



**CONSEJO ECONÓMICO
Y SOCIAL ESPAÑA**

**INFORME FINAL EUROMED SOBRE ECONOMÍA SOCIAL Y
EMPREDIMIENTO EN LA REGIÓN EUROMEDITERRÁNEA**

Sesión ordinaria del Pleno, 19 de septiembre de 2018

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL	4
3. EL EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN EUROMEDITERRÁNEA: SITUACIÓN GENERAL DE LA INICIATIVA EMPRENDEDORA	11
3.1. Demografía empresarial en la región como factor de crecimiento y de empleo	13
3.2. Caracterización del emprendimiento en la región. Motivaciones para emprender.....	18
3.3. Factores externos que condicionan el impulso emprendedor	21
3.4. El emprendimiento de las mujeres y los jóvenes en el área euromediterránea.....	32
4. EL EMPRENDIMIENTO EN LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA REGIÓN EUROMEDITERRÁNEA.....	38
4.1. La realidad de la Economía Social en el conjunto del tejido empresarial. Identificación de los actores participantes.....	39
4.2. La Economía Social en la Unión Europea.....	42
4.3. La Economía Social en la ribera Sur del Mediterráneo.....	46
4.4. La Red ESMED y otras organizaciones representativas de la Economía Social en la región	49
5. ELEMENTOS PARA UNA AGENDA DE TRABAJO EN FAVOR DEL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO Y DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA REGIÓN	51
5.1. Retos y prioridades.....	51
5.2. Medidas a favor del emprendimiento y de la Economía Social	53
5.3. La cooperación euromediterránea como instrumento de desarrollo e impulso del emprendimiento y la Economía Social.....	58
ANEXO	62

1. INTRODUCCIÓN

La Cumbre Euromediterránea de Consejos Económicos y Sociales e Instituciones Similares celebrada en Atenas los días 29 y 30 de octubre de 2016 aprobó la realización del *Informe sobre Economía Social y emprendimiento en la región euromediterránea*¹. El Consejo Económico y Social de España asumió la dirección del Informe, que se ha realizado en colaboración con el Consejo Económico y Social (OKE) de Grecia, el Consejo Económico y Social de Jordania, el Consejo Económico, Social y Medioambiental de Marruecos y el Comité Económico y Social de Europa.

Este informe trata de ofrecer una panorámica sobre la realidad de la Economía Social y del emprendimiento en la región, identificar los condicionantes que afectan a su actividad y definir líneas de actuación y políticas futuras que promuevan el impulso emprendedor y la Economía Social en el área euromediterránea, con el objetivo último de impulsar el desarrollo económico y social.

Las cuestiones vinculadas con el fomento y desarrollo de la actividad empresarial han sido objeto de atención constante por parte de los Consejos Económicos y Sociales del Área en el marco de la cooperación euromediterránea, y así se ha recogido en sucesivos informes².

En dichos informes se ha puesto el acento en la conveniencia de orientar la cooperación entre la Unión Europea y los Países Socios Mediterráneos (PSM) en cuestiones como la liberación del potencial de las empresas, la creación de pymes y de empresas de la Economía Social, la formación de los trabajadores en función de las necesidades del mercado laboral, la mejora de los servicios de apoyo a la creación de empresas o un acceso más fácil a la financiación; aspectos todos ellos vinculados con las prioridades en el ámbito social, como la creación de empleo para los jóvenes y las mujeres.

¹ Cabe recordar que la elaboración de este Informe había sido acordada previamente en la Cumbre celebrada en 2014 en Chipre, siendo en aquel momento el Consejo Económico y Social (OKE) de Grecia el responsable principal del Informe; sin embargo, la propuesta no consiguió avanzar y de ahí que en 2016 se retomara nuevamente su realización.

² - Informe conjunto sobre los jóvenes y el empleo en la región euromediterránea (2013).
- Informe conjunto sobre el fomento del espíritu empresarial, la innovación y la creatividad en la región euromediterránea (2011).
- Informe conjunto sobre la Formación Profesional como factor de competitividad y de creación de empleo: prioridades de los agentes económicos y sociales (2010).
- Informe Hacia una estrategia económica y de empleo basada en una sociedad del conocimiento en la región euromediterránea (2009).
- Informe conjunto sobre acciones prioritarias a desarrollar en las políticas de empleo (2008).
- Informe conjunto sobre los factores de la competitividad y de la cohesión social para la construcción de un espacio integrado euromediterráneo (2007).

El reforzamiento del entramado empresarial de la región constituye un elemento fundamental de cara a favorecer la competitividad, el crecimiento y la creación de empleo.

En efecto, en la consolidación de la actual fase de recuperación económica resulta esencial el fomento del espíritu empresarial y de la creación de nuevas empresas, puesto que constituyen un elemento fundamental para crear oportunidades económicas y puestos de trabajo, contribuyendo con ello a la disminución de la tasa de paro y, en definitiva, a la mejora de las condiciones de vida de la población de la región euromediterránea.

Además, se trata de considerar el fenómeno emprendedor como un fenómeno social -no solo como el resultado de una actuación individual- que debe prestar especial atención a las fases iniciales de la creación de empresas y propiciar la orientación de la actividad empresarial hacia proyectos innovadores y de alto valor añadido, en un marco de competencia adecuado, considerando, además, los retos actuales que plantean la globalización, la transformación digital, la lucha contra el cambio climático, además del demográfico.

En lo que se refiere a la estructura del presente informe, tras exponer el contexto económico y social de los países socios euromediterráneos, se analiza la situación general de la iniciativa emprendedora, caracterizando el emprendimiento en la región y los factores externos que condicionan el espíritu emprendedor y tratándose de manera específica el emprendimiento de las mujeres y de los jóvenes.

Asimismo, se expone la realidad de la Economía Social en el área euromediterránea incidiendo en el papel de la red ESMED y de otras organizaciones representativas de la Economía Social en la región.

Por último, se recogen los retos a los que se enfrentan las economías euromediterráneas así como las prioridades de actuación en el ámbito del emprendimiento y la Economía Social. Se presentan las medidas concretas necesarias para una agenda de trabajo, haciendo especial hincapié en la cooperación y coordinación euromediterráneas.

2. CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL

De manera preliminar, antes de analizar el tejido empresarial de la zona euromediterránea y las posibilidades para fomentar las iniciativas empresariales creadoras de empleo, resulta conveniente realizar una aproximación a la situación económica y social de este conjunto de países, puesto que determina la actividad del sector privado y su capacidad para contribuir al crecimiento económico y a la creación de empleo.

Tras los años de crisis, la economía comunitaria habría consolidado la recuperación entrando en una etapa de crecimiento estable. La Unión Europea registró en 2017 un crecimiento del PIB del 1,9 por 100 –la misma tasa que el año anterior-, con avances en todos los Estados miembros, aunque de diferente magnitud. La recuperación se sustenta principalmente en la demanda interna, tanto de consumo como de inversión, en un contexto de mejora de las expectativas de los agentes, crecimiento del empleo y de unas favorables condiciones de financiación. Asimismo, la demanda externa se habría visto favorecida por la recuperación del comercio y de la actividad económica mundial.

El mercado de trabajo siguió mejorando, con una disminución de las tasas de desempleo y un aumento de las tasas de empleo, si bien las subidas salariales se mantienen moderadas, lo que hace perdurar la coyuntura de baja inflación, observándose, además, amplias diferencias en la situación del mercado laboral entre los Estados miembros.

Las finanzas públicas, por su parte, se habrían saneado de forma significativa, aunque en algunos Estados miembros los elevados niveles de deuda siguen lastrando el crecimiento.

