triplique el crecimiento medio anual del periodo posterior a la aprobación de la Ley.

atestigua que se trata de un fenómeno donde la iniciativa privada de carácter social ha ido considerablemente por delante de la regulación pública.

En los gráficos anteriores (Gráfico 3) se puede observar como la Regulación estatal no sólo no ha supuesto un punto de inflexión positiva en cuanto al crecimiento de las EEII, sino que incluso, ha generado una clara ralentización en el desarrollo de estas empresas, por lo menos si sólo se tiene en cuenta aquellas que entran en el marco de la regulación. Complementariamente se puede ver que el crecimiento en el periodo anterior, de regulaciones autonómicas, tampoco ha tenido una aceleración significativa en el crecimiento del número de empresas. Con base en estos datos de crecimiento, podemos considerar falsada la hipótesis propuesta (H1), por cuanto que la regulación estatal de las EEII no parece haber tenido un efecto positivo en el crecimiento cuantitativo de este tipo de empresas. La iniciativa privada de carácter social ha ido considerablemente por delante de la regulación pública.

4. Eficiencia de las EEII

En el último trienio la situación económica de las Empresas de Inserción ha mejorado considerablemente; como se puede observar en el siguiente gráfico (Gráfico 4), tanto los fondos propios, como los activos, los



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la SABI.

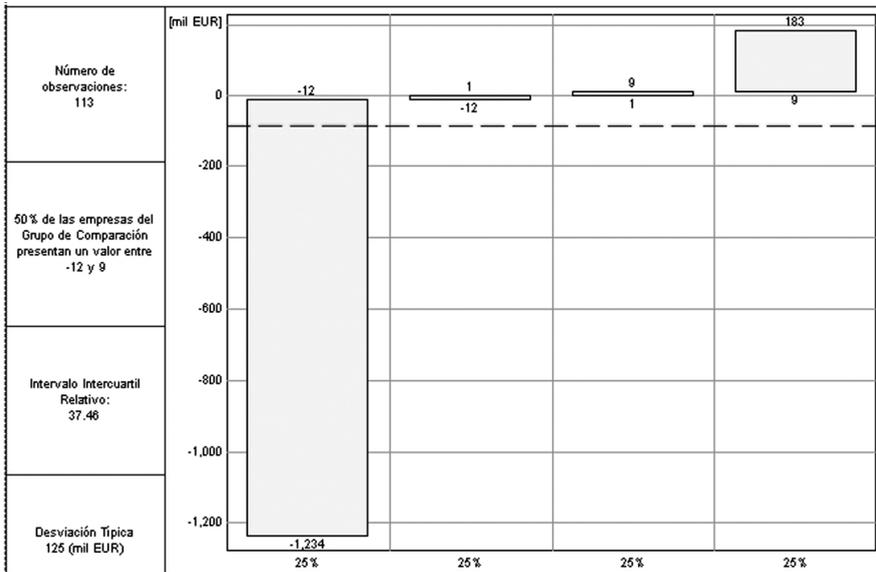
Gráfico 4

Evolución de las empresas de inserción. Periodo 2002-2009

ingresos de explotación y la liquidez se han incrementado sustancialmente; aunque en el último las cuatro variables han experimentado un ligero descenso, posiblemente consecuencia de la actual crisis económica.

Si bien es cierto que los resultados y la rentabilidad no lo han hecho en la misma medida, esto puede ser normal, ya que la obtención de beneficios no es un objetivo en las EEII; aunque curiosamente estos dos ratios han mejorado en el último año.

En relación con los resultados se puede señalar que en el 2009, un 38% de las empresas han tenido pérdidas, aunque no en todos los casos han sido significativas. La división en cuartiles de las empresas nos puede permitir una mejor perspectiva de la situación; como se refleja en el gráfico (Gráfico 5), un 25% de las empresas han tenido pérdidas o beneficios significativos, mientras que el 50% restante ha finalizado el ejercicio prácticamente con empate; lo que se correspondería al óptimo de eficiencia en una EEII.



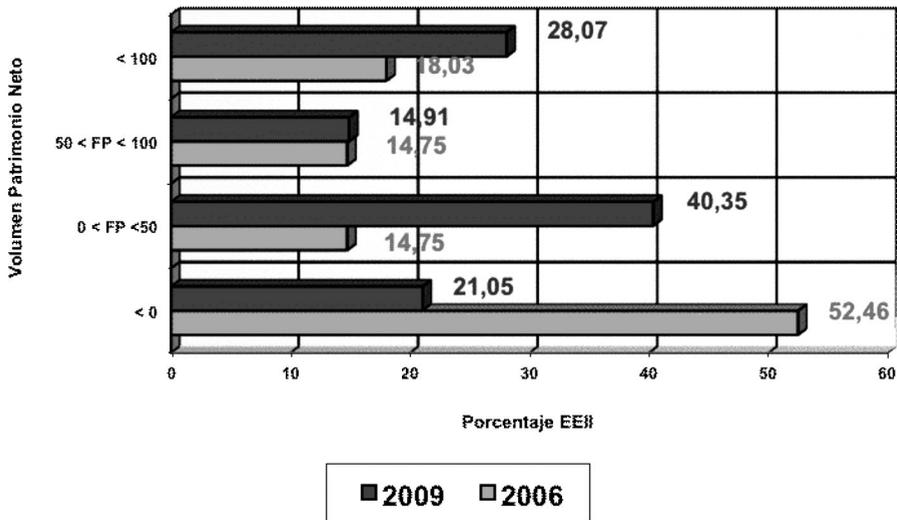
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la SABI.

Gráfico 5

Resultados de las empresas de inserción. 2009. Cuartiles

La mejora más significativa se aprecia en relación con el patrimonio neto de las empresas. Patrimonios netos negativos reflejan que la empresa ha consumido la totalidad del capital aportado y ha generado una deuda

con terceros, a la que no puede responder; y por lo tanto los gestores estarían contrayendo un «riesgo moral» (Arrow, 1963, 1964 y 1965) difícil de compatibilizar con el «bien social» perseguido. En este sentido, mientras que en el estudio de Veciana *et al.* (2007), realizado con datos del 2006 la proporción de empresas con patrimonio neto negativo ascendía al 52,46% de las empresas, teniendo en cuenta los últimos datos aportados al Registro Mercantil⁶ esta cifra se ha reducido al 21,05%.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Gráfico 6

Patrimonio Neto de las Empresas de inserción: 2006 vs. 2009

A pesar de la evidente mejora que se aprecia en los datos, reflejada en el anterior gráfico (Gráfico 6), hay que señalar, que todavía, las EEII cuyos datos aparecen en el Registro, las cuales representan sólo un 48,3% del total, tienen un Patrimonio neto negativo, y por lo tanto una deuda con terceros, de 1.929.000 €. Aún más preocupante si tenemos en cuenta que sólo cuatro de estas empresas han tenido beneficios en el último ejercicio, y que la suma de los mismos sólo asciende a 27.000 €.

