



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

CURSO ACADÉMICO 2013/2014

TRABAJO FIN DE GRADO

TÍTULO:

**La empresa social: Análisis económico-financiero
de las empresas de inserción
Social Enterprise: Economic and Financial Analysis
of Integration Enterprise**

AUTORA: Rocío González Díaz

TUTORA: Ana Fernández Laviada

FECHA: Junio 2014

*“Mucha gente pequeña,
en lugares pequeños,
haciendo cosas pequeñas,
puede cambiar el mundo”*

Eduardo Galeano (1971)

ÍNDICE

RESUMEN (ABSTRACT)	 pág. 5
INTRODUCCIÓN	 pág. 6
1. ¿QUÉ ES UNA EMPRESA SOCIAL?	 pág. 7
1.1 EMPRESA SOCIAL vs. ECONOMÍA SOCIAL	
1.2 ENFOQUE EMES	
1.3 NUESTRO ENFOQUE	
2. METODOLOGÍA	 pág. 14
3. RESULTADOS	 pág. 15
3.1 ANÁLISIS DE LA MUESTRA	
3.2 ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO	
3.2.1 Análisis financiero a corto plazo (liquidez y solvencia)	
3.2.2 Análisis financiero a largo plazo (autonomía financiera y endeudamiento)	
3.2.3 Análisis de resultados	
3.2.4 Análisis de las rentabilidades	
4. CONCLUSIONES	 pág. 27
5. BIBLIOGRAFÍA	 pág. 28
6. ANEXOS	 pág. 30

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Cómo identificar nuevas empresas sociales según EMES	pág. 11
TABLA 2: Diferentes aspectos de la definición de empresa social a través de los documentos comunitarios	pág. 13
TABLA 3: Estudio de la liquidez inmediata	pág. 18
TABLA 4: Estudio de la tesorería	pág. 18
TABLA 5: Estudio de la prueba ácida	pág. 19
TABLA 6: Estudio de la solvencia	pág. 20
TABLA 7: Estudio de la autonomía financiera	pág. 20
TABLA 8: Estudio del endeudamiento a corto plazo	pág. 21
TABLA 9: Estudio del endeudamiento a largo plazo	pág. 21
TABLA 10: Estudio del importe neto de la cifra de negocios	pág. 22
TABLA 11: Estudio del EBITDA	pág. 23
TABLA 12: Estudio de la cobertura de los gastos financieros	pág. 23
TABLA 13: Estudio del margen sobre ventas	pág. 24
TABLA 14: Estudio de la rotación sobre ventas	pág. 25
TABLA 15: Estudio de la rentabilidad económica	pág. 25
TABLA 16: Estudio de la rentabilidad financiera	pág. 26
TABLA 17: Estudio del apalancamiento financiero	pág. 26

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: Entidades de la Economía social en España (2012)	pág. 9
FIGURA 2: Distribución de empresas de inserción por CCAA	pág. 16
FIGURA 3: Tamaño de las empresas – nº empleados	pág. 16
FIGURA 4: Concentración rentabilidad económica 2012	pág. 25
FIGURA 5: Concentración rentabilidad financiera 2012	pág. 26

RESUMEN

Ante el desafío de unir lo económico y lo humano surge la Empresa Social que, buscando la integración social, la solidaridad o la cooperación, se plantea en muchas ocasiones como un método alternativo para salir de la crisis. Un término tan extendido y aceptado en la actualidad, es sin embargo un completo desconocido para la mayoría; siendo éste nuestro punto de partida.

La primera aportación de este trabajo es la clarificación de la definición del término de empresa social. Debido a la variedad de términos de considerable similitud que inducen a la confusión, presentaremos diversos enfoques para tratar de consensuar una definición más completa de lo que es una empresa social.

Una vez finalizada la parte teórica, centraremos nuestros esfuerzos en llevar a cabo un análisis económico y financiero de las empresas de inserción a nivel nacional, por ser estas una parte importante de aquellas sociedades cuyo objetivo principal es aportar un mayor valor social.

En ese estudio veremos como la propia definición de empresa social, y más concretamente de empresa de inserción, incide en los resultados que éstas obtienen.

Este conjunto de pequeñas empresas extendidas por todo el territorio nacional se dedican a diversas actividades dispares entre sí. Caracterizadas por una liquidez suficiente, cuentan sin embargo con resultados económicos bajos. Otros matices a destacar serían su dependencia de la financiación externa y unas rentabilidades, tanto económica como financiera, que rondan el 5%.

Todo ello nos permite defender la coherencia de este tipo de empresas, puesto que los resultados obtenidos son acordes al objetivo de impacto social y no beneficio económico que define a las empresas de inserción.

ABSTRACT

Faced with the challenge of bringing together economics and human appears the Social Enterprise that, looking for social integration, solidarity or cooperation, rises frequently as an alternative method to leaving the economic crisis behind. This concept is globally important and accepted but is completely unknown by many people. Thus, this is our point of departure.

The first contribution of this paper is to clarify what "The Social Enterprise" is. Due to the vast amount of concepts and their considerable similarity that induce to confusion, we will present different approaches to try to achieve a full definition of the topic.

Once we conclude the theoretical part, we are going to focus efforts on fulfilling an Economic and Financial Analysis of insertion companies nationwide because these are important factors for companies looking to add a major social value.

In this study we will see how the very definition of Social Enterprise, particularly insertion companies, affects the results they obtain.

This set of small companies, spread throughout the country, deals with various activities that are disparate between them. Despite of the fact that they are characterized by sufficient liquidity, they have low economic performance. It is also

worth stressing other aspects such as their dependence on external financing and profitability, both economic and financial, of around 5%.

This allows us to defend the coherence of these companies, since the results obtained are consistent with the social impact objective and no economic benefit define insertion companies.

INTRODUCCIÓN

“El emprendimiento social puede ser sin lugar a dudas un programa de cambio muy valioso. Lograr mejores resultados en pro del bien común. Demostrar que es posible actuar más responsable y equitativamente sin por ello dejar de triunfar en el mercado; y convertirse en un verdadero motor de crecimiento en la UE. Europa no sólo debe tomar parte en estos cambios. Europa debe liderarlos”. Estas son las palabras de José Manuel Barroso, Presidente de la Comisión Europea, animando a todos los ciudadanos europeos a usar los valores sociales como impulso a la economía en los tiempos que vivimos actualmente.

Son muchos expertos en esta materia los que realizan su aportación; entre ellos encontramos a dos de sus mayores precursores, Bill Drayton y Muhammad Yunus. No es, únicamente, el hecho de que ambos hayan sido galardonados con el premio Príncipe de Asturias por su aportación a la materia lo que hace imprescindible su mención en este trabajo, sino lo que detrás de esos títulos se esconde.

Aunque el fenómeno del emprendimiento social parece que se encuentra actualmente en su máximo apogeo, ya en los años 80, la fundación Ashoka y su fundador Bill Drayton buscaban “cambiar el mundo” mediante la innovación y el impacto social.

Muhammad Yunus no se queda atrás. Fundador del Banco de los Pobres, busca ayudar a los más desfavorecidos dándoles la oportunidad de contar con su propia empresa para así disminuir esa pobreza.

Volviendo la vista al momento actual, los días 16 y 17 de enero de 2014 tuvieron lugar las jornadas *“Emprendedores sociales: ¡vuestra opinión cuenta!”* en las que 2000 emprendedores sociales se reunieron con el fin de apoyar la definición de empresa social dada por la Iniciativa de Emprendimiento Social de la Comisión Europea en 2011, además de buscar métodos para impulsar a la empresa social hacia un crecimiento integrador e innovador. El resultado de estas jornadas se recoge en la Declaración de Estrasburgo firmada por los emprendedores sociales a los que hacíamos referencia anteriormente.

En relación a la importancia de la empresa social las cifras nos amparan; y es que una de cada cuatro nuevas empresas creadas cada año en la Unión Europea es una empresa social. (CE, 2011a)

La relevancia de este tema, unida a la actualidad del mismo, no son las únicas razones que nos impulsan a ahondar en él. El interés que suscita este nuevo modelo de empresa es muy elevado. La máxima de un empresario suele ser la consecución del mayor beneficio posible, pero ¿por qué no conseguir al mismo tiempo una mejoría social? Son muchos los problemas con los que la sociedad cuenta actualmente (pobreza, contaminación, desnutrición infantil, desintegración social,...) y es por ello por lo que, según mi punto de vista, llevar a cabo una actividad que trate de paliarlos, podría resultar muy interesante.

El principal objetivo de este trabajo es conseguir un mejor entendimiento de un término tan común actualmente como es el de empresa social.