En todo caso, la consolidación del crecimiento económico en la UE requiere de reformas estructurales que creen las condiciones necesarias para impulsar la inversión y aumentar el crecimiento de los salarios reales en apoyo de la demanda interna, propiciando el reequilibrio interno y externo³.

LOS PAÍSES SOCIOS MEDITERRÁNEOS

Las economías de los PSM son muy diferentes entre sí, aunque prácticamente todas ellas comparten un importante esfuerzo de crecimiento en los últimos años, interrumpido en cierta medida durante el último periodo de crisis, pero con crecimientos del PIB en la actualidad superior en términos generales a la media de la Unión Europea (cuadro 1). Así, de acuerdo con los datos del Banco Mundial⁴, en 2016 la mayor parte de los países, salvo Marruecos, Túnez y Siria, superaron la tasa de crecimiento medio del PIB de la Unión Europea, del 1,9 por 100, destacando los avances registrados por Egipto, Israel y Palestina, con tasas superiores al 4 por 100.

Los principales factores que han contribuido al crecimiento de los PSM han sido la recuperación de la zona euro -principal socio comercial para los países del Magreb-, los

³ COM (2017) 690 final. *Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento 2018* y COM (2017) 771 final. *Informe sobre el Mecanismo de Alerta 2018*.

⁴ Banco Mundial, *World Development Indicators*.

bajos precios del petróleo -todos salvo Argelia son importadores netos- y la puesta en marcha de algunas reformas económicas.

Algunas reformas estructurales implementadas en los últimos años en determinados PSM han favorecido el marco en el que se desarrolla la actividad empresarial como: la lucha contra la corrupción, mejoras en la provisión de electricidad para la industria, mejoras en la simplificación administrativa y en la protección de los inversores. Otras economías han recurrido también a la expansión monetaria para impulsar la actividad y facilitar el acceso a la financiación crediticia, cuya restricción se apuntaba como una de las principales barreras al emprendimiento en la región euromediterránea.

Sin embargo, estos cambios no han sido suficientes como para asegurar unas tasas de crecimiento sostenibles ni para hacer frente al fuerte desempleo, principalmente juvenil, o a los problemas de inclusión social que persisten. El crecimiento ha resultado insuficiente para mejorar el nivel de vida de la población, en gran medida, por el importante incremento demográfico y la dificultad de crear empleo a un ritmo capaz de absorber el avance de la población activa. Además, factores locales como los conflictos existentes en Siria y Palestina o la elevada cifra de refugiados en países como Jordania o el Líbano, suponen un importante freno para el desarrollo de estos países. De hecho, el PIB per cápita de los PSM, a excepción de Israel y, en menor medida, Turquía, continúa situándose a gran distancia de la mayor parte de los países europeos; y solamente en dichos países y en Marruecos parece haber crecido en el último decenio.

CUADRO I

CONTEXTO MACROECONÓMICO EN ALGUNOS PAÍSES EUROMEDITERRÁNEOS, 2016

	PIB	PIB per cápita	VAB Agricultura	VAB Industria	VAB Servicios	Formación bruta de capital	Inflación	Déficit (-) / Superávit (+) AAPP	Deuda pública	Balanza comercial de bienes y servicios
	Variación anual, en %	PPP (\$ ctes 2011)	% del PIB	% del PIB	% del PIB	% del PIB	Variación anual, en %	% del PIB	% del PIB	% del PIB
Argelia	3,3	13.921	13,3	37,8	48,9	50,7	6,4	-13,5	20,6	-14,3
Bulgaria	3,9	17.795	4,7	28,3	67,0	19,1	-0,8	1,6	27,8	4,3
Chipre	3,0	31.331	2,1	11,4	86,5	16,3	-1,4	-0,3	107,8	-0,8
Croacia	3,0	21.268	4,0	26,3	69,8	19,8	-1,1	-0,8	83,8	3,0
Egipto	4,3	10.319	11,9	32,9	55,2	15,0	13,8	-10,9	96,9	-9,3
Eslovenia	3,1	29.930	2,2	32,3	65,5	18,7	-0,1	-1,8	78,4	9,2
España	3,3	33.320	2,8	23,5	73,8	20,5	-0,2	-4,5	99,4	3,0
Francia	1,2	38.061	1,6	19,6	78,8	23,0	0,2	-3,4	96,3	-1,9
Grecia	-0,2	24.224	4,0	16,3	79,7	10,6	-0,8	1,0	181,6	-0,7
Israel	4,1	32.688	1,3	20,8	77,9	20,5	-0,5	-2,5	62,3	2,1
Italia	0,9	34.700	2,1	23,9	74,0	17,0	-0,1	-2,4	132,6	3,4
Jordania	2,0	8.390	4,3	28,9	66,8	..	-0,8	-3,4	95,1	nd
Líbano	2,0	13.268	3,8	16,7	79,5	24,9	-0,8	-9,3	148,7	-21,6
Malta	5,5	35.705	1,4	14,6	84,0	23,7	0,6	1,0	58,0	11,0
Marruecos	1,2	7.286	13,6	29,5	56,8	33,1	1,6	-4,1	64,7	-10,2
Palestina	4,1	4.389	4,2	22,5	73,3	21,2	-0,2	nd	nd	-38,6
Portugal	1,5	27.103	2,2	22,2	75,6	15,5	0,6	-2,0	130,4	0,9
Rumanía	4,6	21.615	4,3	32,4	63,3	25,0	-1,5	-2,4	39,1	-0,9
Siria	nd	nd	nd	nd	nd	..	36,7	nd	nd	nd
Túnez	1,2	10.752	10,0	26,4	63,6	19,7	3,7	-5,9	62,9	-10,8
Turquía	3,2	23.756	7,0	32,0	61,0	28,2	7,8	-2,3	28,1	-2,9

Los datos de inflación de Jordania se refieren a 2015 y los de Siria a 2012.

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators* y Fondo Monetario Internacional (déficit público y deuda pública).

Por otra parte, cabe señalar que en buena parte de estos países existe un amplio sector informal, favorecido en ocasiones por la existencia de un marco regulatorio inadecuado, que dificulta el desarrollo de la actividad económica, al tiempo que supone la privación de derechos sociales de buena parte de los trabajadores, y que perjudica la base financiera del sector público de estos países.

En términos de estructura productiva, los PSM presentan, en general, una menor terciarización en comparación con los socios comunitarios y una mayor presencia de las actividades agrarias y pesqueras. No obstante, se ha ido reduciendo progresivamente el peso del sector primario, frente a un aumento de los servicios, aunque, en los últimos diez años parece haberse ralentizado la transición hacia una economía de servicios en determinados países⁵, como consecuencia de los efectos que los conflictos y los problemas de seguridad han provocado sobre el sector turismo.

En la mayor parte de las economías de los PSM la inversión en términos de formación bruta de capital en porcentaje del PIB supera la media de las economías de la UE. Sin embargo, a pesar de ello y de los avances en los últimos años, las infraestructuras de transportes, comunicaciones, energéticas y de agua continúan siendo insuficientes, lo que en última instancia limita la actividad económica. Parte de esta menor inversión está relacionada con las restricciones crediticias que también se hicieron patentes en estos países tras la irrupción de la crisis en 2008, que continúan afectando a la actividad de las pequeñas y medianas empresas, en tanto que los gobiernos y las grandes empresas estatales absorben una gran parte de la financiación bancaria.

En lo que respecta a la demanda externa, los datos de los últimos ejercicios reflejan en muchos de estos países la ralentización que sufrió el comercio mundial en el contexto de la crisis, así como la apreciación del dólar en los últimos años, en la medida en que algunas de estas economías tienen referenciadas sus monedas a dicha divisa. No obstante, la mayor parte se ha visto beneficiado por el descenso del precio de la energía y por la reciente recuperación de la demanda externa de las economías de la Unión Europea, aunque, salvo Israel, todas las economías de los PSM muestran déficit en sus balanzas comerciales.