El análisis del patrimonio neto resulta sumamente interesante por dos razones, la primera, que refleja el resultado acumulado por la empresa a

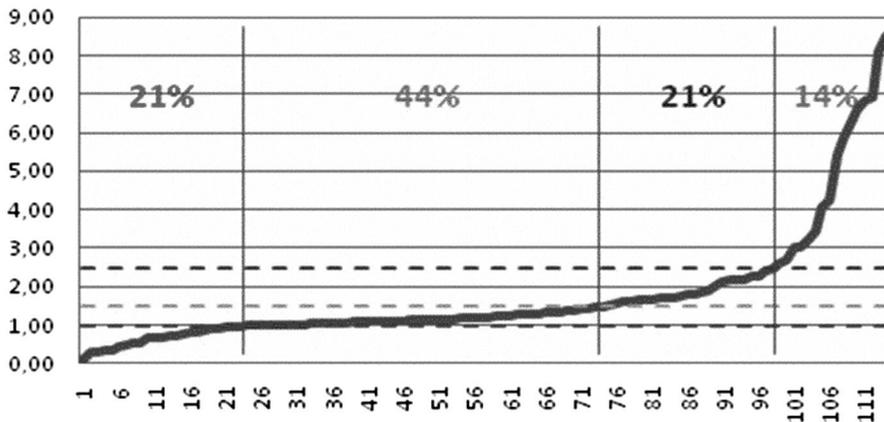
⁶ En general se puede hablar de datos del 2009, aunque en casos puntuales los últimos datos que aparecen son del ejercicio anterior.

través de los diferentes ejercicios, especialmente en las EEII que en general no reparten beneficios; en segundo porque refleja el nivel de deuda a la que la empresa no puede hacer frente, lo que significa la generación de un riesgo moral (Arrow, 1963, 1964 y 1965), ya que la empresa se está financiando con fondos de terceros, los cuales no han decidido por sí mismos asumir ese riesgo. Es cierto que en el caso de las EEII, participadas por una o varias entidades promotoras, éstas pueden estar dispuestas a asumir el riesgo generado con el patrimonio neto negativo, pero dado que han optado por una forma empresarial, lo recomendable es que esos fondos se trasladaran mediante una ampliación de capital u otra forma a la empresa en cuestión. Por una parte esto permitiría diferenciar entre aquellas empresas que pueden hacer frente al riesgo generado y aquellas que no, y el compromiso sería firme y no dependería de las circunstancias del momento. Por otra parte, aunque una Empresa de Inserción pueda contar con fondos de la entidad promotora para cubrir un posible déficit, lo cierto es que esos fondos no pueden ser utilizados por la empresa en un diseño estratégico de generación de valor, y sólo pueden ser anticipados desde una orientada a las pérdidas. La no inclusión en gestión de estos fondos, si se dispone de ellos, impide su utilización y merma la generación de valor; sin que, en contrapartida, disminuya el riesgo.

Un importante déficit de la legislación actual, que posiblemente se encuentre en la base de estos datos referidos a patrimonio negativo de las EEII, es que no favorece la capitalización de las empresas. Es difícil entender porque en lugar de optar por poner un límite porcentual al beneficio distribuible al capital, similar al sistema de retribución de los préstamos cooperativos, se haya optado por establecer dicho límite en función de los beneficios. La limitación del reparto de beneficios a un 20% del resultado puede generar cuatro efectos, todos ellos negativos, por una parte, 1) que la empresa obtenga fuertes beneficios y el 20% repartido exceda ampliamente el coste del capital o el riesgo asumido; 2) que para poder retribuir la aportación de capital (coste de oportunidad + riesgo), la empresa intente generar un volumen de beneficios muy superior (hasta un 80%) al que sería necesario para su correcto funcionamiento, lo cual redundaría en perjuicio de su objeto social relativo a la inserción socio-laboral; 3) que ante la imposibilidad (estratégica u operativa) de generar un volumen suficiente de beneficios que permitan la retribución del capital aportado, la capitalización se reduzca al mínimo, lo que genera fácilmente patrimonio neto negativo y riesgo moral; y 4) que las entidades promotoras recurran a mecanismos espurios, como facturación de servicios, endose de salarios... para compensar el capital cedido a la empresa. A falta de estudios en profundidad sobre el tema, y a la vista de los datos de patrimonio neto y solvencia, parece que la alternativa tres es la más generalizada.

Posiblemente un sistema de retribución del capital en el que se hubiera establecido un máximo anual de reparto de beneficios que se ajustara el coste de oportunidad y al riesgo asumido hubiera sido más compatible con el espíritu no lucrativo subyacente, y hubiera facilitado en mejor medida la capitalización de las empresas, lo que sin duda, redundaría en beneficio de la totalidad de stakeholders.

Si bien es cierto, que el patrimonio neto negativo manifiesta en cualquier caso una situación de insolvencia por parte de la empresa, el tener un patrimonio positivo no asegura por sí mismo una situación de solvencia. En este sentido nos ha parecido interesante analizar el ratio de solvencia de las diferentes EEII. Dicho ratio se ha obtenido dividiendo el activo total entre la deuda total. Considerando que el ratio de solvencia, de forma general, debería situarse entre 1,5 y 2,5,⁷ hemos distribuido las EEII en cuatro grupos en función de su solvencia, 1) las que tienen un ratio inferior a 1, y que por tanto, no pueden hacer frente a sus deudas; 2) aquellas con un ratio entre 1,5 y 1, que se encuentran en peligro de insolvencia; 3) las situadas entre 1,5 y 2,5, las cuales vamos a considerar con una solvencia óptima; y 4) aquellas cuya solvencia se sitúa por encima del 2,5, lo que puede llevarnos a pensar que no están utilizando eficientemente sus recursos económicos. Los datos obtenidos se reflejan de forma acumulativa en el siguiente gráfico (Gráfico 7):



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7

La Solvencia en las Empresas de inserción. 2009

⁷ El conjunto de empresas de España ha mantenido una solvencia entre el 2 y el 2,4 a lo largo del periodo 2000 / 2009. Análisis propio a partir de datos de la Central de Balances Anuales.