Una vez concluida esta primera parte, lo que resta del trabajo consiste en un análisis de un conjunto de 70 empresas de inserción que desarrollan su actividad dentro de este ámbito, recolectadas según la metodología que se explica con posterioridad, para finalizar con unas conclusiones y bibliografía.

1. ¿QUÉ ES UNA EMPRESA SOCIAL?

El uso del término *social* en relación a las actividades llevadas a cabo por todo tipo de empresas es hoy en día muy común. Son muchas las diferentes estrategias, tipos de sociedades, e información relativa a todas ellas, existentes hoy en día en el mercado y, como en todos los sectores ocurre, un exceso de información suele venir acompañado de una falta de entendimiento.

Es por ello que nuestro objetivo en este apartado sea marcar los límites de lo que es la empresa social.

En el XVII Congreso AECA, celebrado en Pamplona en septiembre de 2013, se presentó una comunicación sobre el Emprendimiento y empresa social de *Lizcano et al. (2013)*, donde se trató de clarificar el concepto de este tipo de empresa a través de la definición de otros muchos que, en numerosas ocasiones, se utilizan de forma incorrecta: activismo social, emprendimiento puramente filantrópico, organizaciones no lucrativas, economía social, economía de la gratuidad,...

Debido a la gran extensión de dicho análisis, nuestro trabajo se centrará únicamente en conocer la diferencia entre empresa y economía social.

1.1 EMPRESA SOCIAL vs. ECONOMÍA SOCIAL

Según Monzón y Chaves (2012) la economía social (EcoS) tiene sus orígenes en las asociaciones populares y cooperativas, sirviendo ambas de base a este concepto de nueva creación en el que se deben incluir cuatro tipos de organizaciones: las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones, puesto que todas ellas comparten la misma razón de ser: *“la respuesta de los grupos sociales más vulnerables e indefensos, a través de organizaciones de autoayuda, a las nuevas condiciones de vida creadas por el desarrollo de la sociedad industrial en los siglos XVIII y XIX”*.

En el Informe *“La economía social en la Unión Europea”*, elaborado por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC), Monzón y Chaves recogen la evolución de la idea de empresa social por todo el territorio europeo. Sin embargo, el ámbito de estudio de nuestro trabajo se reduce a España; fue allí, más concretamente en Barcelona donde fue creado en 1840 el primer sindicato obrero español, Asociación de Tejedores, que constituía una primera mezcla entre sociedad productiva y de socorros mutuos.

Una de las definiciones más actuales de EcoS que podemos encontrar es la que se encuentra recogida en la *Carta de principios de la economía social* y que fue impulsada por el CEP-CMAF (Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones) en junio de 2002 y que recoge, como bien enunciaron Monzón y Chaves en su informe sobre la economía social en la UE, los siguientes principios:

- *“Primacía de la persona y del objetivo social por encima del capital*
- *Adhesión voluntaria y abierta*
- *Control democrático por parte de sus integrantes (excluyendo a las fundaciones por inexistencia de socios)*
- *Combinación de intereses de las personas usuarias y del interés general*
- *Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad*

- *Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos*
- *Utilización de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a sus integrantes y del interés social.”*

Son muchos los organismos institucionales que le dan a la EcoS su merecido reconocimiento, tales como el Parlamento Europeo, la Comisión Europea, el Comité Económico y Social Europeo (CESE),...pero es España el primer país que, bajo el compromiso del desarrollo sostenible y su triple dimensión económica, social y medioambiental, aprueba la Ley de la Economía Social en la que se define como *“conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”*

Como se recoge en la propia ley, esta denominación aparece el 30 de marzo de 2011 de la mano del Gobierno de la Nación con el fin de, sin tratar de sustituir la norma vigente, fijar unos principios a cumplir por las diferentes entidades del territorio español que formen este grupo de EcoS, y son los siguientes:

- a. *“Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.*
- b. *Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios 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.”*

Como queda aquí de manifiesto, los criterios establecidos en 2002 son coincidentes con los actuales de 2011.

Establecer unos principios es un buen método para llegar a clarificar el concepto, de la misma forma que lo es determinar las entidades que pueden ser consideradas como parte de esta EcoS. En el *artículo 5* de la Ley se enumeran las siguientes, entre las que destacamos las empresas de inserción que serán objeto de nuestro estudio posterior:

- Cooperativas
- Mutualidades
- Fundaciones
- Asociaciones que lleven a cabo actividad económica
- Sociedades laborales
- Empresas de inserción

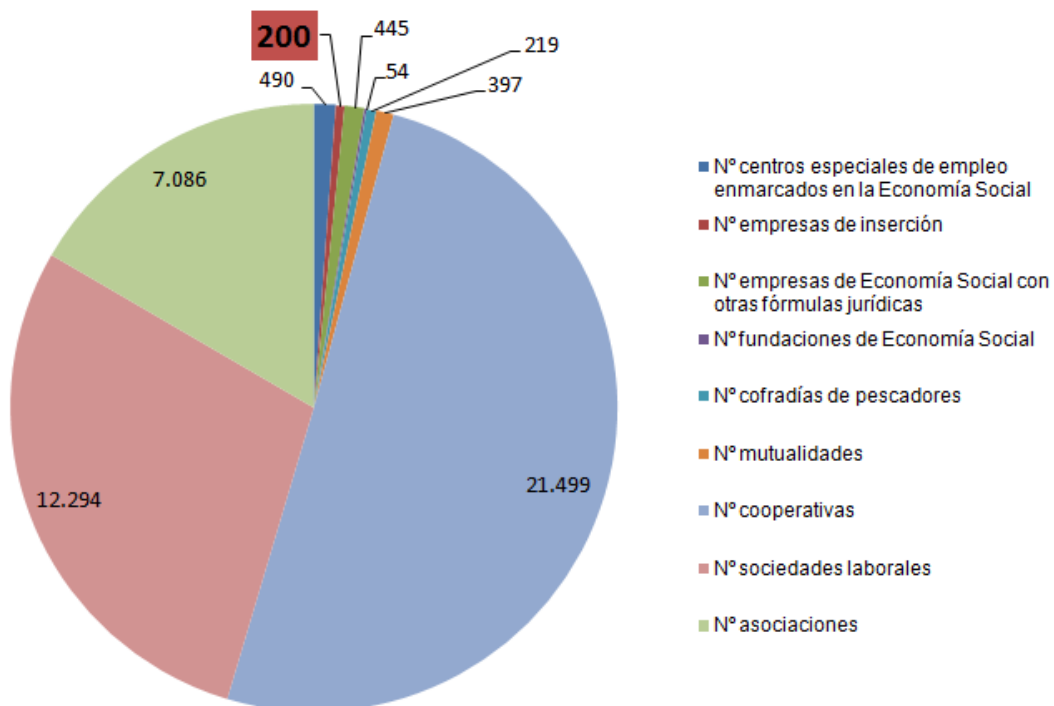
- Centros especiales de empleo
- Cofradías de pescadores
- Sociedades agrarias de transformación
- Entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los anteriores principios
- Entidades con actividad económica/empresarial que cumplan con los principios establecidos y que se incluyan en el “catálogo de entidades de economía social” (artículo 6).

Es tal la importancia que se confiere a esta normativa que en la misma se recoge la necesidad de que tanto el Estado como las Administraciones Autonómicas tomen un papel de promoción y fomento de dichas entidades que constituyen la EcoS.

En la *Figura 1* se puede observar el total de entidades que conformaban en 2012 la EcoS a nivel estatal.

Según datos de la *Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)*, en 2012 se han creado 2.011 empresas nuevas de EcoS al igual que 15.834 nuevos empleos.

Figura 1: Entidades de la Economía social en España (2012)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPES

Compartiendo apellido con la precedente, encontramos la empresa social (ES). Si acudiésemos al diccionario de la Real Academia Española, ésta definiría el término <<empresa>> como “*unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos*”; si a esto le añadimos la coletilla de <<social>> encontramos el objetivo de esos “*fines lucrativos*”, por lo que un primer acercamiento a la materia situaría a la ES como aquella actividad con fines lucrativos destinada a resolver un determinado problema social.

Puesto que el objetivo de este trabajo es profundizar en lo que a ES se refiere, iremos más allá.