El comercio entre estos países sigue siendo muy reducido, fruto de la escasa integración regional existente. Así, persisten una serie de barreras que limitan el comercio dentro del área mediterránea y que minan la competitividad de la región, como la escasa armonización de los marcos reglamentarios en materia comercial, el estado embrionario de los acuerdos comerciales intrarregionales, los distintos regímenes sobre reglas de origen existentes, la persistencia de barreras arancelarias y no arancelarias y, a pesar de

⁵ Salvo en los casos de Egipto y Argelia.

los avances, la escasez de infraestructuras regionales, sobre todo en materia de transportes⁶. Y a esto hay que añadir los conflictos existentes y la inestabilidad política en la región, que genera incertidumbre y retrae la demanda externa.

La escasa integración comercial entre los países de la ribera sur del Mediterráneo dificulta y resta atractivo al establecimiento de estrategias empresariales regionales, dificultando la implantación de empresas extranjeras y nacionales y suponiendo un freno tanto para la inversión doméstica como también extranjera. Y ello a pesar de las ventajas que ofrecen los PSM para atraer inversión comunitaria como son la proximidad geográfica con la Unión Europea, el tamaño de sus mercados, los bajos costes laborales o la disponibilidad de recursos naturales.

En cuanto a las finanzas públicas, muchos de estos países continúan presentando altos niveles de déficit y, sobre todo de deuda. A pesar de las reformas en algunos de ellos para reducir determinados subsidios (principalmente a los consumos energéticos) y para aumentar los ingresos, los gobiernos de la zona tienen escaso margen de maniobra dada la debilidad de los ingresos públicos, el elevado peso de los salarios de los funcionarios en el gasto público y el alto servicio de la deuda.

Existen, además, una serie de factores que dificultan notablemente la reducción de la deuda en la zona, como son los conflictos armados en determinados países, los esfuerzos de reconstrucción en otros y la presión que ejerce la población refugiada sobre las infraestructuras y los servicios de salud y de educación en países como Jordania, el Líbano y, en menor medida, Egipto, donde se concentran en la actualidad los mayores niveles de deuda pública de la zona.

Junto a los elevados niveles de deuda pública, los principales obstáculos para el desarrollo futuro de la región son el fuerte incremento de la población y los elevados niveles de desempleo, especialmente el juvenil.

Los mercados de trabajo del área de los PSM se caracterizan, en términos generales, por una baja tasa de empleo formal -que en buena parte se concentra en el sector público-, una muy baja participación laboral de algunos colectivos, en especial de mujeres, y unas elevadas tasas de desempleo, principalmente entre los jóvenes y las mujeres (cuadro 2 y cuadro 3). A ello hay que añadir, además, una realidad diferente a la observada en la UE, por la presencia en los PSM de un importante volumen de subempleo y de “empleo

⁶ Informe Euromed 01/2011, *El fomento del espíritu empresarial, la innovación y la creatividad en la región euromediterránea.*

vulnerable⁷⁷ entre la población ocupada, así como de personas que trabajan de forma ocasional e irregular por cuenta propia.

Por otra parte, el fuerte crecimiento que sigue registrando la población en estos países impide que las tasas de crecimiento del empleo sean capaces de absorber la creciente población activa, lo que además de repercutir negativamente en la cohesión social, estimula los flujos migratorios, con la consiguiente pérdida de capital humano para los países emisores.

CUADRO 2

CONTEXTO LABORAL EN ALGUNOS PAÍSES EUROMEDITERRÁNEOS, EN 2017

	Tasa de actividad			Tasa de empleo			Tasa de paro			
	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Juvenil*
	% población mayor de 15 años			% población mayor de 15 años			% sobre población activa			
Argelia	41,4	15,2	67,3	38,8	13,8	63,7	11,7	19,1	10,0	29,1
Bulgaria	53,4	47,8	59,6	50,8	45,8	56,3	6,0	5,6	6,4	15,0
Chipre	62,8	58,1	67,5	56,3	51,0	61,4	11,9	12,4	11,4	25,0
Croacia	36,7	31,7	41,4	46,1	40,7	52,1	11,5	12,2	10,8	29,4
Egipto	48,0	22,2	73,7	44,0	17,6	70,3	11,6	23,7	8,0	33,1
Eslovenia	56,3	51,7	60,9	52,7	47,7	57,8	7,5	8,0	7,1	15,4
España	57,8	52,2	63,8	47,8	41,9	54,0	17,4	19,3	15,8	39,8
Francia	55,2	50,6	60,1	49,6	45,5	54,1	9,9	9,8	10,0	23,7
Grecia	52,9	45,5	60,6	40,5	32,0	49,7	23,1	28,6	18,9	47,4
Israel	64,1	59,3	69,1	60,4	55,4	65,6	5,2	5,3	5,0	9,4
Italia	48,6	39,5	58,3	42,6	34,2	51,6	11,6	13,0	10,7	36,6
Jordania	39,1	14,0	63,7	33,9	10,6	56,1	14,9	26,2	12,4	36,0
Libano	47,2	23,2	71,1	44,2	21,2	66,9	6,7	10,9	5,3	21,3
Malta	54,5	42,3	66,6	50,7	38,1	63,2	4,8	5,3	4,5	11,4
Marruecos	49,0	25,0	74,1	43,9	22,5	66,4	10,8	11,7	10,6	21,0
Palestina	45,9	19,5	71,7	32,8	13,2	52,0	26,0	28,2	25,4	42,4
Portugal	58,2	53,3	63,8	52,5	48,0	57,6	9,9	10,1	9,7	25,0
Rumanía	53,2	44,1	63,1	52,5	45,0	60,7	5,9	5,1	6,4	20,6
Siria	41,1	11,9	70,1	35,3	8,2	62,5	14,2	32,7	11,0	30,6
Túnez	46,9	24,3	70,6	40,6	19,8	62,3	14,7	21,0	12,4	35,4
Turquía	51,6	32,4	71,9	44,4	26,1	63,8	11,4	13,7	10,4	20,5

Nota: Modelo de estimación de la OIT

*) En porcentaje sobre la población activa de 15 a 24 años

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*.

⁷⁷ En la definición del Banco Mundial, el empleo vulnerable es el compuesto por ayudas familiares, es decir, personas que trabajan sin remuneración pecuniaria en algún negocio o producción familiar.

CUADRO 3

CONTEXTO LABORAL EN ALGUNOS PAÍSES EUROMEDITERRÁNEOS, EN 2017 (CONT.)

(En porcentaje sobre el empleo total)

	Empleo por sectores de actividad			Trabajadores por cuenta propia	Empleo vulnerable
	Agricultura	Industria	Servicios		
Argelia	10,8	34,5	54,7	44,2	38,0
Bulgaria	6,5	29,4	64,1	11,7	8,1
Chipre	4,1	16,7	79,2	14,2	12,4
Croacia	9,2	26,8	64,0	14,7	9,6
Egipto	25,4	25,3	49,3	36,5	24,6
Eslovenia	8,9	29,6	61,5	14,2	10,5
España	3,9	19,2	76,8	16,8	12,0
Francia	2,7	20,5	76,8	11,9	7,6
Grecia	12,9	15,0	72,1	33,9	26,4
Israel	1,0	17,9	81,0	12,0	8,0
Italia	3,5	27,1	69,4	23,9	17,4
Jordania	2,0	17,8	80,2	15,6	9,5
Libano	8,2	22,4	69,4	38,3	33,1
Malta	1,2	20,9	77,9	13,6	8,9
Marruecos	32,6	20,7	46,8	54,0	51,0
Palestina	8,7	29,8	61,5	30,9	24,8
Portugal	8,0	23,8	68,2	17,6	12,9
Rumanía	25,5	27,7	46,8	26,5	25,4
Siria	18,5	39,2	42,3	36,6	32,2
Túnez	11,7	29,4	58,9	27,9	20,9
Turquía	19,6	27,5	52,9	32,2	27,6

Nota: Modelo de estimación de la OIT

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*.