Como puede apreciarse el 65% de las EEII se encuentran en una situación de insolvencia manifiesta o de riesgo de insolvencia; sólo el 21% de las mismas tienen una solvencia óptima. Estos datos nos llevan a considerar que las EEII a pesar de haber mejorado su solvencia con relación al 2006, todavía se encuentran en una situación de riesgo. Factores coyunturales como la actual situación de crisis que puede llevar a una merma tanto de los márgenes comerciales como de las ayudas recibidas podrían hacer que las EEII se deslizaran desde el riesgo a la insolvencia, pudiendo crear incluso una microburbuja de nefastas consecuencias para el sector.

En relación con la segunda hipótesis (H2), los datos relativos a evolución del patrimonio neto y la solvencia, parecen corroborar la hipótesis de que a partir de la Regulación la eficiencia económico-financiera de las EEII ha mejorado, aún cuando todavía se encuentra en una situación de riesgo.

5. La eficacia de las EEII

La eficacia de las EEII es la mayor incógnita del sector, así como existen diversas investigaciones descriptivas (Retolaza *et al.*, 2005b; Marcuello y Marcuello, 2007), legales (Álvarez, 1999; Quintão, 2007; Paniagua, 2008), en gestión (Coque y Pérez, 2000; CIADE, 2004; Retolaza *et al.*, 2007), o incluso pedagógicas (López Aranguren, 2002; Claver, 2004), apenas existen investigaciones en relación con los resultados reales obtenidos por las EEII en cuanto a su objetivo de inserción, y las pocas investigaciones de las cuales conocemos su existencia, encargadas por organismos oficiales, no se encuentran accesibles a los investigadores. En este contexto sólo podremos realizar un acercamiento a la eficacia de forma incompleta, a partir de datos genéricos aportados por el sector.

Según datos de FAEDEI⁸, en el año 2009 se contabilizan un total de 193 empresas de inserción que generan un total de 3.860 puestos de trabajo y un valor añadido de 43.231.818 €.

Mientras en el conjunto de empresas del Estado sólo el 48,5 de las mismas mantiene o incrementa personal en el año 2009⁹; en el caso de las EEII un 11% mantienen los puestos de trabajo y un 62% los incrementa, lo que totaliza que el 73% de las empresas de inserción mantengan o incrementen puestos de trabajo, con un diferencial positivo del 34,5% con relación al conjunto de empresas. El incremento de plantilla en el año 2009 respecto al 2008 ha sido del 17,1%, una cifra espectacular en cualquier

⁸ Datos obtenidos de la memoria de FAEDEI 2009 (véase www.faedei.org). En línea abril 2011.

⁹ Dato obtenido de la Central de Balances.

caso y más si se tiene en cuenta la situación de crisis en el que está inmerso la totalidad del tejido empresarial español.

En el año 2009 finalizan su relación laboral, y deberíamos suponer que su proceso de inserción un total de 735 personas, de las cuales se incorporan al mercado laboral el 37%, es decir unas 272 personas. Las lagunas fundamentales para cualquier análisis de eficiencia son dos, por una parte, 1) no existen datos ni estudios sobre el índice de recaída o retroceso posterior, por otra 2) se desconoce cuál sería la inserción alternativa espontánea.

En primer lugar, la consecución de un puesto de trabajo en el mercado laboral no puede equipararse a la finalización del proceso de inserción, pues este, en gran medida, va a depender de consolidación de la persona en el empleo. A falta de datos, es de suponer que muchos de los puestos de trabajo de salida sean trabajos temporales o en precarias condiciones laborales, y que se dé un porcentaje de personas que retornan a la anterior situación de exclusión. Identificar cual es este porcentaje resulta imprescindible para calcular el éxito del proceso de inserción, y posiblemente conocer sus características ayudaría a diseñar programas de acompañamiento que minimizaran este retroceso como ya se ha hecho en el ámbito de la drogodependencia con la «prevención de la recaída».

En segundo lugar, dado que no se hace una valoración del grado de exclusión de la persona en cuestión, nos encontramos que las personas en riesgo de exclusión representan un conjunto indiferenciado con la misma valoración, en lugar de estar representadas por un conjunto borroso caracterizado por el grado de intensidad. Esta indiferenciación conlleva que pueda haber personas de inserción con muy diferente dificultad para integrarse en el mercado laboral, algunas de las cuales encontrarían empleo independientemente de que no participaran en ninguna Empresa de Inserción como paso previo. El coste de oportunidad vendría determinado por aquellas personas susceptibles de integrarse por sus propios medios o con otro tipo de apoyo público que sin embargo están utilizando para ello un puesto de trabajo de inserción. ¿Cuál es el porcentaje de este coste de oportunidad?. No lo sabemos, pero en un análisis exploratorio realizado a tres empresas de inserción nos hemos encontrado con porcentajes del 33,3%, 50% y 100%¹⁰ respectivamente de coste de oportunidad. En este sentido resulta significativo el dato aportado por FAEDEI (2010) de que sólo el 21,4 de las personas trabajadoras de inserción son perceptores de rentas básicas. Por su parte el estudio de Ayala y Rodríguez (2004) sobre datos de la Comunidad de Madrid constata que sólo un 39,69% de los percepto-

¹⁰ Indudablemente estos datos no son ni representativos, ni significativos, pero indican que hay puestos en EEII que están cubiertos por personas con competencias para trabajar en el mercado normalizado, y que por lo tanto representan un coste de oportunidad.

res de IMI son crónicos, mientras que el 37,35% lo son temporalmente, y el 22,96% cíclicos; en este caso, el coste de oportunidad ascendería, por lo menos, al 37,35%. Estos datos son consistentes con los obtenidos en Alemania, por Gebauer y Vobruna (2003) donde sólo en el 21% de los casos se podía hablar de una cronificación de la situación, aunque evidentemente los patrones de España y Alemania pueden ser muy diferentes.