En octubre de 2011, la Comisión Europea nos plantea una doble perspectiva para considerar a las ES:

- a) Las que proveen directamente bienes y servicios sociales a personas vulnerables o a la comunidad (acceso a vivienda, sanidad, asistencia a mayores o discapacitados, acceso a empleo y formación, inclusión de personas en riesgo de exclusión, protección infantil, gestión de la dependencia...)
- b) Las que aún no produciendo directamente bienes o servicios sociales incorporan su objetivo social en el método de producción (centros especiales de empleo, empresas de inserción laboral y empresas que utilizan procesos productivos que reducen las emisiones o residuos u optimizan los recursos naturales) (CE, 2011b)

De este modo se abre un amplio abanico de entidades que pueden formar parte de ese tipo de empresa ya que, teniendo en cuenta que no existe una legislación que recoja la forma jurídica necesaria, prácticamente cualquier sociedad podría ser ES, siempre y cuando cumpla los siguientes criterios establecidos, al igual que la diferenciación anterior, por la Comisión Europea:

- *“Su objetivo principal es tener un impacto social antes que generar beneficios para los propietarios y accionistas,*
- *Aprovecha sus superávits fundamentalmente para alcanzar esos objetivos sociales,*
- *Es gestionada por empresarios sociales de forma responsable, transparente e innovadora, en especial mediante la implicación de los trabajadores, los clientes y todos aquellos a los que afecta su actividad.”* (CE, 2011b)

Posteriormente, en la *Declaración de Estrasburgo*, firmada en enero 2014, aparece una nueva característica junto con las tres anteriores:

- *“Obtienen sus ingresos por medio del comercio”*

Esta forma de entender la empresa es un medio clave para conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo; es por ello que la ES se convierte en una gran ayuda a la hora de obtener las metas fijadas a principios de 2010 en la Estrategia Europa 2020, como sostiene Juan Manuel Barroso en la Comunicación de la Comisión en marzo de ese mismo año (CE, 2010).

Dicho criterio deja fuera toda sociedad que se dedique a actividades filantrópicas o de caridad, puesto que nos encontramos, como se recogió en la anteriormente citada *Declaración de Estrasburgo*, ante un modelo destinado a impulsar la economía con el fin de alcanzar un futuro más esperanzador y para ello es necesario crear puestos de trabajo, aportar productos y servicios innovadores; es decir, comportarse como una empresa común pero buscando siempre un equilibrio entre necesidades financieras, sociales, culturales y medioambientales. (EESC, 2014)

Llegados a este punto, parece que es únicamente la sociedad la que obtiene un beneficio; realmente no es así. Las ES desprenden eficacia tanto internamente como para el exterior. El éxito de estas empresas viene dado principalmente por cómo actúan. El hecho de que los trabajadores se sientan bien con su trabajo repercute en

su entorno, pero también en la empresa: *“las probabilidades de que los empleados se ausenten por enfermedad o abandonen definitivamente la empresa son dos veces más bajas, lo que ahorra costes. Los costes administrativos y de gestión son inferiores a los de muchas otras empresas y los salarios son más moderados que en otro tipo de negocios”*. (CE, 2011a)

Ese es el principal activo estratégico que sitúa a las ES con una ventaja competitiva respecto a sus homólogas comunes.

Esos menores costes a los que hacíamos referencia provocan un mayor beneficio que será reinvertido en la empresa, consiguiendo una mayor oportunidad de inversión en el largo plazo, pensamiento que encaja a la perfección con el planteamiento de ES de Muhammad Yunus *“el mismo dinero genera aún más beneficios sociales”*. (Yunus, 2008).

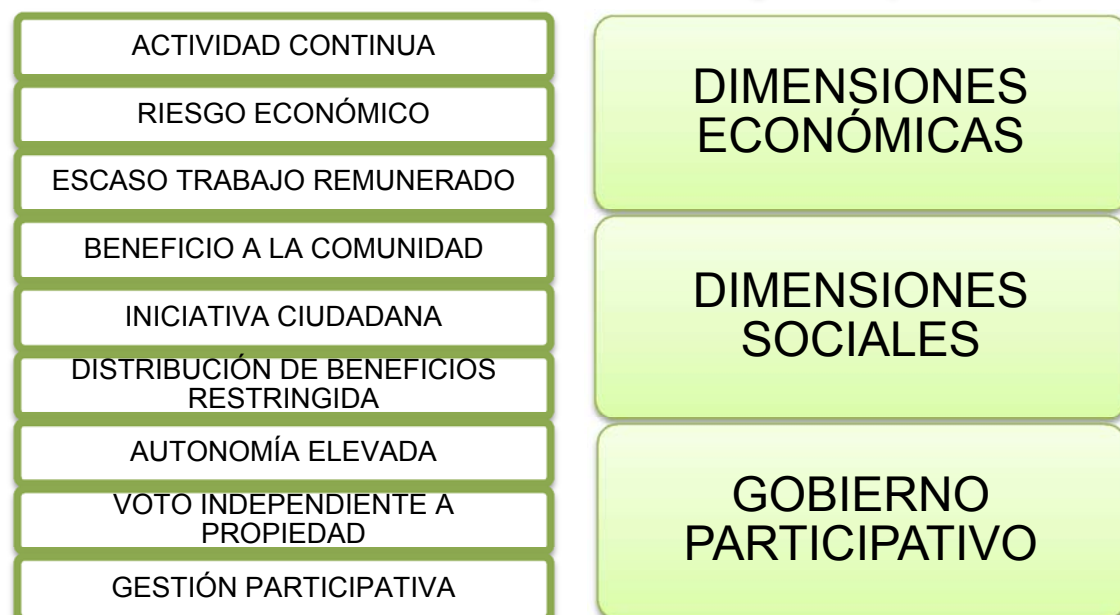
1.2 ENFOQUE EMES

Emergence des Entreprises Sociales en Europe (EMES) es una red de centros universitarios e investigadores a nivel europeo, existente desde 1996, cuyo fin es el estudio en materia de ES, empresariado social, EcoS y economía solidaria.

Fue esta institución la encargada de llevar a cabo los primeros análisis de la ES, y lo planteó a través de nueve criterios como algo ideológico, esto es, lanzó unas directrices a modo de ayuda a la hora de identificar los diferentes subgrupos dentro de este gran conjunto en el que se encuentran las ES.

Aunque en un principio eran dos los subgrupos entre los que se repartían estos criterios, con el fin de llegar a adaptar el concepto de ES presentado por EMES a su correspondiente estructura de gobierno, se añadió un subgrupo más, *el gobierno participativo*, como podemos ver en la *Tabla 1*:

Tabla 1: Cómo identificar nuevas empresas sociales según EMES (indicadores):



Fuente: Elaboración propia

De esta forma quedan recogidas las características principales de las ES, que brevemente se explicarán a continuación:

- *Actividad continua*: el objeto principal de las ES, es decir, su actividad ordinaria, es la propia acción social.
- *Riesgo económico*: el hecho de crear una empresa (sea social o no) conlleva un riesgo inherente a dicha inversión.
- *Escaso trabajo remunerado*: no todos los trabajadores de este tipo de organizaciones reciben un salario, pero sí que es necesario que para un determinado número de ellos así sea.
- *Beneficio a la comunidad*: ese carácter social implica que estas empresas busquen beneficiar a un grupo determinado de personas.
- *Iniciativa ciudadana*: ese grupo de personas con una necesidad común son los encargados de emprender esta andadura.
- *Distribución de beneficios restringida*: aunque sí permitida en cierta medida.
- *Autonomía elevada*: las personas citadas anteriormente al hablar de la “iniciativa ciudadana” son las que también se encargan de gobernar dicho proyecto.
- *Voto independiente a propiedad*: el propietario de un mayor número de acciones no tiene mayor capacidad de voto, no existe relación directa entre ambos conceptos.
- *Gestión participativa*: los propios interesados están involucrados en la gestión de la empresa.

1.3 NUESTRO ENFOQUE

La Iniciativa del Emprendimiento Social de la Comisión Europea, como se explicó anteriormente, plantea tres criterios principales a cumplir por la empresa para ser considerada como social. Estos elementos distintivos, fueron apoyados por los emprendedores en 2014; por lo tanto, por ser éstos la definición más actual de ES con la que contamos, serán los que tendremos en cuenta a la hora de llevar a cabo nuestro análisis.

Otra razón muy importante a la hora de elegir este enfoque es la relación positiva que existe entre estas características y las teorías internacionales de mayor extensión e influencia; los ejes planteados por la Unión Europea se sitúan en la misma línea.

A través de la *Tabla 2* se puede observar la evolución que dichos criterios han tenido desde que se plantea la Iniciativa hasta que, finalmente, se presenta en 2012.