Así, salvo excepciones, las tasas de empleo de los PSM son relativamente bajas en comparación con la Unión Europea, mientras que las de desempleo superan en la mayor parte la media comunitaria. Tal y como se ha señalado, especialmente preocupante es la situación de los jóvenes, con unos niveles de paro que en general duplican las ya elevadas tasa de paro del total de la población.

En este sentido, es preciso diseñar en estos países medidas que favorezcan la inserción en el mercado laboral de colectivos específicos, como jóvenes y mujeres, constituyendo la actividad empresarial una salida profesional que cabría fomentar. La actividad empresarial constituye una opción posible para salir de la situación de desempleo, por lo que a la hora de promover la iniciativa empresarial hay que incluir medidas específicas dirigidas a estos colectivos, como programas de formación y apoyo, además del diseño de instrumentos financieros más accesibles. En el caso de las mujeres, el fomento de su participación laboral requiere, además, superar la tradicional función social de la mujer circunscrita al ámbito familiar.

Finalmente, cabe señalar la necesidad de mejorar, en términos generales, la calidad de los sistemas educativos en estos países, adecuar los niveles formativos a los requerimientos del mercado laboral y realizar un mayor esfuerzo en la formación continua de los trabajadores.

3. EL EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN EUROMEDITERRÁNEA: SITUACIÓN GENERAL DE LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

En los últimos ejercicios se ha recuperado, en términos generales, un favorable dinamismo empresarial y los ritmos de creación de empresas parecen haber alcanzado los niveles anteriores de la crisis en la mayor parte de la región euromediterránea⁸. En algunas economías donde la tasa de creación de empresas ha sido más lenta, se observa un incremento en el número de autónomos. Esta dinámica resulta positiva, dado el papel que las empresas y los emprendedores desempeñan como motores del crecimiento y como creadores de riqueza y de empleo. Además, permite ofrecer oportunidades a una población joven crecientemente cualificada y puede facilitar la incorporación de las mujeres al mercado laboral.

El impulso de la actividad empresarial supone, por un lado, desarrollar programas de apoyo y difusión de la actividad empresarial como una salida profesional enriquecedora accesible a las personas con iniciativa y, por otro, contar con recursos humanos, de directivos y técnicos, de alta cualificación, lo que redundará en una mejora de la propia gestión y organización empresarial.

El impulso emprendedor viene originado por factores de naturaleza muy variada que van desde los factores internos, relacionados con las motivaciones, percepciones y las características de los emprendedores, a los factores externos, vinculados al contexto económico, político, social y cultural de un país (gráfico 1).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) engloba estos factores en el denominado “Marco conceptual del emprendimiento”, que incluye entre los factores externos vinculados al contexto tanto los derivados del marco nacional como aquéllos que se identifican más con el tejido empresarial y sus características. Entre los aspectos derivados de estos factores y que condicionan el desarrollo de la actividad emprendedora están, entre otros, los requisitos de acceso a la actividad, el marco regulatorio, las posibilidades de financiación, o la capacidad de innovación y de internacionalización. Todo ello como elementos necesarios para garantizar la puesta en marcha de una actividad empresarial, la supervivencia y la búsqueda de la eficiencia y la competitividad.

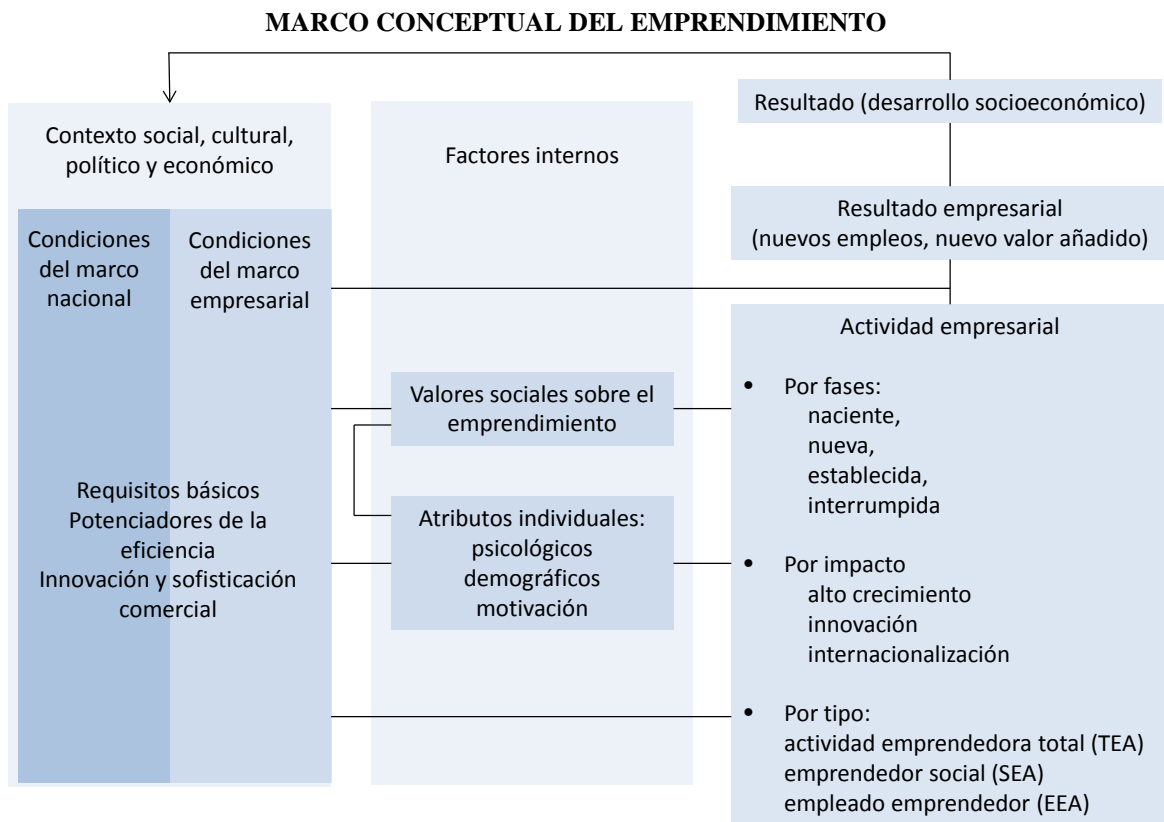
Asimismo, el propio inicio de la actividad está condicionado por factores internos, vinculados tanto a las propias características demográficas de los emprendedores (edad, sexo) como a otras más personales relacionadas con las actitudes y motivaciones

⁸ OECD (2017): *Entrepreneurship at a glance 2017*

personales hacia la actividad emprendedora. Pero también a la propia consideración de la actividad emprendedora dentro de la sociedad.

Todo ello condiciona el propio desarrollo de la actividad emprendedora iniciada, tanto en sus distintas fases de creación, como en el tipo de ésta y en el impacto que finalmente tengan factores como el ritmo de crecimiento, la innovación o la internacionalización y, en consecuencia, los efectos tanto sobre el conjunto del tejido empresarial como sobre el propio desarrollo económico del país.