En cualquier caso, el éxito del 37% se correspondería bastante bien con el coste de oportunidad del 37,35%, con lo cual la eficacia de las EEII sería nula. No queremos decir que esto sea así, pero estos datos deberían exigir un estudio riguroso de resultados donde se pudiera constatar el impacto real de las empresas de inserción.

En segundo lugar, sería necesaria la realización de un análisis coste-beneficio riguroso, donde se incorporaran indicadores de valor cualitativo y se analizaran realmente los costes de oportunidad; los análisis de este tipo realizados hasta la fecha (Castillo y Pagés, 1997; Feedei, 2003; Retolaza y Ramos 2005a; Faedei, 2010) han sido meros análisis financieros, en gran medida sesgada y condescendiente, que no se han comparado con posibles actuaciones alternativas. En cualquier caso, con los datos ofrecidos por FADEI, el coste para la Administración de cada persona supuestamente insertada, a falta de conocer el índice de retroceso, ha sido de 51.131 €. en el 2009. Indudablemente este coste es diferente en cada autonomía; si suponemos un índice de inserción general del 37%, en el País Vasco el coste por persona superaría los 120.000 €. Estas cifras resultan chocantes, ya que en los procesos de recolocación de excedentes laborales, un puesto de trabajo indefinido en condiciones ventajosas tiene una valoración entre 40.000 y 50.000 €.

Frente al problema de coste, se ha trazado una línea de investigación que analiza el retorno obtenido por la Administración; al margen que los estudios publicados adolecen de importantes déficits metodológicos, el mayor problema de base es que hacen un mero análisis financiero donde la alternativa es no hacer nada. Sin embargo, la utilización de fondos en EEII resulta alternativo a su utilización en formación, en otras políticas activas de empleo, en desarrollo industrial, en equipamientos, o incluso en cobertura de gastos sociales; y por lo tanto el análisis coste-beneficio debería incluir el análisis comparativo con este tipo de opciones. Posiblemente la inserción directa de los trabajadores en empresas socialmente responsables, incluso con contratos indefinidos, tendría un coste medio inferior, aunque indudablemente habría que cuestionarse sobre la justificación de la discriminación positiva que esto supone.

En relación con la tercera hipótesis (H3) resulta difícil de contrastar dada la poca transparencia existente de los datos relativos a la eficacia de las EEII; existen serias dudas, que habría que despejar, sobre si los procesos de

inserción a través de las EEII superan realmente a la inserción espontánea. En cualquier caso los datos existentes no avalan que haya habido una mejora en la eficacia relacionada con la regulación.

6. Participación del modelo de economía social

La nueva Ley de Economía Social (Ley 5/2011, de 29 de marzo), señala en el artículo 5 explícitamente a las Empresas de Inserción como entidades de Economía Social; sin embargo esto presenta una paradoja con el hecho de que mayoritariamente este tipo de empresas haya optado por formulas jurídicas de carácter mercantil basadas en los derechos de propiedad y con fórmulas de participación no democráticas.

Como puede verse en el gráfico siguiente, el 68,8% de las EEII han optado por una forma mercantil (SL, o SLU), frente al 31,2% que optan por formulas no basada en el capital o participativas (Veciana *et al.*, 2007). El porcentaje era del 37% el año anterior por lo que se ha reducido en casi seis puntos en el último trienio. Curiosamente en la medida en que las EEII se afianzan como entidades de Economía Social, tienden en mayor medida a optar por formas jurídicas capitalistas. Si se tienen en cuenta los datos de FAEDEI sólo el 13,2% de las EEI se acogerían a formulas jurídicas tradicionalmente vinculadas a la Economía Social.

Siendo cierto que la democracia interna no resulta imprescindible para el reconocimiento de una entidad como de Economía Social (Monzon, 2006), ya que siguiendo el planteamiento de Gui (1991) que diferencia entre categoría dominante y beneficiaria, bastaría que la categoría de los beneficiarios no esté constituida por inversores capitalistas para poder hablar de Economía Social. No es menos cierto que las principales delimitaciones conceptuales que se han dado las propias entidades de Economía Social (CNLAMCA, 1980; Conseil Wallon de l'Économie Sociale, 1990; CEP-CEMAF, 2002) incluyen la participación democrática como un elemento característico y diferencial de la Economía Social, hasta el punto de que en muchas ocasiones se habla de empresas participativas como sinónimo de Economía Social (García Gutierrez, 1989; Vargas y Lejarriaga, 2002;).

En este sentido, la propia Ley de Economía Social (2011) hace referencia en su preámbulo a la Carta de Principios de la Economía Social de CEP-CEMAF (2002), y Monzón (2006) considera la democracia interna como un discriminante decisivo para la inclusión o no inclusión de una organización no lucrativa en el ámbito de la Economía Social.

De la reflexión anterior se desprende que si bien, la participación y la democracia interna pueden no ser un elemento imprescindible en una en-

tividad de Economía Social, si son una característica deseable, y su ausencia sólo se debería justificar en base a circunstancias específicas debidamente fundamentadas, y en todo caso con carácter temporal. Lo cual significa que si las EEII no tienen un contexto inicial que favorezca la participación, debería ser parte de sus objetivos del desarrollar las condiciones objetivas que permitan evolucionar de una forma jurídica basada en el capital, a una basada en las personas. Sin embargo, la tendencia es exactamente la contraria, las EEII están incrementando el uso de formulas de capital abiertamente antidemocráticas en un planteamiento más cercano al «Despotismo Ilustrado» cuyo lema era «todo para el pueblo pero sin el pueblo», que a la Economía Social. Curiosamente, esto tiene lugar cuando en la propia economía capitalista se va abriendo paso la orientación hacia el conjunto de los stakeholders, (Agle *et al.*, 2008), y se buscan formulas para la participación de los mismos en la gobernanza de las empresas (Freeman *et al.*, 2008; 2010).

En relación con la cuarta Hipótesis planteada (H4) podemos señalar que dicha hipótesis se confirma de forma afirmativa en el plano formal, por cuanto la regulación y la posterior inclusión en la Ley de Economía Social de las Empresas de Inserción por derecho propio, ha supuesto una mayor integración de derecho en la Economía Social. Sin embargo, en la medida en que se considere la Economía Social como participativa, la regulación de las EEII ha llevado a un mayor distanciamiento entre las EEII y la Economía Social. La paradoja reside en que la regulación de las EEII les ha permitido integrarse en la Economía Social por derecho, sin necesidad de comprometerse con los principios de la Economía Social.