Tabla 2: Diferentes aspectos de la definición de empresa social a través de los documentos comunitarios

Documento Eje	Iniciativa comunitaria Nov. 2011	Consulta pública 2011	Dictamen CESE Oct. 2011	Presentación de la iniciativa: Marzo 2012
Objeto social	El objeto social de interés común es la razón de ser de la acción comercial	El objeto social primario es de orden social, ético o medioambiental	<ul style="list-style-type: none"> Objetivos sociales Agentes económicos, productores de bienes y servicios Frecuentemente bienes y servicios de interés general 	<ul style="list-style-type: none"> El objeto social se incluye en los Estatutos o son coherentes con los mismos Medibles
Beneficio	Los beneficios se reinvierten principalmente en la realización de ese objeto social	<p>Dos opciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> Los beneficios que pudieran darse no se reparten. Se reinvierten en la entidad de manera que se consolide, expanda y crezca. Reparto de beneficios entre inversores y accionistas o partícipes de manera limitada. 	<ul style="list-style-type: none"> Subordinado a la consecución de fines sociales Preferencia por la reinversión de los excedentes 	Deben estar definidas previamente las normas, procedimientos y circunstancias en cuanto a su reparto entre inversores y dueños, si se diese.
Gobernanza	Responsabilidad, transparencia, democracia, participación y orientación a la justicia social	Modelo de gobernanza específico y con referencias a los fines sociales en el marco de su organización interna	Modelo socialmente innovador, participativo, democrático y a menudo en red	<ul style="list-style-type: none"> Socialmente innovador <i>Accountable</i> Participativo e inclusivo

Fuente: elaboración propia a partir de datos de CIRIEC (2012)

Con el objetivo de llevar a cabo un análisis más sencillo, simplificaremos los criterios que anteriormente se recogían a los siguientes:

- El objetivo de las empresas a tener en cuenta será social, ético o medioambiental, buscando siempre favorecer el desarrollo económico y humano de colectivos desfavorecidos, mejorar la autoestima y posibilitar la integración, paliar las carencias de bienes básicos...
- Los beneficios provendrán de la actividad social, es decir, dichas empresas deben obtener ingresos de su actividad, no financiándose únicamente a través de subvenciones o ayudas sociales.
- La participación y la democracia caracterizarán este tipo de empresa.

2. METODOLOGÍA

Según CEPES, las empresas de inserción *“son iniciativas empresariales que combinan la lógica empresarial con metodologías de inserción laboral. Estas empresas no están al margen de los procesos convencionales de la economía, puesto que producen bienes y servicios, mejoran el entorno, potencian los servicios a las personas y favorecen la calidad de vida, siendo rentables y competitivas. Esa rentabilidad no es únicamente económica sino también social, ya que los beneficiarios son personas en situación de exclusión que estén inactivas o en paro y que cuenten con dificultades importantes para acceder a un empleo.*

Son muchos los requisitos que éstas deben cumplir para ser reconocidas como empresa de inserción. Podemos destacar los siguientes:

- *Estar participadas al menos del 51% del capital social por una organización social o entidad sin ánimo de lucro.*
- *Tener entre sus trabajadores un porcentaje de trabajadores de inserción (los datos oscilan entre el 30% y el 60% en función de la Comunidad Autónoma en la que se sitúe).*
- *Aplicar, al menos el 80% de los resultados o excedentes disponibles obtenidos en cada ejercicio económico a la mejora o ampliación de las estructuras productivas y de inserción”.*

Si recordamos los criterios necesarios para ser considerado ES, recogidos en el *punto 1.3 “Nuestro enfoque”*, nos damos cuenta de que las empresas de inserción cumplen todos y cada uno de ellos.

Por todo esto, se puede afirmar que nuestro objeto de estudio es ES por definición, lo cual facilita nuestro trabajo a la hora de identificarlas.

La base de datos con la que contamos para comenzar nuestro estudio es el Ranking de Empresas Relevantes de la Economía Social facilitado por CEPES, en el que podemos encontrar mutualidades, empresas de inserción, cofradías de pescadores, fundaciones,...

Nuestro primer objetivo por tanto es extraer únicamente las empresas de inserción, consiguiendo de este modo un total de 121.

Una vez disponemos del listado, acudimos a la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) en donde utilizamos los siguientes criterios de búsqueda:

- Puesto que poseemos un listado en el que se enumeran las razones sociales de las distintas empresas, introducimos dicha denominación una a una. A pesar de contar con información acerca de más de 850.000 empresas españolas, SABI únicamente nos facilitó los datos económicos y financieros de 85 de las 121 que conforman el ranking.
- Nuestro interés por llevar a cabo un análisis de actualidad explica que el siguiente, y último, criterio de selección sea el de disponibilidad de datos. Únicamente nos dispondremos a analizar aquellas empresas que cuenten con información relativa a los años 2011 y 2012. Nuestra búsqueda se materializa finalmente en el conjunto de 70 empresas de inserción.

Una vez que disponemos de un listado de empresas en firme (ANEXO 1), exportamos a Excell dos de los estados financieros más relevantes como son el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias de cada una de las sociedades.

Y en concreto, extrajimos de ambos estados, los datos siguientes para realizar el estudio:

- *Balance de situación*: el activo no corriente, el activo total, el patrimonio neto y el pasivo exigible (suma de pasivo corriente y pasivo no corriente).
- *Cuenta de pérdidas y ganancias*: el importe neto de la cifra de negocios, el beneficio bruto operativo (EBITDA), el beneficio antes de impuestos (EBIT) y el beneficio neto.

Una vez obtenidos todos los datos, calculamos los correspondientes ratios para poder realizar el análisis económico – financiero y presentar los correspondientes resultados.

3. RESULTADOS

3.1 ANÁLISIS DE LA MUESTRA

Antes de comenzar a trabajar con magnitudes económicas, es importante conocer qué tipo de empresas son y dónde se encuentran, al igual que su tamaño, para así poder entender mejor algunos de los resultados obtenidos.

La Jefatura del Estado en el *artículo 4 del capítulo II de la Ley 44/2007* establece lo siguiente: *“Tendrán la consideración de empresa de inserción aquella sociedad mercantil o sociedad cooperativa legalmente constituida que, debidamente calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia, realice cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios, cuyo objeto social tenga como fin la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario”*.

Del fragmento citado de la ley se desprende que todas las empresas de inserción con las que trabajaremos serán o bien sociedades mercantiles o sociedades cooperativas.

Si ahondamos un poco más, aunque en consonancia con lo anterior, toda persona jurídica tiene un número de identificación fiscal para sus relaciones de naturaleza tributaria. En el caso español, dicho número comienza con una letra incluyendo esta forma información sobre su forma jurídica. (Agencia Tributaria, 2008)

El número identificativo (NIF) de las 70 empresas que forman nuestro listado comienza con la letra B, lo que significa que nos encontramos ante Sociedades de Responsabilidad Limitada y por tanto, sociedades mercantiles ya que del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de capital, y más concretamente en su *artículo 2*, se extrae que *“las sociedades de capital (sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima y sociedad comanditaria por acciones), cualquiera que sea su objeto, tendrán carácter mercantil”*.

Por ese motivo, podemos afirmar que las 70 empresas de inserción ante las que nos encontramos son sociedades mercantiles, y más concretamente, sociedades de responsabilidad limitada (SRL o SL).

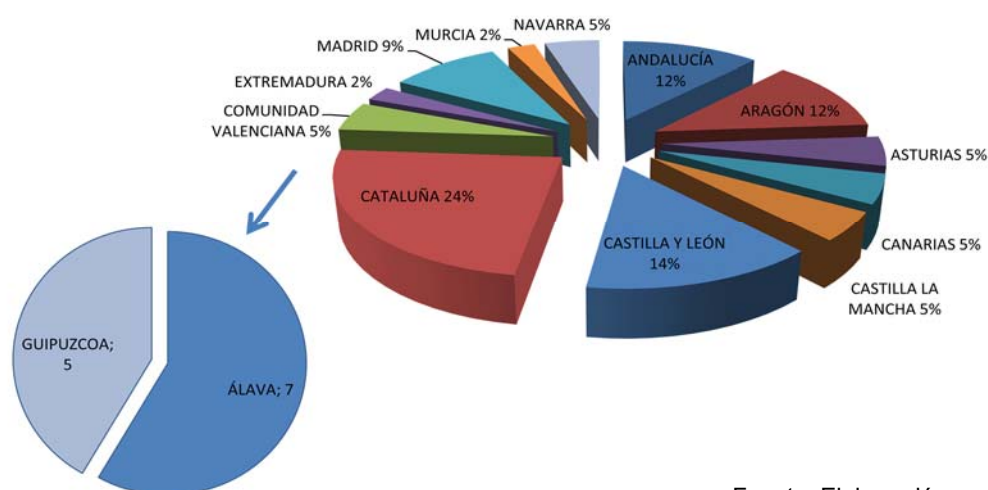
Puesto que nos enfrentamos a un ranking a nivel nacional, creemos interesante conocer su distribución en el territorio nacional. Son trece las Comunidades Autónomas en donde se ubican estas sociedades: Andalucía, Aragón, Principado de Asturias, Canarias, Castilla y León, Castilla - La Mancha, Cataluña, Comunidad

Valenciana, Extremadura, Comunidad de Madrid, Región de Murcia, Comunidad Foral de Navarra y País Vasco.