GRÁFICO 1



Fuente: Elaborado a partir de Global Entrepreneurship Monitor, 2015/16 Global Report.

Así, tan importante para el dinamismo empresarial es la existencia de un contexto político, económico, social y cultural favorable, como la prevalencia entre la población de actitudes y motivaciones proclives al desarrollo de actividades empresariales.

Se trata, pues, de dos ámbitos igualmente necesarios e importantes que, además, se retroalimentan y potencian mutuamente, de forma que consideraciones positivas hacia el mundo empresarial facilitan el desarrollo de condiciones externas favorables para el desarrollo de iniciativas empresariales, como el marco regulatorio o institucional, y viceversa.

Ahora bien, mientras que los factores internos son necesarios en todas las economías para el inicio y desarrollo de una actividad empresarial, el conjunto de factores externos,

siendo también necesarios, puede modularse en función de la fase de desarrollo económico en que se encuentren las distintas economías. Así, las menos desarrolladas, en principio, deberían centrar los esfuerzos en lograr cierta estabilidad macroeconómica y un suficiente desarrollo en la calidad de sus instituciones e infraestructuras y de sus sistemas educativo y sanitario. A partir de ahí, los países deberían centrarse en potenciar un funcionamiento eficiente de sus mercados de bienes, servicios y factores y avanzar de forma gradual hacia el desarrollo de factores que favorezcan una actividad empresarial innovadora.

3.1. Demografía empresarial en la región como factor de crecimiento y de empleo

A pesar del interés compartido por conocer mejor los desarrollos y el entorno económico del área euromediterránea, existe una importante dificultad estadística a la hora de analizar aspectos concretos como los relacionados con la demografía empresarial y el emprendimiento.

En efecto, realizar un diagnóstico sobre el entorno empresarial en la zona se enfrenta a problemas y dificultades relacionados con la limitación e insuficiencia de la información estadística disponible, que, además, no suele seguir una metodología homogénea⁹. Ello dificulta obtener una visión de conjunto de la situación del emprendimiento y del tejido empresarial en la región y requiere acudir a análisis o trabajos específicos.

De acuerdo con la información disponible, en el área euromediterránea predominan las pequeñas y medianas empresas, con un mayor peso de las micropymes (empresas con menos de 10 trabajadores) en los países del Sur del Mediterráneo¹⁰. Las pymes responden de una gran parte del empleo, aunque con importantes diferencias entre países, así por ejemplo, en Italia emplean al 80 por 100 de los ocupados y en Egipto al 74 por 100, sin embargo, en Eslovaquia solo a un 43 por 100.

Las empresas de pequeña dimensión, además de ser responsables de una gran parte del empleo creado, también constituye la vía para canalizar la inversión de menor cuantía con el consiguiente aumento de valor añadido para el crecimiento económico. En economías como la griega representa casi el 75 por 100 del VAB y en Egipto alrededor del 80 por 100, mientras que en la irlandesa solamente alcanzan un tercio del VAB.

⁹ No obstante, destaca el módulo específico que publicó el Banco Mundial en 2010 dentro de su serie estadística *World Development Indicators* con datos de demografía empresarial para el ejercicio 2007, que desafortunadamente no ha vuelto a publicar.

¹⁰ OECD (2013): *New Entrepreneurs and High Performance Enterprises in the Middle East and North Africa*.

El desarrollo de las pymes resulta, por tanto, imprescindible para fomentar la creación de empleo en el área, contribuir a la estabilidad social y a la integración de las economías de las dos riberas del Mediterráneo, facilitando, además, la transferencia de tecnología e innovación. Sin embargo, al mismo tiempo, las pymes y micropymes son las que encuentran más problemas para su desarrollo por las dificultades en la búsqueda de financiación e inversión suficiente y la captación de recursos humanos cualificados, pero también para recibir asistencia administrativa y técnica, registrando mayores tasas de mortalidad, en un entorno marcado por una escasa presencia de redes empresariales de cooperación y colaboración.

A partir de la escasa información homogénea disponible, se puede analizar de manera comparada el dinamismo emprendedor en la zona. Midiendo el grado de emprendimiento a través del número de empresas nuevas por cada mil habitantes con edades entre los 16 y los 65 años –recogido en los *World Development Indicators* del Banco Mundial- se observa que, en la mayor parte de los PSM, esa ratio ha aumentado respecto al nivel alcanzado al principio de la crisis. En 2016, las mayores tasas de emprendimiento se registraban en Estonia, Malta y Chipre con valores superiores a 15 empresas nuevas por cada mil habitantes, mientras que los valores más bajos los marcaban Austria, Jordania y Turquía, los dos primeros por debajo de 1 empresa nueva por cada mil habitantes.

Por otro lado, los datos proporcionados por el Global Entrepreneurship Monitor relativos al inicio de la actividad emprendedora (cuadro 4) indican que el porcentaje de población activa que ha iniciado una actividad empresarial o se ha constituido en nuevo empresario es muy diferente entre los países socios Euromediterráneos. El Líbano revela un alto grado de emprendimiento, un 21,2 por 100 de la población activa, seguido de Estonia, Turquía, Egipto y Letonia, todos ellos por encima del 14 por 100.

CUADRO 4

INDICADORES DE INICIO DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Países	Etapa inicial de la actividad (TEA)	Tasa de actividad empresarial ya establecida	Tasa de actividad emprendedora de los empleados	Ratio TEA Mujeres sobre Hombres	Ratio mujeres sobre hombres que ven la actividad emprendedora como oportunidad	Año de los datos disponibles
	(% de población activa que está en fase inicial de una actividad empresarial o es nuevo empresario)	(% de población activa que es emprendedora y lleva desarrollando una actividad empresarial por un periodo superior a 42 meses)	(% empleados implicados en la actividad emprendedora)	(% mujeres que inician actividad emprendedora sobre los hombres que lo inician)	(% mujeres que ven el inicio de la actividad emprendedora como oportunidad para mejorar en su vida respecto de los hombres que lo ven así)	
Alemania	4,6	7,0	5,1	51,7	103,9	2016
Austria	9,6	8,8	7,3	72,3	94,0	2016
Bélgica	6,2	3,8	6,1	0,7	0,6	2015
Bulgaria	4,8	6,2	0,9	79,6	104,8	2016
Chipre	12,0	8,2	5,6	42,9	94,1	2016
Dinamarca	5,5	5,1	11,4	0,5	1,0	2014
Eslovaquia	9,5	6,1	2,2	67,3	78,7	2016
Eslovenia	8,0	6,7	4,7	47,2	90,5	2016
España	5,2	6,2	2,7	81,0	101,3	2016
Estonia	16,2	7,8	6,3	56,3	102,2	2016
Finlandia	6,7	7,3	5,6	71,8	95,9	2016
Francia	5,3	4,3	3,6	46,6	105,0	2016
Grecia	5,7	14,1	1,4	72,7	88,6	2016
Hungría	7,9	5,5	3,0	45,9	94,5	2016
Irlanda	10,9	4,4	6,2	50,3	99,8	2016
Italia	4,4	5,2	2,1	58,9	110,8	2016
Letonia	14,2	9,5	4,5	50,8	97,1	2016
Lituania	11,3	7,8	5,1	0,4	0,9	2014
Luxemburgo	9,2	3,2	7,2	55,6	100,7	2016
Países Bajos	11,0	10,2	7,6	64,7	61,1	2016
Polonia	10,7	7,1	5,2	60,9	90,4	2016
Portugal	8,2	7,1	2,4	58,7	80,4	2016
R. Checa	7,3	5,3		0,4	0,9	2013
Reino Unido	8,8	6,1	7,0	46,7	95,4	2016
Rumanía	10,8	7,5	4,6	0,5	1,1	2015
Suecia	7,6	4,5	6,1	71,6	95,7	2016
<i>Países Socios Mediterráneos</i>						
Argelia	4,9	5,5	0,6	0,5	1,1	2013
Egipto	14,3	6,1	2,0	35,9	104,3	2016
Israel	11,3	4,0	7,3	70,7	114,7	2016
Jordania	8,2	2,7	1,5	25,8	78,4	2016
Libano	21,2	20,1	2,6	61,5	107,4	2016
Marruecos	5,6	7,5	0,5	67,2	104,6	2016
Turquía	16,1	9,4	3,6	44,8	96,6	2016
Túnez	10,1	5,0	1,9	0,4	0,9	2015