7. Modelo subyacente

En relación con los Modelos subyacentes, diversos estudios (Borgaza; 1996) recogen la existencia de dos tipos fundamentales de Empresas de Inserción, las denominadas temporales o de transición y las finalistas que en opinión del CIADE (2003) viene determinada por las características de la actividad que desarrollen las diferentes empresas; sin embargo, para nosotros esta división no es sino el resultado de un planteamiento subyacente a la hora de entender las propias Empresas de Inserción dentro del contexto socio-económico. Las Empresas de Inserción, desde una perspectiva temporal, pueden dividirse en empresas finalistas, entendidas como aquellas que esperan que la mayoría de las personas en proceso de inserción canalicen su actividad laboral futura en la propia empresa, o de transición, donde las personas de inserción se incorporan con carácter temporal, a la espera

de que una vez desarrolladas unas competencias socio-laborales adecuadas puedan dar el salto a su incorporación a una empresa «normal». Pero como hemos señalado, estas características apuntan a modelos diferentes acerca de lo que son las EEII y el papel que desempeñan.

Desde la perspectiva de la finalidad buscada, la UNAD (Carmona, 2000) distingue tres tipos de empresas de inserción: las personalistas, las de inserción social y las híbridas. Las Empresas de Inserción Personalistas se encuentran focalizadas hacia los propios usuarios de las entidades promotoras, y tienen un objetivo fundamentalmente pedagógico, en cuanto entorno privilegiado para poder desarrollar las actitudes y aptitudes del usuario en relación con el trabajo; por el contrario, las Empresas de Inserción Social, pretenden la lucha contra la exclusión desde todos los frentes: político, laboral, económico, educacional, etc... Por fin, las Empresas de Inserción Híbridas se adaptan a las situaciones concretas del medio, oscilando entre el polo personalista y el social en función de la interacción con el entorno.

En relación con el problema de exclusión que abordan las EEII existen también diferentes aproximaciones, en esta línea Pérez de Mendiguren y Zabalo (2003) consideran que existen cuatro enfoques fundamentales de la pobreza, que llevan a cuatro planteamientos divergentes en la forma de abordarla: 1) el enfoque monetario, focalizado en los ingresos; 2) el enfoque de las capacidades, que se centra en los factores que impiden a las personas disfrutar de suficiente bienestar; 3) el enfoque de la exclusión social, que se centra en las situaciones que imposibilitan a las personas integrarse plenamente como ciudadanos; y 4) el enfoque de la participación, centrado en el potencial de las propias personas excluidas para poner en marcha procesos que permitan revertir dicha situación.

La combinación de las diferentes perspectivas apuntadas con anterioridad da lugar a tres Modelos principales de EEII: 1) el centrado en las personas; 2) el centrado en lo social; y 3) el centrado en el cambio o la transformación del modelo socio-económico.

El modelo que denominamos centrado en la persona (véase Cuadro 2) se podría caracterizar por aceptar la economía de mercado como mecanismo fundamental de inclusión social y orden legítimo óptimo (Eme, 1997), del cual, bien por fallos del dinamismo de la economía de mercado, bien por fallos en los procesos de desarrollo personal / social, se da un colectivo de individuos que deben ser reintegrados al orden establecido. Esta concepción sería la dominante en el planteamiento de lo que se ha dado en llamar la economía intermediaria (Defourny, Favreau y Laville; 1997), y las iniciativas que de ellas se derivan se mueven en lo que Eme (1997) denomina lógica de la transición consistente en «la adaptación individual de las apersonas a los aparatos productivos», y que en casi todas las ocasiones generará Empresas de Inserción de carácter temporal, ya que su justifica-

Cuadro 2

Características del modelo centrado en la persona

1. *Normalización*: Ocupar, adaptar, normalizar a las personas excluidas. Terminología muy utilizada en el trabajo con personas con discapacidades.
2. *Autonomía económica*: Acceso al empleo. Se utiliza de forma preferente en los programas de lucha contra la pobreza.
3. *Cualificación*: La formación como estrategia de inserción.
4. *Valorizar la persona*: Restaurar la imagen de sí misma. Programas que tienen entre sus objetivos principales la mejora de la autoestima o auto concepto. Utilizado mucho en el trabajo con mujeres.

Fuente: Elaboración propia a partir de López (2003).

ción es precisamente favorecer el tránsito del orden de la exclusión al de la integración en la economía mercantil, lo cual conlleva que todo proceso que no se pueda concluir en un tiempo más o menos prolongado se deba admitir como un fracaso, o bien, del propio recurso, o bien, en la utilización de ese recurso en un momento inapropiado para la persona. El modelo de intermediación es el que ha recogido la Ley de EEI de forma exclusiva, pero los modelos con los que se venía trabajando desde el tejido social eran más amplios y variados.

Un segundo modelo (véase Cuadro 3), tanto teórico como práctico, es el que hemos calificado como centrado en lo social; el cual partiría de considerar que la economía no mercantil debe ser correctora y asegurar mediante el servicio público los derechos individuales que la simple lógica de

Cuadro 3

Características del modelo centrado en lo social

1. *Modificar la representación y mentalidad pública*: Muy utilizado en el ámbito de las drogodependencia. En muchos planes institucionales se pretende modificar la imagen social negativa asociada a diversos colectivos. Se puede apreciar un gran esfuerzo de la ONCE en este sentido.
2. *Dinamizar el entorno económico*: Bien sea un área urbana degradada, una zona rural, un entorno en proceso de reconversión... Es el modelo típico de las Agencias de Desarrollo Local.
3. *Desarrollo de experiencias económicas solidarias*: Las empresas de economía social; y aquellas otras cuya creación se fundamenta en la inserción de colectivos desfavorecidos.

Fuente: Elaboración propia a partir de López (2003).

mercado no es capaz de generar, a este enfoque lo podríamos considerar de lógica no mercantil o social (Eme, 1997). El desarrollo de esta segunda lógica daría lugar a la generación de una dinámica de actividad centrada en la utilidad social (Defourny, Favreau y Laville; 1997). Las iniciativas de este modelo no tendrían necesariamente un planteamiento temporal, aunque tampoco se les exigiría el ser finalistas, ya que en la medida en que la persona pudiera integrarse en el mercado laboral normal, su carácter temporal se encontraría justificado, y en la medida en que esta integración no fuera posible, se justificaría su mantenimiento en la Empresa de Inserción, como una respuesta de la administración y la sociedad civil a los desajustes del sistema de mercado.