El País Vasco es la Comunidad Autónoma con mayor protagonismo en materia de empresas de inserción; recoge un total de 28 empresas repartidas entre sus tres provincias, según se puede observar en la *Figura 2*. La menor representación la encontramos en Murcia y en Extremadura (provincia de Cáceres) en las que únicamente se sitúa una sociedad.

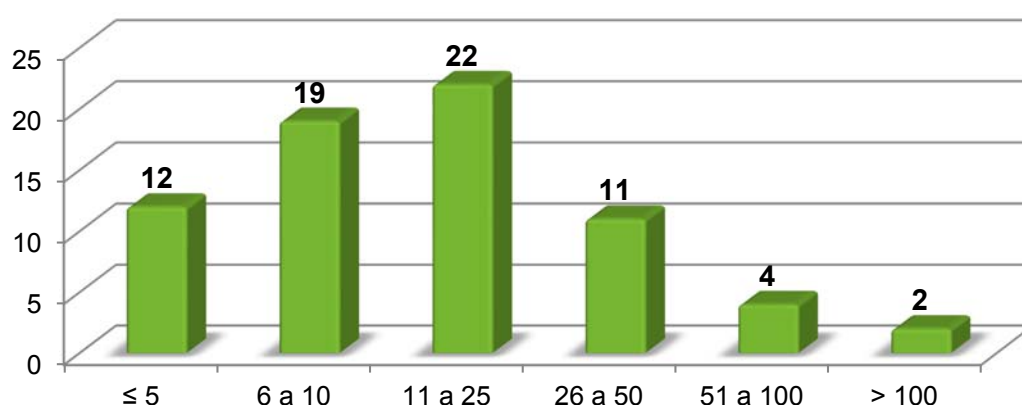
El caso que más llama nuestra atención es lo ocurrido en la Comunidad de Madrid puesto que, a pesar de la importancia que ésta tiene, únicamente cuenta con un 6%, o lo que es lo mismo, 4 empresas de inserción.

Figura 2: Distribución de empresas de inserción por CCAA



Fuente: Elaboración propia

Figura 3: Tamaño de las empresas - nº empleados



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Para conocer el tamaño de las empresas, lo podemos hacer a través del número de empleados con el que éstas cuentan.

Como se puede observar en la *Figura 3*, nos encontramos ante un conjunto de sociedades de reducido tamaño; la mayoría (31%) cuentan con una plantilla formada

por entre 10 y 25 trabajadores. Son únicamente 2 las que superan los 100 empleados a su cargo, siendo el máximo de 160.

El conjunto de sectores a los que estas empresas pertenecen es muy amplio. Si bien es cierto que las actividades más comunes a las que dedican sus esfuerzos son la gestión de residuos, medio ambiente, servicios generales y limpieza y mantenimiento; también encontramos otras dedicadas a la hostelería, el comercio, la enseñanza e incluso el metal (ANEXO 2).

3.2 ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO

Como señalamos anteriormente, los datos empleados en este análisis han sido extraídos del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, lo cual es lógico ya que, como señalaba Eslava (2003), *“sobre estos dos estados o documentos financieros gira toda la información que se elabora por la contabilidad como sistema de información económica-financiera que trata de facilitar, tanto a los directivos como a otros usuarios, informaciones sobre la calidad de la gestión empresarial, en sus diferentes niveles”*.

Sin embargo, aunque la información aportada por la contabilidad de las empresas, y más concretamente por sus cuentas anuales, es de suma importancia, no dejan de ser magnitudes que necesitan de una explicación cualitativa sobre las diversas actuaciones de la empresa y la situación en la que ésta se encuentra inmersa.

Dicha explicación será dada bajo los criterios planteados por Martínez y Somohano (2002) en su obra *“Análisis de estados contables”* la cual se ha seguido para llevar a cabo íntegramente el análisis presentado a continuación.

La diferencia entre el análisis económico y el financiero es clara; mientras que el primero trata de estudiar las rentabilidades y los resultados o productividad de la empresa, la materia de estudio en el análisis financiero es la solvencia y la liquidez, es decir, la capacidad para atender las obligaciones a corto y a largo plazo. Será por éste último por el que empezaremos a analizar.

3.2.1 Análisis financiero a corto plazo (liquidez y solvencia)

En este apartado trataremos de estudiar la capacidad de las componentes del activo para convertirse en dinero líquido y por tanto, poder satisfacer las deudas de la empresa a su vencimiento.

La liquidez de la empresa debe ser suficiente para poder llevar a cabo su actividad y atender pagos pero no excesiva ya que una ociosidad de recursos afectaría negativamente a la rentabilidad global de la empresa. En función del grado de liquidez o disponibilidad (mayor a menor) de recursos encontramos los siguientes ratios:

— Ratio de liquidez inmediata

A través de este ratio, se conoce la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas a corto plazo; es decir, en qué medida el dinero del que dispone (tesorería) es suficiente para cubrir su pasivo corriente.

Tabla 3: Estudio de la liquidez inmediata

LIQUIDEZ INMEDIATA (%)	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
0 - 25	45	64%	44	63%
25 - 50	9	13%	10	14%
50 - 100	9	13%	6	9%
> 100	7	10%	10	14%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Como se observa en la *Tabla 3*, la situación de un año a otro permanece prácticamente estable. Nos encontramos con un conjunto de empresas pertenecientes a sectores muy dispares (comerciales, industriales, de servicios...), por lo que no podemos dar una opinión sobre la situación en que se encuentran estas empresas, sería necesario conocer la situación particular de cada una de ellas y así, sus necesidades de tesorería.

Lo que bien es cierto, es que en 2012 el 63% de las empresas tienen una liquidez inmediata que no supera el 25%, lo cual indica que no se están desaprovechando recursos a la vez que se dispone de recursos líquidos.

Llaman nuestra atención las 10 empresas que en 2012 disponen de una cifra de tesorería superior a la de sus deudas a corto. El motivo no tendría que ser un desaprovechamiento de recursos sino que esas empresas podrían estar a punto, por ejemplo, de desembolsar cierta cuantía para hacer frente a una inversión. Toda esta información podría encontrarse en la memoria de cada empresa.

— *Ratio de tesorería*

El ratio de tesorería se conoce también como el ratio de liquidez de primer grado. El objetivo de éste es el mismo que en el caso anterior, sin embargo, se tiene en cuenta un nuevo elemento: las inversiones financieras a corto plazo (IFCP), que aunque no sean disponibles inmediatamente podrían serlo sin perjudicar la realización del ciclo de explotación de la empresa.

Tabla 4: Estudio de la tesorería

TESORERÍA (%)	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
0 - 25	40	57%	39	56%
25 - 50	12	17%	13	19%
50 - 100	8	11%	7	10%
> 100	10	14%	11	16%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Manteniendo los mismos rangos que en la tabla anterior, podemos observar en la *Tabla 4* que la situación al incluir las IFCP no varía en exceso, siendo una vez más, el rango de 0 a 25 el mayor. Las empresas con unos recursos líquidos elevados son pocas (10%), sin embargo, hay 11 empresas en las que éstos son muy superiores a su

pasivo corriente. Como explicamos con anterioridad, esto podría explicarse a través de la información recogida en su memoria.

— *Ratio prueba ácida*

El ratio de prueba ácida, o de liquidez de segundo grado, va más allá. Toma la magnitud del activo corriente a la que únicamente se le quita su parte menos líquida, es decir, las existencias.

En un principio, con el objeto de seguir el estudio del ratio prueba ácida en la misma línea que en los anteriores, planteamos la misma tabla. Sin embargo, esto no nos iba a aportar nada puesto que la situación cambia considerablemente en el momento en el que únicamente dejamos fuera del activo corriente las existencias. Es por ello que los rangos presentados en la *Tabla 5* son superiores.

Tabla 5: Estudio de la prueba ácida

PRUEBA ÁCIDA (%)	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
0 - 50	4	6%	4	6%
50 - 100	20	29%	20	29%
100 - 200	22	31%	22	31%
> 200	24	34%	24	34%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Se podrían destacar tres puntos a la hora de comentar la *Tabla 5*. El primero sería la estabilidad de un año para otro, no produciéndose ningún cambio. En un segundo lugar, tan sólo 4 empresas cubren menos de la mitad de su pasivo corriente con sus activos más líquidos. Y por último, y lo más llamativo, es el hecho de que un 65% de las empresas cuenten con un activo (quitando las existencias) tan elevado en relación con sus deudas a corto plazo. Es más, 24 empresas cuentan con una magnitud superior al doble.