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

Las estadísticas del Global Entrepreneurship Monitor permiten, asimismo, analizar el grado de supervivencia empresarial a través del indicador que mide el porcentaje de población activa que es emprendedora y lleva desarrollando una actividad empresarial por un periodo superior a 42 meses. Del conjunto de países socios euromediterráneos, destaca la supervivencia de las iniciativas emprendedoras del Líbano, seguida por Grecia y los Países Bajos. Jordania, Israel, Francia e Irlanda son las que presentan los valores más bajos.

El GEM presenta, asimismo, un indicador sobre el emprendimiento que se produce dentro de las empresas ya establecidas por parte de sus trabajadores, que se relaciona positivamente con la innovación empresarial y que está vinculado al grado de compromiso de los trabajadores, al tamaño de la empresa y al sector de actividad. También en este caso, existen fuertes disparidades entre las empresas de esta región, destacando Dinamarca, con una tasa del 11,4 por 100, seguido de Países Bajos e Israel.

Además, ofrece la tasa de emprendimiento femenino en comparación con la tasa de emprendimiento masculino. En ese caso se observa que en todos los países miembros el emprendimiento femenino es inferior al masculino; no obstante, destaca la iniciativa emprendedora femenina en España, de modo que 81 mujeres son emprendedoras por cada 100 de sus homólogos masculinos. Le siguen en importancia Bulgaria, Grecia y Austria. De los PSM, Israel presenta mejores perspectivas para el emprendimiento femenino.

Los datos del GEM permiten, asimismo, evaluar los elementos que indican o inciden en el dinamismo de la actividad emprendedora como son los relacionados con el crecimiento empresarial a través de la creación de empleo, la innovación y la especialización productiva en sectores dinámicos (cuadro 5).

Respecto al primero se observa como en Turquía y en Túnez las iniciativas emprendedoras presentan altas expectativas de creación de empleo y, por tanto, de crecimiento, seguidas de las de Rumanía, Hungría o Irlanda. En cuanto al grado de innovación destacan, de acuerdo con el GEM, las iniciativas de Líbano con un 58,7 por 100, seguido de Dinamarca, Luxemburgo e Irlanda.

CUADRO 5

ELEMENTOS DE DINAMISMO EMPRESARIAL

Países	Altas expectativas de creación de empleo	Innovación	Sector de servicios empresariales	Años de los datos disponibles
	%	%	%	
Unión Europea				
Alemania	21,5	24,7	25,0	2016
Austria	13,0	35,0	38,4	2016
Bélgica	19,5	39,7	27,5	2015
Bulgaria	13,4	17,5	14,4	2016
Chipre	20,9	36,7	22,0	2016
Dinamarca	19,1	46,3	43,4	2014
Eslovaquia	22,2	25,9	24,9	2016
Eslovenia	26,4	33,2	27,8	2016
España	9,7	23,7	25,1	2016
Estonia	27,0	34,5	29,5	2016
Finlandia	17,7	29,4	27,4	2016
Francia	21,2	33,9	31,4	2016
Grecia	9,7	24,8	17,6	2016
Holanda	17,2	29,5	27,9	2016
Hungría	35,8	20,4	27,1	2016
Irlanda	36,7	40,0	25,2	2016
Italia	18,4	26,9	26,6	2016
Letonia	31,3	29,4	12,8	2016
Lituania	28,7	29,6	16,8	2014
Luxemburgo	21,7	44,5	32,8	2016
Polonia	28,3	27,7	33,3	2016
Portugal	21,0	21,0	18,7	2016
Reino Unido	28,4	33,0	34,7	2016
Rep. Checa	24,7	27,5	28,2	2013
Rumania	39,8	30,0	17,6	2015
Suecia	12,2	33,6	37,7	2016
Países Socios Mediterráneos				
Argelia	10,7	11,5	18,9	2013
Egipto	25,4	22,9	6,7	2016
Israel	22,1	30,4	37,4	2016
Jordania	10,0	23,9	3,1	2016
Libano	7,7	58,7	6,5	2016
Marruecos	17,7	14,5	3,4	2016
A. N. Palestina	25,6	21,5	8,9	2012
Túnez	40,1	32,2	15,3	2015
Turquía	48,1	30,8	11,2	2016

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

En cuanto a la orientación sectorial del nuevo emprendimiento, se observa que la mayor parte de las iniciativas se han orientado al sector servicios, frente a la menor dinámica de las iniciativas industriales y al retroceso del sector primario. No obstante, se perciben algunas diferencias entre los países socios, de manera que, entre los países comunitarios se observa un elevado dinamismo de los servicios orientados a las empresas¹¹, que en algunos países ha ido acompañado de un avance en sus exportaciones; en los PSM, el dinamismo del sector servicios se concentra, sobre todo, en los servicios orientados a los consumidores (con la excepción de Israel).

Una mayor intensidad emprendedora en el sector servicios puede favorecer una mayor participación laboral femenina a ambos lados del Mediterráneo¹². Además, en los PSM,

¹¹ OECD (2017): *Entrepreneurship at a glance 2017*

¹² OECD (2014): *Women in Business: Accelerating entrepreneurship in the middle East and North Africa region*.

la mayor presencia de mujeres que de hombres en los servicios relacionados con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, así como en servicios a empresas, ramas que revelan un alto dinamismo, pueden propiciar aumentos de la tasa de empleo femenina.

Finalmente, en cuanto a la configuración del tejido empresarial, cabe subrayar que la mayor parte de las empresas son de propiedad privada, aunque existen algunas, normalmente grandes empresas o conglomerados de titularidad pública, que condicionan la estructura de los mercados y el grado de competencia.

Asimismo, resulta reseñable la elevada presencia de trabajadores por cuenta propia en los PSM (cuadro 3) respecto a sus socios comunitarios. Más de la mitad de los trabajadores de Marruecos, el 54,0 por 100, lo hacen por cuenta propia, y le siguen en importancia Argelia, Líbano, Siria, Egipto y Turquía, con más de un tercio; entre los países de la UE, destaca Grecia con un 33,9 por 100, seguida por Rumanía (un 26,5 por 100) e Italia (23,9 por 100).

Cabe subrayar, tal y como se expone más adelante, que las entidades de Economía Social también ocupan un papel importante en el desarrollo de la actividad empresarial en estos países, contribuyendo a la cohesión social, al fomento del espíritu empresarial, a la creación de riqueza a nivel local, al fomento de una mejor gobernanza, al desarrollo sostenible y, especialmente, a la creación de empleo.

3.2. Caracterización del emprendimiento en la región. Motivaciones para emprender

El espíritu emprendedor resulta un elemento primordial para potenciar el tejido empresarial y, en consecuencia, el desarrollo económico de un país. Y ello depende en buena medida de las actitudes y motivaciones personales que tenga la población respecto a la actividad empresarial y de que se sienta capacitada para embarcarse en el inicio de un nuevo negocio (cuadro 6). La actitud de la población es así un buen indicador de las potencialidades y carencias de la dinámica empresarial de un país.