El tercer modelo (véase Cuadro 4) que hemos caracterizado como «centrado en el cambio» tendría por finalidad modificar el actual sistema socio-económico, con el fin de conseguir que las personas no se vean excluidas del ámbito laboral debido a su bajo nivel de productividad, sino que las empresas sean capaces de asumir esos déficits, temporales o definitivos, mediante el reajuste de los beneficios. Este modelo que se enmarca nítidamente en la filosofía transformadora de la Economía Social pretende, en un primer momento, hacer visible la posibilidad de redistribuir el valor generado por la empresa desde beneficios a merma en la productividad, para posteriormente proponer la generalización del modelo. Históricamente ha sido el modelo desarrollado por la Economía Solidaria a través de las Empresas Sociales Solidarias (Retolaza y Ramos, 2005), siendo su planteamiento finalista, por cuanto que se consideraba un retroceso el que una persona pasara de trabajar en una ESS, con mejores condiciones socio-laborales, a una empresa «normal», donde las condiciones sociales posiblemente fueran peores, y la laborales de mayor precariedad.

Cuadro 4

Características del Modelo Centrado en el Cambio

1. *La economía al servicio de las personas*: La finalidad por la que se crean empresas es contribuir al bienestar de las personas y no el ánimo de lucro. El bienestar social y particular de la totalidad de los individuos debe ser la meta de cualquier iniciativa económica.
2. *Un modelo que no genere exclusión*: Alejada de los valores de competitividad y maximización de beneficios, fomentan la participación de todos los individuos.
3. *Dimensión global de la intervención*: Aunque en un primer momento se pretenden crear experiencias de referencia y buenas prácticas, la finalidad es producir un cambio radical en la organización socio-económica a escala mundial.

Fuente: Elaboración propia.

Analizando estos tres Modelos nos encontramos con tres planteamientos muy diferentes, sobre las Empresas de Inserción en particular, y sobre la inserción en general, cuyas características se ven reflejadas en el siguiente cuadro (Cuadro 5):

Cuadro 5

Diferentes planteamientos de las empresas de inserción

MODELO	INSERCIÓN	LUCHA CONTRA LA EXCLUSIÓN	TRANSFORMACIÓN SOCIO-ECONÓMICA
OBJETO DE LA INTERVENCIÓN	Personas con problemas. El elemento común es el estigma: minusvalía o estatus (ex drogodependiente, ex preso...)	Entornos, barrios, territorios. Lo característico es la situación económica y el grupo social	Estructura socio -económica. La justicia en las relaciones económicas
IDENTIDAD DE LAS PERSONAS	En función del estigma: etiqueta social negativa	En función del territorio: identidad compartida como grupo	En función de los intereses, necesidades y valores de las personas
OBJETIVOS	La norma: normalización	El poder: empoderamiento	El cambio: transformación socio-económica
VALOR	El Trabajo	La Solidaridad	La Justicia
LÓGICAS UTILIZADAS	La inserción al trabajo, fundamentalmente por cuenta ajena	Creación de riqueza, de actividad económica	Desarrollo de experiencias utópicas con carácter ejemplificador

Fuente: Elaboración propia a partir de López (2003).

Bajo estos tres diferentes Modelos podemos encontrar dos explicaciones radicalmente diferentes de la pobreza y la exclusión (Darity, 2003: 472) en primer lugar la explicación individual, donde la exclusión se produce básicamente como un proceso individual ocasionado por decisiones y acciones del propio sujeto; esto no quiere decir que no se considere la intervención de factores sociales, pero básicamente da lugar a que los procesos de inserción se planteen como procesos personalizados. En el otro extremo se encuentra la explicación estructural, en el cual la pobreza es una consecuencia directa del sistema social, y su abordaje debe hacerse a través de la transformación de dicho sistema y no de procesos individuales que en el mejor de los casos van a conseguir el tránsito al ámbito de la inserción de algunos pocos sujetos. En esta línea, García Nieto, ya hace más de dos décadas (García Nieto, 1989b) ya hablaba de la dualización de la sociedad,

considerando que el actual sistema neoliberal da lugar a una realidad dual, basada en dos órdenes de participación social diferenciados y excluyentes (Eme, 1998), en el que por una parte se consolida una sociedad económicamente integrada, y por otra los excluidos del sistema. Entre ambas realidades existe un salto cualitativo, que algunas personas pueden dar, pero resulta imposible que con la lógica actual del sistema económico, pueda haber una integración estructural del ámbito de la exclusión en su globalidad; el reconocimiento de esta realidad ha dado lugar al acuñamiento del término «Cuarto Mundo» que hace referencia a los excluidos del sistema en medio del Primer Mundo (García Nieto, 1989a).

Mientras que el Modelo subyacente en los movimientos de Economía Solidaria se centraba en la perspectiva de cambio estructural, la lógica utilizada tanto en la Ley de EEII como en las regulaciones autonómicas ha sido la de la integración, centrada en la persona. Esto ha generado una dinámica, perversamente incentivada a través de subvenciones, de abandono del modelo de transformación por parte de las entidades promotoras y de aceptación del modelo de transición. El paso de un modelo finalista a un modelo transitorio es la punta del iceberg de la renuncia a la transformación social en su sentido más profundo. Resulta curioso que en lugar de respetar los diversos modelos de EEII que ya se venían dando, los legisladores hayan optado por un único modelo, el cual legitima el orden establecido en el actual sistema socio-económico.

En relación con la quinta hipótesis (H5), podemos refutar la hipótesis nula, por cuanto que la Regulación está modificando eficazmente el modelo de subyacente de las EEII, principalmente a través de dos mecanismos, el primero la incentivación a las entidades promotoras tradicionales para el cambio de modelo; el segundo, facilitando la entrada de nuevos agentes (entidades promotoras) situadas en la lógica de la intermediación.

8. Conclusiones

De las cinco hipótesis propuestas se han confirmado las hipótesis 2, 4 y 5, por lo que puede afirmarse que la Regulación de las Empresas de Inserción ha tenido algún tipo de incidencia en las EEII. No obstante, no se ha falseado la hipótesis nula en relación con el crecimiento (H1) y a la eficacia (H3), por lo que parece que el principal impacto de la Regulación ha afectado a la situación económica financiera de las EEII que ha mejorado significativamente. Sin embargo, los datos relativos a solvencia nos indican un excesivo endeudamiento con un evidente riesgo de impagos. En otras palabras, podríamos señalar que la regulación ha tenido un impacto posi-

tivo pero limitado en la situación económica financiera de este tipo de entidades.