Por todo ello, se puede afirmar que las empresas de inserción cuentan con una liquidez adecuada. Sin embargo, en el momento en el que dejamos fuera las existencias, estos valores alcanzan magnitudes desorbitadas, de lo que se extrae que los clientes y otros deudores en general son cuentas muy importantes en el activo de estas, lo que provocará, muy probablemente, un alargamiento del período medio de explotación y por tanto, la necesidad de la empresa de financiar a sus clientes. Quizá esta situación se vea provocada por su propio objeto social; sus clientes pueden ser personas con una mayor dificultad de acceso a la financiación.

— *Ratio de solvencia*

En este caso comparamos todo el activo circulante con el pasivo circulante, es decir, tratamos de medir la capacidad de la empresa para cubrir las deudas derivadas del ciclo de explotación.

La solvencia, en muchas ocasiones identificada con la liquidez general, debe relacionarse con otros muchos ratios como pueden ser los de endeudamiento o autonomía financiera, como veremos en el siguiente apartado.

Tabla 6: Estudio de la solvencia

SOLVENCIA (%)	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
0 - 50	4	6%	3	4%
50 - 100	17	24%	17	24%
100 - 200	25	36%	26	37%
> 200	24	34%	24	34%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Manteniendo los mismos rangos que en el caso anterior, podemos observar como en la *Tabla 6* el 71% de las empresas superan la centena, lo cual podría tener dos significados: una buena situación, son empresas muy solventes, o bien un exceso de tesorería neta. Si lo relacionamos con el análisis de tesorería llevado a cabo a través de la *Tabla 4*, podemos ver como no es muy probable que se cumpla ese último motivo puesto que nos encontramos ante empresas con una tesorería normal. Por tanto, podemos concluir afirmando que las empresas son solventes.

3.2.2 Análisis financiero a largo plazo (autonomía financiera y endeudamiento)

Una vez finalizado el estudio de la liquidez y la solvencia, trataremos de completar este último a través del análisis del endeudamiento de las empresas y su magnitud contraria, es decir, su autonomía financiera.

Pondremos en relación conceptos como la solvencia con las rentabilidades y la autonomía financiera o endeudamiento, siendo así posible conocer con mayor profundidad la situación en la que se encuentran este conjunto de empresas. Analizaremos además la capacidad para atender sus compromisos financieros a largo plazo al igual que su solvencia real, puesto que el hecho de que una empresa cuente con una solvencia o liquidez muy elevada en un momento dado, no lleva consigo que sea capaz de mantenerlo en el tiempo; deberá acompañarlo de una rentabilidad adecuada.

— Autonomía financiera

El ratio de autonomía financiera permite expresar la independencia que tiene la empresa en función de la procedencia o fuente de los recursos que utiliza.

Tabla 7: Estudio de la autonomía financiera

AUTONOMÍA FINANCIERA	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 1	48	69%	46	66%
≥ 1	22	31%	24	34%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Como se observa en la *Tabla 7*, la mayoría de las empresas (66% en 2012) dependen del exterior, es decir, se financian en una mayor medida con recursos ajenos que con sus fondos propios, situación que tendría sentido si una vez calculado el ratio de apalancamiento financiero se viera que éste es mayor que 0, ya que significaría que las empresas estarían aprovechando el efecto palanca positivo.

— Endeudamiento

Puesto que estudiando la autonomía financiera hemos observado cómo la mayoría de las empresas dependen del exterior, lo ratificaremos estudiando el endeudamiento en sus dos dimensiones, el corto y el largo plazo.

Tabla 8: Estudio del endeudamiento a corto plazo

ENDEUDAMIENTO C/P	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 1	37	53%	41	59%
≥ 1	33	47%	29	41%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Tabla 9: Estudio del endeudamiento a largo plazo

ENDEUDAMIENTO L/P	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 1	57	81%	57	81%
≥ 1	13	19%	13	19%
TOTAL	70	100%	70	100%

En este punto nos encontramos comparando tres magnitudes (fondos propios, pasivo corriente y pasivo no corriente).

Si elegimos los dos primeros nos remitimos a la *Tabla 8*, en la que se puede observar como el porcentaje de empresas con un endeudamiento a corto plazo inferior a la unidad es muy similar al que lo tienen superior. Sin embargo, a la hora de analizar la *Tabla 9*, los correspondientes porcentajes son muy diferentes, siendo un 81% las empresas cuyo pasivo no corriente es inferior a sus fondos propios.

Por todo ello, llegamos a la conclusión de que este conjunto de empresas aunque dependen del exterior, como bien extrajimos del análisis de la autonomía financiera, su financiación a largo plazo es muy pequeña mientras que la obtenida en el corto plazo es bastante superior.

3.2.3 Análisis de resultados

Una vez finalizado el análisis financiero, daremos comienzo al económico basándonos en datos de la cuenta de resultados. Ésta adopta una estructura en cascada, lo cual permite llevar a cabo un análisis eficaz facilitando aislar el valor añadido generado en la explotación y diferenciar entre resultados de carácter operativo, financiero, antes y después de impuestos.

Es necesario tener en cuenta el sector ante el cual nos encontramos antes de comenzar a analizar los resultados que estas empresas obtienen. No estamos llevando a cabo un análisis de un conjunto de empresas “normales” sino que tenemos ante nosotros a un conjunto de 70 empresas cuyo principal objetivo es conseguir un beneficio social, mucho antes de que éste sea económico. Es por ello que si los resultados económicos no son excesivamente buenos, esto vendrá explicado por su razón social, y no necesariamente por una mala gestión.

— *Importe neto de la cifra de negocios*

La cifra de negocios es el total de ingresos de una sociedad en un período concreto. Este índice se utiliza para finalidades muy importantes como, por ejemplo, determinar, junto a otros parámetros, si debe presentar cuentas anuales normales o abreviadas. En nuestro caso, nos va a servir de utilidad a la hora de comparar las 70 empresas y conocer su dimensión a partir del resultado de multiplicar la producción de la empresa y su precio.

Tabla 10: Estudio del importe neto de la cifra de negocios

IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 520.000	43	61%	46	66%
520.000 - 1MILL	18	26%	17	24%
1MILL - 2MILL	7	10%	5	7%
> 2MILL	2	3%	2	3%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

En ambos períodos, más del 60% de las empresas consiguen una cifra de negocios inferior a 520.000€, o lo que es lo mismo, a la media del importe neto de la cifra de negocios de este conjunto de 70 empresas (concretamente 516.162 €). Frente a ese elevado porcentaje se encuentran 9 empresas que superan el millón en 2011, cifra que decae el año siguiente en 2 empresas.

— *Beneficio bruto operativo (EBITDA)*

El término EBITDA proviene de las siglas en inglés referentes a las ganancias antes de intereses, impuestos, deterioros y amortizaciones. Este ratio financiero se calcula sumando al resultado operativo las deterioros y amortizaciones ya que no representan un reparto de fondos sino una pérdida contable derivada del uso o paso del tiempo.

Aunque dicha magnitud no esté incluida en la cuenta de pérdidas y ganancias, es una manera interesante de entender de una forma adecuada cuál ha sido, aproximadamente, la generación de caja operativa en una determinada compañía.

Tabla 11: Estudio del EBITDA

BENEFICIO BRUTO OPERATIVO	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 0	19	27%	20	29%
0 - 31.000	29	41%	25	36%
31.000 - 250.000	20	29%	24	34%
> 250.000	2	3%	1	1%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Tomamos como punto de referencia la media aproximada del EBITDA a la hora de clasificar las empresas según dicha magnitud, siendo concretamente su promedio de 30.896 €.

Como se puede observar en la *Tabla 11* la generación de caja de las empresas de inserción no es muy elevada, siendo únicamente una empresa, en el caso de 2012 con un EBITDA superior a 250.000€, más concretamente contando ésta con un beneficio bruto operativo de 500.536 €.

La mayor concentración, con un 36% (datos 2012) corresponde a empresas que con un EBITDA positivo, no alcanzan la media.

En ambos años el número de empresas con un EBITDA negativo es demasiado elevado, lo que podría hacernos considerar que las empresas de inserción no son proyectos rentables; sin embargo, como se explicó al comienzo de este epígrafe, este hecho viene explicado por su razón social.

— *Beneficio antes de intereses e impuestos (BAII)*

No vamos a entrar a analizar esta magnitud en sí misma puesto que el resultado sería algo similar al alcanzado en el apartado anterior.

El objetivo de este punto es relacionar el beneficio antes de intereses e impuestos con los gastos financieros a través del ratio de cobertura de gastos financieros, el cual será un indicador de garantía para los acreedores.

Como se estudió en el apartado del endeudamiento, el endeudamiento a corto plazo de las empresas de inserción analizadas es alto, por lo que la seguridad que deben transmitir estas a sus acreedores lo debe ser también.