Si bien pueden ser muchos los indicadores sobre actitudes relacionadas con el mundo empresarial, los más relevantes son los que aportan información sobre la motivación para crear una nueva empresa, tales como la percepción de las oportunidades de negocio, ya sea por mejora profesional o por necesidad, y del riesgo, así como de las capacidades personales para crear y desarrollar una nueva empresa.

CUADRO 6

ACTITUDES, PERCEPCIONES Y MOTIVACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

Países	Percepción de oportunidad de negocio	Percepción de capacidades personales para el desarrollo de actividad emprendedora	Aversión al riesgo	Intenciones emprendedoras	Índice de motivación	Asignación social de alto estatus a la actividad emprendedora exitosa	Emprendimiento como buena elección de carrera profesional	Año de los datos disponibles
Alemania	37,6	37,4	41,0	6,2	2,7	78,9	51,8	2016
Austria	42,2	49,6	37,1	10,4	3,0			2016
Bélgica	40,3	31,9	48,5	10,9	1,6	54,5	54,2	2015
Bulgaria	21,0	39,7	25,1	7,1	1,1	66,9	52,9	2016
Chipre	35,9	52,4	50,2	16,7	2,0	65,7	72,7	2016
Dinamarca	59,7	34,9	41,0	6,9	11,1			2014
Eslovaquia	23,0	44,0	39,7	8,0	1,0	60,1	50,6	2016
Eslovenia	25,3	51,8	33,8	11,4	2,7	69,0	56,8	2016
España	25,6	46,7	38,9	5,1	1,9	50,7	53,7	2016
Estonia	52,3	43,7	41,2	16,4	3,3	63,6	53,2	2016
Finlandia	49,1	35,8	37,6	10,4	9,7	83,0	40,3	2016
Francia	28,6	36,3	40,3	15,7	6,3	69,0	57,1	2016
Grecia	13,0	41,7	52,7	8,1	1,1	65,9	63,6	2016
Hungría	30,1	38,4	43,2	15,1	2,6	71,0	52,8	2016
Irlanda	45,2	44,9	39,6	12,9	3,2	83,1	56,3	2016
Italia	28,6	31,2	49,4	10,1	3,7	69,7	63,3	2016
Letonia	31,9	49,9	41,1	18,9	4,0	57,8	55,2	2016
Lituania	31,7	33,4	44,8	19,7	2,2			2014
Luxemburgo	49,8	40,8	45,8	11,9	4,8	69,6	42,1	2016
Países Bajos	54,3	41,2	37,9	7,4	3,2	60,2	77,9	2016
Polonia	39,5	60,2	47,6	20,8	2,0	56,2	61,9	2016
Portugal	29,5	42,4	38,1	13,3	2,7	63,4	68,8	2016
R. Checa	23,1	42,6	35,8	13,7	2,7			2013
Reino Unido	42,3	48,0	35,2	9,1	3,8	77,2	58,8	2016
Rumanía	33,3	46,3	40,5	29,0	1,2	75,1	72,4	2015
Suecia	78,5	35,5	40,8	8,4	11,8	69,9	53,6	2016
<i>Países Socios Mediterráneos</i>								
Argelia	61,9	55,5	33,0	36,0	2,9			2013
Egipto	53,5	46,4	27,6	63,8	1,0			2016
Israel	53,7	41,1	48,7	20,6	2,6	87,1	83,4	2016
Jordania	30,5	48,4	44,3	16,4	1,9	82,3	73,5	2016
Libano	59,6	68,1	22,5	40,5	1,1			2016
Marruecos	45,0	56,1	32,9	36,2	1,8	58,7	79,3	2016
Turquía	49,6	54,2	30,9	30,3	1,9	72,1	80,8	2016
Tunez	48,8	59,9	40,3	28,8	3,6	72,1	71,1	2015

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

La percepción de oportunidad de negocio está muy relacionada con los costes de oportunidad, es decir, la relación entre los beneficios esperados de la actividad empresarial respecto a los beneficios que se tendrían en una ocupación alternativa. A este respecto, la literatura especializada señala la existencia de una relación en forma de U entre el nivel de desarrollo económico de un país, medido a través de su PIB per cápita, y el dinamismo empresarial¹³; es decir, se detecta un alto dinamismo empresarial tanto en las zonas de mayor PIB per cápita como, paradójicamente, en las de menor desarrollo económico. En el primer caso, responde a la detección de una oportunidad de negocio por parte del emprendedor, mientras que en el segundo se explica como una estrategia defensiva para salir del desempleo ante escasas o nulas oportunidades de trabajo.

¹³ Global Entrepreneurship Monitor, Executive, 2005.

Junto a la detección de una oportunidad de negocio, es necesario que las personas se sientan preparadas para afrontar los retos que implica crear y consolidar una empresa, es decir, exista una percepción de capacidad para desarrollar la actividad emprendedora de forma viable. A este respecto, es evidente que el nivel educativo es un elemento primordial para capacitar a los ciudadanos en el ejercicio de la actividad laboral, pero también para desarrollar un espíritu emprendedor, el cual requiere de una capacitación específica que se puede desplegar a través de mecanismos formales, como el sistema educativo, o de otras vías no formales, como las redes familiares, de amistad e incluso a través de la cooperación empresarial o la propia experiencia profesional previa. Junto al nivel educativo, existen otros elementos que determinan esta percepción de capacidad, como la identificación de oportunidades, el miedo al fracaso o la confianza en las habilidades propias para iniciar un negocio con viabilidad. La percepción por parte de los individuos acerca de su capacidad personal en este terreno es un valor añadido fundamental para la puesta en marcha de una iniciativa empresarial y que debe continuar durante los años siguientes.

Por otro lado, también hay que considerar la percepción de riesgo, que constituye un factor determinante a la hora de crear una nueva empresa y en caso de ser elevado, podría suponer rechazar la puesta en marcha de la misma, incluso cuando se hubiese aceptado como una opción atractiva. La percepción del riesgo está determinada por diversos factores, entre los que destacan los de tipo institucional, como el marco normativo o la calidad institucional, u otros relacionados con las características personales de los individuos, como la edad, el sexo o la nacionalidad, entre otros.

Los datos disponibles reflejan que las percepciones de oportunidad de negocio y de capacidad para abordarlos son elevadas entre la población, al igual que las intenciones emprendedoras, especialmente en el conjunto de los PSM, donde se sitúan en valores superiores a los registradas en los países europeos. No obstante, si bien entre las motivaciones para iniciar una actividad empresarial prevalecen las relacionadas con la mejora profesional, en los PSM se detecta también que la opción de iniciar un negocio responde comparativamente más a razones de necesidad (como estrategia frente al desempleo). De hecho, el GEM ha establecido un “índice de motivación” que busca detectar dicha prevalencia relativa de la oportunidad frente a la necesidad como determinantes del emprendimiento; al respecto, en los PSM se observa el mayor peso de la necesidad como razón para iniciar la actividad emprendedora. Por su parte, la aversión al riesgo y el miedo al fracaso presentan niveles muy similares en el conjunto del área.

En conjunto, estas percepciones se plasman en la intención de iniciar una actividad emprendedora. Los datos reflejan que en los PSM esta intención es mucho mayor que

en la mayoría de la UE, entre el 30 y el 40 por 100, con la excepción del 63 por 100 de Egipto o el 16 por 100 de Jordania, mientras que en la Unión Europea, con la excepción de Rumanía, la mayoría de los Estados miembros se sitúan en torno al 10 por 100.