Curiosamente, donde más claro ha sido el impacto de la regulación, en las hipótesis 4 y 5, lejos de impulsar en las EEII los planteamientos propios de la Economía Solidaria, las han alejado claramente de los mismos, a través de un impacto negativo en la participación y democracia interna de este tipo de entidades (H4), orientándolas hacia formas jurídicas y de organización basadas en los derechos de propiedad del capital; y mediante la reducción del modelo subyacente reconocido, únicamente al de intermediación, que lejos de cuestionar al sistema capitalista como uno de los principales factores generadores de la exclusión, lo legitima, considerándolo el modelo normalizado, y lo parchea, adaptando a las personas excluidas para su integración en el mismo. Olvidando en gran medida, que el fundamento de la Economía Social es poner a la persona en el «centro» de la economía.

Sin entrar en la teoría de la sospecha, quizás sí que deberíamos preguntarnos ¿a quién beneficia una regulación de las EEII que excluye el modelo de transformación socio-económica, apostando exclusivamente por un modelo de intermediación?; ¿a quién beneficia una regulación que potencia, al menos en la práctica, que las EEII se organicen en base a los derechos del capital?; ¿por qué complementariamente a este alejamiento de las EEII de la Economía Social, sin embargo en la reciente Ley de Economía Social se las cataloga como parte de la misma a todos los efectos?. En cualquier caso aunque formalmente la inclusión de las EEII en la Economía Social es indudable, la dirección que están tomando estas entidades es la contraria a la se podía imaginar; pero no lo hacen solas, sino con unos importantes incentivos de las diferentes Administraciones para caminar en esta dirección. Respondiendo a las interrogaciones retóricas que hemos concatenado con anterioridad, el actual planteamiento de las EEII favorece sin duda a un sistema económico basado en los derechos de propiedad del capital, que ha sabido neutralizar el potencial transformador que estas empresas tuvieron en sus inicios.

Por otra parte la actual orientación de este tipo de empresas presenta un problema muy serio, ya que si sólo son un instrumento de intermediación, con unos resultados cuantitativos y porcentuales más bien pobres, y un alto coste comparado, lo normal es que en un plazo corto de tiempo sean sustituidas por otras herramientas más baratas y eficaces para los fines que se pretenden, lo que probablemente lleve a la desaparición del movimiento de Empresa de Inserción, al menos tal y como lo conocemos. Si realmente las Entidades Promotoras que impulsan este tipo de iniciativas participan de los principios de la Economía Social y de su planteamiento transformador, es el momento de reaccionar para que las Empresas de Inserción no se conviertan en una oportunidad perdida.

9. Limitaciones y posibles líneas de investigación

Las principales limitaciones de la investigación se centran por un aparte en el objeto mismo de la investigación, y por otra, en la metodología utilizada. Con relación al objeto, las EEII, son una realidad relativamente novedosa, compuesta de pocas unidades y con escasa transparencia en cuanto a la presentación de datos no económicos. Estas características hacen difícil tanto la identificación de hipótesis como su contrastación empírica.

En relación con la metodología utilizada, aunque el planteamiento de la investigación se fundamenta en los métodos analítico-sintético e hipotético deductivo, el contraste empírico de las hipótesis se ha realizado mediante técnicas de análisis cualitativo, más ambiguas en sus resultados que las técnicas cuantitativas, las cuales sólo se han podido utilizar con relación al análisis de la eficiencia.

Por otra parte hay que constatar que son realidades en constante evolución, por lo que en estudios posteriores se podría constatar cambios en algunas de las conclusiones establecidas.

Entre las posibles líneas de investigación, cabe destacar:

- Análisis cualitativo de la estrategia seguida por las empresas con alta eficiencia relativa y bajo riesgo de quiebra.
- Creación de un Modelo que permita predecir el riesgo de quiebra particular de cada Empresa de Inserción.
- Valoración del impacto que pueden tener los activos intangibles en el éxito de la empresa, así como, estudiar las condiciones de gestión de este tipo de activos. Entre los mismos podría ser significativo la pertenencia a un grupo empresarial.
- Estudios longitudinal que permitiera apreciar la evolución de este tipo de empresas en el tiempo, tanto sectorial como particularmente.
- Análisis de casos, con un acercamiento objetivo y bien documentados, sería muy interesante como fuente de inspiración de nuevas hipótesis de trabajo.

Referencias bibliográficas

- AGLE, B.R.; DONALSON, T.; FREEMAN, R.E.; JENSEN, M.C.; MITCHELL, R.K. & WOOD, D. (2008). «Dialogue: Toward Superior Stakeholder Theory», *Business Ethics Quarterly* 18(12): 153-190.
- ÁLVAREZ VEGA, M.I. (1999) «Las empresas de inserción social como nueva forma de organización empresarial. Especial referencia a su régimen jurídico». *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 31 (Julio): 47-84.