Tabla 12: Estudio de la cobertura de los gastos financieros

COBERTURA GF	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
GF = 0 (*)	18	26%	17	24%
< 1	30	43%	33	47%
≥ 1	22	31%	20	29%
TOTAL	70	100%	70	100%

(*) Es imposible calcular el ratio de las empresas cuyos GF son 0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Como se puede observar en la *Tabla 12*, tan sólo el 29% de las empresas en 2012 obtiene un ratio mayor que 1, lo cual se puede traducir en intranquilidad por parte de sus acreedores a la hora de no contar con un beneficio suficiente para cubrir sus gastos financieros.

3.2.4 Análisis de las rentabilidades

La palabra rentabilidad es una de las más empleadas en el mundo de las empresas. A pesar del frecuente uso de ella, el concretar y evaluar dicha magnitud no es tan sencillo.

Dentro de la rentabilidad operativa de la empresa se pueden distinguir entre la económica o rentabilidad de la empresa como negocio, y la financiera, es decir, la rentabilidad obtenida por parte de los accionistas de la empresa como retribución al capital que han invertido en ésta. (Eslava, 2003)

Según la categoría de resultado que se considere en el numerador y el capital o fondo del denominador podemos obtener tantos ratios como queramos (Martínez y Somohano, 2002), siendo los más relevantes los presentados a continuación:

— Rentabilidad económica

La rentabilidad económica, también conocida como ROA <<*Return On Assets*>>, compara el resultado obtenido en la actividad realizada por la empresa en un período, antes de intereses e impuestos (BAII) y el total de los capitales invertidos, es decir, su activo total.

Esta magnitud es muy útil a la hora de llevar a cabo una inversión puesto que presenta la rentabilidad de ésta al margen de cuál sea su financiación y, por tanto, sus costes financieros.

Esta tipo de rentabilidad se puede obtener de una forma directa, como el cociente entre el BAII y el activo real, o como lo plantearemos a continuación, es decir, como el producto del margen y la rotación. De esta forma se podrán sacar conclusiones más detalladas.

Tabla 13: Estudio del margen sobre ventas

MARGEN SOBRE VENTAS (%)	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 0	22	31%	30	43%
0 - 25	41	59%	33	47%
25 - 100	6	9%	6	9%
> 100	0	0%	1	1%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Tabla 14: Estudio de la rotación de ventas

ROTACIÓN VENTAS (%)	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
≤ 0	1	1%	0	0%
0 - 25	5	7%	5	7%
25 - 100	27	39%	33	47%
> 100	37	53%	32	46%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

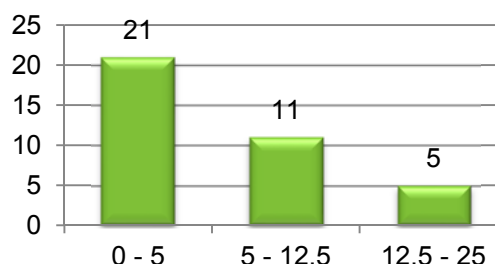
Si comparamos las *Tablas 13 y 14*, son totalmente contrarias. Mientras que los valores más comunes de margen sobre ventas se sitúan por debajo del 25%, en el caso de la rotación alcanzan valores superiores. Y es que el 93% de las empresas ante las que nos encontramos consiguen una mayor rentabilidad a causa de la cifra de ventas respecto al capital invertido. Sin embargo, tan sólo un 7% lo obtienen a través del beneficio económico que le produce cada venta.

Tabla 15: Estudio de la rentabilidad económica

RENTABILIDAD ECONÓMICA (%)	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 0	23	33%	30	43%
0 - 25	44	63%	37	53%
25 - 100	3	4%	3	4%
> 100	0	0%	0	0%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

Como ocurrió en el caso del margen sobre ventas, las empresas se concentran repartíendose entre valores positivos menores al 25% y valores negativos. A simple vista, podría ser éste el generador de mayor influencia en la rentabilidad económica puesto que los resultados obtenidos en ambos ratios son prácticamente idénticos.

Figura 4: Concentración rentabilidad económica 2012

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

En 2012, el 96% de las empresas se sitúan en el rango inferior al 25% de rentabilidad económica, más concretamente alrededor del 5%, siendo ésta la situación en la que se encuentran la mayoría de las empresas en general, podría justificarse, como ya se comentó en su momento, por el hecho de que las empresas de inserción no buscan un beneficio económico y por tanto, tampoco una rentabilidad económica.

— Rentabilidad financiera

Este ratio, también conocido como ROE <<Return On Equity>>, mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, es decir, se trata del coste de oportunidad

de lo invertido en la empresa y posibilita compararlo con los rendimientos de otras alternativas.

Se calcula mediante el cociente entre el beneficio neto y el patrimonio neto.

Tabla 16: Estudio de la rentabilidad financiera

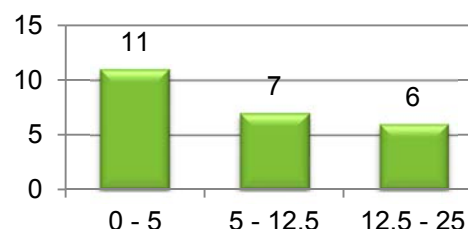
RENTABILIDAD FINANCIERA (%)	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 0	20	29%	31	44%
0 - 25	38	54%	24	34%
25 - 100	9	13%	12	17%
> 100	3	4%	3	4%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

La rentabilidad financiera sigue presentando, al igual que la económica, valores bastante bajos, un 78% de las empresas tienen una rentabilidad económica inferior al 25%. Si bien es cierto que este porcentaje es inferior al 96% que comentábamos en el caso de la rentabilidad económica, sigue siendo elevado.

Los cambios que se producen de un año a otro son fuertes, pasando de un 29% a un 44% en 2012 las empresas que tienen una rentabilidad financiera negativa, situación que podría explicarse por la crisis financiera en la que nos encontramos inmersos.

Figura 5: Concentración rentabilidad financiera 2012



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

— Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero hace referencia a la utilización de recursos ajenos en la financiación de la empresa. Por lo que realizar este estudio significa analizar el efecto que ejercen los gastos financieros sobre el beneficio neto. Por ese mismo motivo, cuando sea superior a 1, convendría financiarse mediante recursos ajenos, mientras que si es inferior, se debería evitar.

Tabla 17: Estudio del apalancamiento financiero

APALANCAMIENTO FINANCIERO	2011		2012	
	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
< 1	19	27%	23	33%
> 1	51	73%	47	67%
TOTAL	70	100%	70	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2014

A la vista de los datos incluidos en la *Tabla 17*, a un 67% de las empresas de inserción consideradas les convendría financiarse con deuda. Esta cifra ha disminuido respecto del año anterior.

4. CONCLUSIONES

Como ha quedado constancia a lo largo de todo el trabajo, la ES alcanza una gran relevancia a nivel europeo en la actualidad. Es esta razón, unida a la situación en la que nos encontramos inmersos, lo que nos empujó a establecernos estos objetivos de trabajo. Inmersos en un clima de crisis económica y elevadas tasas de desempleo, consideramos interesante centrar nuestro estudio en aquellas empresas que además de facilitar un puesto de trabajo, tratan de hacerlo con las personas que más dificultades tienen para encontrarlo.

Llegados a este punto, podríamos considerar cumplidos nuestros objetivos principales. En un primer lugar, hemos clarificado el concepto que protagoniza nuestro trabajo. La *empresa social* es, además de uno de los medios más adecuados para conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo, aquella empresa (sin importar cuál sea su forma social) que pretende impactar en la sociedad antes que conseguir un beneficio para sus propietarios. Los ingresos obtenidos a través del comercio, son empleados para tratar de conseguir dichos objetivos sociales. Estas características la posicionan en una situación muy alejada de cualquier actividad de caridad, con la cual es común que se confundan.

Dentro de las empresas sociales, hemos querido destacar el papel que tienen las empresas de inserción, sociedades de responsabilidad limitada en nuestro caso, que buscan la rentabilidad social y económica a través de la integración laboral de personas con diversos impedimentos para ello.

Tras haber llevado a cabo un análisis económico-financiero podríamos concluir que se trata de un tipo de empresa que, perteneciente a amplia gama de sectores, cuenta con activos líquidos suficientes, siendo en gran cantidad clientes y deudores (ratio de prueba ácida).

Sin embargo, sus resultados económicos son bajos, y en muchas ocasiones negativos. Este hecho tiene lógica si nos retrotraemos al objetivo principal de este conjunto de empresas que buscan antes el impacto social que el beneficio, es decir, no relacionamos estos bajos resultados con una mala gestión de las empresas sino con su definición. Lo mismo ocurre al analizar sus rentabilidades, tanto económica y financiera, que rondan valores del 5%.