- ARROW, K.J. (1963). «Uncertainty and the Welfare Economics of Medical». *American Economic Review*, 53(5): 941-973.
- ARROW, K.J. (1964). «The Role of Securities in the Optimal Allocation of». *Review of Economic Studies*, 31(2): 91-96.
- ARROW, K.J. (1965). *Aspects of the theory of risk-bearing*. Helsinki, Finlandia.: Yrjo Jahanssonin Saatio,.
- AYALA, L. y RODRÍGUEZ, M. (2004). *Episodios múltiples de participación en programas asistenciales*, ponencia presentada en el XI Encuentro de Economía Pública, Barcelona 5 y 6 de febrero.
- BORGAZA, C. (1996). «Paro de larga duración e iniciativas de inserción por la economía», en I. VIDAL, *Inserción Social por el trabajo. Una visión internacional* (págs. 39-56). Barcelona: CIES.
- CARMONA, M. (coord.) (2000). *Manual práctico para la creación de Empresas de Inserción*. Madrid: Documentos de UNAD, n.º 9.
- CASTILLO, J.B. y PAGÉS, R. (1997). «La marginación, un problema medioambiental», *Rv. Temes de Planificació i gestió ambiental* n.º 2; Ed. Fundación Olof Palmer, Universidad de Barcelona y Pagés Editors.
- CEP CEMAP. *Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale*, CEP-CMAF, 20 juin 2002.
- CIADE (2003). *Estudio de Empresas de Inserción*. Universidad Autónoma de Madrid: Madrid.
- CHARTRE DE CNLAMCA, 1980.
- CLAVER, N. (2004): «Efecto de las empresas de inserción sobre los trabajadores: un análisis evolutivo»; ed. CIES. Boletín n.º 12.
- CONSEIL WALLON DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1990): Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'Économie Sociale, Liège.
- COQUÉ, J. y PÉREZ, E. (2000): «Manual de creación y gestión de empresas de inserción social»; ed. Universidad de Oviedo.
- DARITY, W.A. (2003). «Will the poor always be with us?». *Review of Social Economy*, 61(4): 471-477.
- DEFOURNY, U.L.; FAVREAU, L. y LAVILLE, J.L. (dirs.) (1997). *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC-España: Valencia.
- EME, B. (1997). «Órdenes legítimos de participación y lógicas de cambio social», en J.F. DEFORTUNY, *Inserción y nueva economía social*. Valencia: CIRIEC.
- FAEDEI (2010). *Memoria Social 2009*. Federación de asociaciones empresariales de Empresas de Inserción: Madrid.
- FEDEI (2003) *Identificación y diagnóstico de las empresas de inserción en España*. Ed. Popular: Madrid.
- FREEMAN, R.E.; HARRISON, J.S. & WICKS, A. (2008). *Managing for Stakeholders: Survival, Reputation, and Success*. New Haven, [Conn.]: Yale University Press.
- FREEMAN, R.E.; HARRISON, J.S.; WICKS, A.; PARMAR, B.D. y COLLE, S. (2010). *Stakeholder Theory: The State of the Art*, Cambridge University Press: Cambridge.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. (1989). «El problema de la doble condición de los socios-trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la

- empresa cooperativa». *Revista de Estudios Cooperativo (REVESCO)*, n.º 56 y 57, pp. 83-121.
- GARCÍA NIETO, J.N. (1989a) «Proyecto de Sociedad en clave de utopía»; Centro de Estudios de Cristianisme i Justícia. Barcelona.
- GARCÍA NIETO, J.N. (1989b) «Innovación tecnológica y costes sociales», en VVAA: *La Sociedad del desempleo*; ed. Cristianisme i Justícia. Barcelona, pp. 25-39.
- GEBAUER, R. y VOBRUNA, G. (2003). «The open unemployment trap: life at the intersection of labor market and welfare state. The case of Germany». *Journal of Social Policy*, 32(4): 571-587.
- GUI, B. (1991). «The economic rationale for the Third Sector». *Annals of Public and Cooperative Economics*, 61(4): 551-572.
- LÓPEZ (2003). *Empresas de Inserción Social y laboral*. Universidad del País Vasco, Diploma universitario de postgrado en Trabajo y Educación Social: Leioa.
- LÓPEZ-ARANGUREN, L.M. (2002) «Las empresas de inserción en España»; ed. Consejo Económico y Social. Colección Estudios n.º 127. Madrid.
- MARCUELLO, C. (2007) (coord.). «Empresas de inserción: puentes de inclusión en el mercado laboral», *CIRIEC. España: Revista de economía pública, social y cooperativa*, 59. Valencia.
- MARCUELLO, C. y MARCUELLO, Ch. (2007). «Las empresas de inserción y sus retos», *La Sociedad Cooperativa* 36: 36-43.
- MONZÓN, J. (2006). «Economía social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedad conceptual del Tercer Sector». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 59 (noviembre): 9-24.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2008). «Las empresas de inserción en la Ley estatal 44/2007, de 13 de diciembre, reguladora de las empresas de inserción», *Rev. Cuadernos de Derecho y Comercio*, núm. 49, pp. 9-59.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, J.K. y ZABALO, P. (2003). *Globalización, desigualdad y pobreza*. Encuentro del Foro Social de Euskal Herria. Vitoria-Gasteiz.
- PÉREZ, E. (2002). «La participación como elemento constitutivo de las empresas de la nueva economía social». *CIRIEC. España: Revista de economía pública, social y cooperativa*, 40: 141-163.
- QUINTÁO, C. (2007). «Empresas de inserción y empresas sociales en Europa», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 59: 33-59.
- RETOLAZA, J.L y RAMOS, M. (2005a). «Modelización del Costo de las Empresas de Inserción para la Administración Pública». *CIRIEC. España: Revista de economía pública, social y cooperativa*, 52: 361-385.
- RETOLAZA, J.L.; MUGARRA, A. y ENCISO, M. (2005b). «Solidarity-based Enterprises: New Comprising Concept for the Enterprise of the Future», en CHAVES, R.; MONZÓN, J.L.; STRYJAN, Y.; APEAR, R. y KARAFOLAS, S. (eds.), *The Future of Cooperatives in a Growing Europe*, ed. CIRIEC, Valencia (pp. 277-304).
- RETOLAZA, J.L.; RUIZ, M. y ARAUJO, A. (2007) «Factores estratégicos de éxito de las empresas de inserción», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 59: 61-89.

- RETOLAZA, J.L.; RUIZ, M. y SAN-JOSE, L. (2008). «Solidarity-Based Economy in Spain: A Social Corporate Responsibility Perspective». *European Journal of Social Sciences*, 5(4): 182-194.
- RODRÍGUEZ, A.; GARCÍA, D. y PEÑA, M. (2005). «La metodología científica en Economía de la Empresa». *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(5): 143-162.
- RUIZ, J.L.; RETOLAZA, M. y MUGARRA, A. (2007). «Cláusulas sociales y mercados tutelados: herramientas para la competitividad de las empresas de inserción», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 59: 123-151.
- SOLDEVILLA, E. (1995). «Metodología de investigación de la Economía de la Empresa». *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 1(1): 13-63.
- VÁRGAS, A.; LEJARRIAGA, G. (coordinadores) (2002). «Las empresas de participación en Europa: el reto del siglo XXI», en *Homenaje al Prof. Dr. Carlos García-Gutiérrez Fernández*. Madrid: Escuela de Estudios Cooperativos. Madrid.
- VECIANA, P.; FONTANELLA, M. y SIMÓN, H. (2007). *Las empresas de inserción en España*, Fundación Un Sol Món: Barcelona.