Además, son empresas que dependen de la financiación externa, como se ha visto en la autonomía financiera y en el endeudamiento (sobre todo a corto plazo), situación que hemos llegado a comprender a través del apalancamiento financiero y la necesidad de financiarse para así poder ofrecer financiación a sus clientes y deudores, hecho que podría considerarse como parte de su objetivo social.

Cumplidos tanto el objetivo de definir con claridad el concepto de empresa social como el de analizar el sector de las empresas de inserción, es momento de detectar las carencias de dicho trabajo. Debido a la escasa disponibilidad de datos relativos a este ámbito, nos hemos visto obligados a llevar a cabo un análisis de únicamente 70 sociedades españolas, cuando hubiera sido de mayor interés trabajar con un rango superior.

Es por ello, que consideramos interesante, en futuros trabajos, poder extrapolar este análisis a la Unión Europea por ser ésta un punto clave en el impulso al emprendimiento de tipo social. De esta forma se conseguiría un análisis más completo en el que se podría comparar el comportamiento de este sector en los diferentes países que conforman la UE.

5. BIBLIOGRAFÍA

Agencia Tributaria (2008). *Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos.*

BOE (2007). *Ley 44/2007 Regulación del régimen de las empresas de inserción.*

BOE (2010). *Real Decreto Legislativo 1/2010 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.*

BOE (2011). *Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.*

CE (2011a). *La iniciativa de emprendimiento social.*

CE (2011b). *Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation.*

CE (2010). *Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.*

EESC (2014). *Declaración de Estrasburgo.* European Economic and Social Committee .

Eslava, J. J. (2003). *Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial.* Madrid: ESIC.

Galeano, E. (1971). *Las venas abiertas de América Latina.* Uruguay: Siglo XXI.

Lizcano et al. (2013). *Emprendimiento y empresa social: Clarificación conceptual, elementos distintivos y algunas evidencias empíricas.* XVII Congreso AECA, Pamplona.

Martínez, F. J., & Somohano, F. M. (2002). *Análisis de estados contables.* Madrid: Pirámide.

Monzón, J. L., & Chaves, R. (2012). *La economía social en la Unión Europea.* Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.

Walsh, C. (2001). *Ratios fundamentales de gestión empresarial.* Prenitice Hall.

Yunus, M. (2008). *Un mundo sin pobreza.* Barcelona: Editorial Paidós Ibérica S.A.

WEBS Y REVISTAS CONSULTADAS

CEPES. *Economía social - empresas de inserción*.

Obtenido de:

http://www.cep.es/pagina_cep.es=34

EconomíadelaEmpresa. (2011).

Obtenido de:

<http://economyadelaempresa.files.wordpress.com/2011/04/unidad-10-anc3a1lisis-financiero-y-econoc3b3mico-de-la-empresa.pdf>

Enciso et al. (2012). La iniciativa comunitaria a favor del emprendimiento social y su vinculación con la economía social: una aproximación a su delimitación conceptual. *CIRIEC* (75), 55-80.

Fisac et al. (2011). La Empresa Social: Revisión de Conceptos y Modelo para el Análisis Organizativo. *Revista Española del Tercer Sector* (17), 41-66.

Gil Villar, P. (20 de Octubre de 2011). *Quo*.

Obtenido de:

<http://www.quo.es/ciencia/entrevista-a-bill-drayton>

Jacques, D. & Marthe, N. (2012). El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *CIRIEC- España, Revista de Economía Pública Social y Cooperativa* (75), 7-34.

SABI. (2014).

Obtenido de:

<https://sabi.bvdinfo.com/version-201459/home.serv?product=sabineo>

Würtz, R. (8 de septiembre de 2002). Presidente y propietario del Grupo Würtz. *El Mundo*.

ANEXO 1

Empresas incluidas en el análisis

1. A Puntadas Empresa Social, S.L.
2. A Punto Sostenible Empresa de Inserción Sociolaboral, S.L.
3. Acompania, S.L.E.I.
4. Algo Nuevo, S.L.
5. Alkar Biziz, S.L.
6. Amayadigital, S.L.U.
7. Asiscar, S.L.
8. Beraiki99, S.L.
9. Berezi 99 Garbiketak-Lorezaintza, S.L.
10. Berziklatu, S.L.
11. Bidebarri Enplegu Zentrua, S.L.
12. Cartaes Tàrrega Empresa D'Inserció, S.L.U.
13. Ceislabur, S.L.U.
14. Consolida
15. E.I. Codec
16. E.I. El Zaguán, S.L.U.
17. Ecatar Canarias, S.L.U.
18. Economia Solidària Empresa D'Inserció S.L.U.
19. Ei Viviendas y Servicios Municipales de Candelaria, S.L.
20. Eina Activa Ei, S.L.
21. Elkarkide
22. Emaús Bidasoa, S.L.U.
23. Emaús Comercio Justo, S.L.U.
24. Emaús Movilidad Sostenible, S.L.
25. Emaús Servicios Medioambientales, S.L.U.
26. Engrunes
27. Erakus-Goiztiri, S.L.
28. Euskal Postalred, S.L.
29. Fempersones, S.L.U.
30. Formació i Treball
31. Fuera de Serie Reutilización, S.L.
32. Garbinguru Servicios Medioambientales, S.L.U.
33. Geserso
34. Goilurra, S.L.
35. Grm S.L.U.
36. Grupo Cáparra
37. Gureak Navarra
38. Ikatzbizi, S.L.
39. Integrardid
40. Iris Servicios a la Comunidad, S.L.U.
41. Iturritek, S.L.
42. Izarza, S.L.
43. Jantziprest, S.L.U.
44. Keima Animazioa, S.L.U.
45. Konfia, Servicios de Conciliación, S.L.
46. Laiatzen, S.L.
47. Le Damos la Vuelta
48. Milhistorias, S.L.
49. Miraverintegración Puente Ladrillo, S.L.
50. Recibaix Empresa D'Inserció, S.L.
51. Reinser
52. Reusad, S.L.U.
53. Riquirraque Emaús, S.L.U.
54. Rural Services Proyectos Sostenibles Empresa de Inserción, S.L.
55. Salta, Empresa D'Inserció, S.L.U.
56. Servicios de Hostelería Peñascal, S.L.
57. Servicios Generales Integrados Eficient, S.L.
58. Siervas de San José, S.L.
59. Sokaire Servicios de Limpieza, S.L.U.
60. Solidança Treball Ei, S.L.
61. Suspertu, S.L.
62. Tinko Garbiketak, S.L.
63. Todo Servicios Múltiples, S.L.
64. Tranviaser
65. Traperos Recicla, S.L.
66. Treballs i Servies Tapís Ei, S.L.U.
67. Viveros El Sembrador, S.L.
68. Zabaltegi Judimendi, S.L.U.
69. Zonas Verdes Cordobesas Ei, SI
70. Zurtek, S.L.

ANEXO 2

Sectores económicos de las empresas de inserción

Sector	Nº empresas
Residuos, Medio Ambiente y Construcción	11
Servicios	12
Hostelería	7
Textil	4
Limpieza y mantenimiento	10
Consultoría	1
Montaje de estructuras	2
Metal	1
Recuperación	3
Comercio	5
Mensajería y transporte	3
Marketing industrial y documental	1
Ocio y cultura	1
Jardinería	1
Enseñanza	1
Industrias manufactureras	1
Lavandería, tintorería	3
Artes gráficas	2
Forestal	1

ANEXO 3

Fórmulas empleadas

— **Análisis financiero a corto plazo**

RATIO DE LIQUIDEZ INMEDIATA

$$RLI = \frac{\text{Tesorería}}{\text{Pasivo corriente}}$$

RATIO DE TESORERÍA

$$RT = \frac{\text{Tesorería} + \text{Inversiones financieras temporales}}{\text{Pasivo corriente}}$$

RATIO DE PRUEBA ÁCIDA

$$RPA = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo circulante}}$$

RATIO DE SOLVENCIA

$$RS = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

— **Análisis financiero a largo plazo**

RATIO DE AUTONOMÍA FINANCIERA

$$RAF = \frac{\text{Fondos propios}}{\text{Pasivo exigible}}$$

RATIO DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO

$$RE \text{ c/p} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Fondos propios}}$$

RATIO DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO

$$RE \text{ L/p} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Fondos propios}}$$

— **Análisis de las rentabilidades**

RENTABILIDAD ECONÓMICA

$$REc = \frac{BAII}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}} = \frac{BAII}{\text{Activo total}} \quad REc = \text{Margen} \times \text{Rotación}$$

RENTABILIDAD FINANCIERA

$$RF = \frac{\text{Beneficio después de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

APALANCAMIENTO FINANCIERO

$$AF = \frac{\text{Rentabilidad financiera}}{\text{Rentabilidad económica}}$$