Finalmente, respecto a la percepción social acerca del emprendimiento, en los PSM se valora más positivamente el inicio de una actividad por cuenta propia que en la UE. Cabe destacar, además, que en estos países la valoración social está muy relacionada con la aceptación de familiares y amigos respecto del inicio y viabilidad de un emprendimiento.

Sin embargo, entre el 70 y el 80 por 100 de la población en los PSM considera la actividad por cuenta ajena como una buena opción de desarrollo de la carrera profesional, valorando positivamente trabajar en las grandes empresas y en el sector público, mientras que en la mayoría de los países europeos se sitúa en el entorno del 60 por 100, destacando Holanda con un 77,9 por 100.

En definitiva, se pone de manifiesto que entre la población y el conjunto de la sociedad prevalecen actitudes positivas hacia la actividad empresarial y, por tanto, estos países cuentan con un potencial importante de cara a desarrollar un fuerte dinamismo empresarial. Ahora bien, se trata de factores intrínsecos que en buena medida van a depender de la mejora de las condiciones regulatorias o institucionales del país.

3.3. Factores externos que condicionan el impulso emprendedor

El marco en el que se desarrolla la actividad de las empresas resulta determinante tanto para la consolidación del tejido empresarial como para propiciar la puesta en marcha de nuevas iniciativas emprendedoras. La creación y consolidación de la actividad emprendedora necesitan un marco de estabilidad política, de acceso suficiente a la financiación y de unas cargas administrativas y burocráticas adecuadas y reducidas. En ocasiones, el exceso de regulación y la competencia desleal desde el sector informal pueden condicionar el impulso emprendedor.

Las iniciativas emprendedoras se desarrollan más fácilmente si cuentan con un marco regulatorio y legal estable, transparente y dotado de seguridad jurídica aspectos que en muchos países están afectados por la existencia de inestabilidad política y de corrupción. El impacto negativo de ambos resulta evidente en términos de desarrollo económico y en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, así como también, por su incidencia en el empleo y en la productividad.

Por un lado, la inestabilidad política afecta negativamente al sector privado y por ende, a la decisión emprendedora ante el riesgo-país. En concreto, los datos apuntan a que la calidad del entorno empresarial sigue siendo insuficiente en el conjunto de la región y a

que se ve limitada por aspectos relacionados con la inestabilidad política o los conflictos internos, que se agudizaron tras la “Primavera Árabe”¹⁴.

Por otro lado, la corrupción también representa un obstáculo al desarrollo empresarial y al emprendimiento. Más allá del coste social y el posible impacto negativo sobre las cuentas públicas, la corrupción supone una pérdida de recursos y ayudas que podrían destinarse al emprendimiento, pudiendo llegar a constituirse en un obstáculo severo para la actividad empresarial.

Marco institucional y regulatorio

Como se ha señalado, el marco institucional en el que se desenvuelve la actividad empresarial resulta determinante para las nuevas iniciativas empresariales y debe garantizar el funcionamiento eficiente y competitivo de los mercados como vía para lograr mayores niveles de crecimiento, empleo y bienestar. Un entorno de transparencia y de competencia efectiva en los mercados y sectores productivos facilita esas nuevas iniciativas empresariales además de beneficiar a consumidores y usuarios¹⁵.

Además, desde el punto de vista de la seguridad jurídica, las obligaciones de información sobre las actividades y la producción de las empresas contenidas en la legislación son necesarias, y sirven de mecanismo de tutela y garantía de bienes y derechos públicos y privados. En lo que atañe al emprendimiento se trataría, de un lado, de los trámites asociados a la constitución de la empresa para la obtención de la personalidad jurídica y, de otro, los relacionados con el inicio de la actividad, mediante la obtención de los diferentes permisos, licencias y autorizaciones.

En este sentido, el exceso de burocracia y de cargas administrativas, así como la existencia de una insuficiente calidad institucional representan importantes obstáculos al emprendimiento, limitando, además, el desarrollo de los proyectos empresariales existentes.

De acuerdo con la información que proporciona el informe *Doing Business 2018*¹⁶ del Grupo Banco Mundial, cuyo objetivo es valorar la facilidad para hacer negocios en un país a partir de diferentes aspectos relacionados con el marco legal y regulatorio¹⁷, abrir

¹⁴ *European Bank for Reconstruction and Development, the European Investment Bank, and the International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. What's Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the Enterprise Survey 2015.*

¹⁵ Informe CES 3/2016, sobre *La creación de empresas en España y su impacto en el empleo.*

¹⁶ World Bank Group. *Informe Doing Business 2018. Reforming to create jobs.*

¹⁷ El Banco Mundial analiza anualmente las regulaciones que afectan a las pymes y, en el caso concreto de las regulaciones relacionadas con la apertura del negocio, examina los procedimientos, tiempo y coste implicados en la creación de una sociedad comercial o industrial, de hasta 50 empleados. Estos procedimientos incluyen la obtención de todas las licencias y permisos necesarios, y la realización de

una empresa en la Unión Europea requiere de media 5,4 trámites, 10 días, un coste del 3,4 por 100 de la renta per cápita y el desembolso del capital mínimo equivalente al 10,1 por 100 de la renta per cápita. No obstante, se aprecian importantes diferencias entre los Estados miembros, tal y como refleja el indicador sobre la facilidad de apertura de una empresa, que mide la distancia de cada economía a la “frontera” que representa el mejor desempeño observado en todas las economías de la muestra, siendo 0 el desempeño más bajo y 100 la frontera. Así, la distancia a la frontera (DAF) en la UE se sitúa en el 90,14 por 100, es decir, 9,86 puntos por debajo del mejor desempeño, si bien países como Irlanda, Estonia o Suecia alcanzan aproximadamente el 95 por 100, frente al 82,78 en Polonia o 83,13 en Austria.

En el caso de los PSM, este indicador es relativamente elevado, situándose en el 83,2 por 100, a 16,8 puntos del mejor desempeño del conjunto de países analizados por el Banco Mundial, aunque con diferencias muy notables entre países, desde el 92,46 por 100 que supone en Marruecos al 69,59 por 100 en Palestina. En todo caso, en términos generales se aprecian mayores dificultades en los países de la ribera Sur a la hora de abrir una empresa, tal y como muestran los mayores niveles de los indicadores relacionados con el número de procedimientos requeridos, el tiempo y el coste de apertura. Por el contrario y salvo excepciones, en estos países es menor el desembolso de capital mínimo exigido al inicio de la actividad respecto de la media comunitaria.

Economía sumergida y economía informal

La debilidad del marco regulatorio ha favorecido la aparición, en algunos países de un amplio sector informal. Esta realidad tiene una doble lectura desde la perspectiva del emprendimiento, por un lado, obstaculizan las nuevas iniciativas por la competencia desleal que pueden llegar a representar, sobre todo por parte de la economía sumergida, pero, por otro lado, el sector informal de la economía podría jugar un papel importante en la generación de tejido productivo dinámico.

El Informe conjunto de Rabat 2008¹⁸ recordó que la economía sumergida e informal son dos realidades diferentes (y con orígenes y efectos distintos) pero en ocasiones solapadas y difíciles de deslindar con los datos disponibles, que de hecho aglutinan tanto la parte estrictamente calificable como economía y empleo sumergidos o irregulares como actividades tradicionales de tipo familiar, de autoproducción de bienes y servicios, y la prestación de éstos de forma más o menos desinteresada dentro de los

cualquier notificación, comprobación o inscripción ante las autoridades correspondientes, que se exija respecto de la empresa y sus empleados.

¹⁸ Informe Euromed sobre *Acciones prioritarias a desarrollar en las políticas de empleo*. Aprobado en la XV Cumbre Euromediterránea de Consejos Económicos y Sociales e Instituciones Similares, Rabat (Marruecos), 2008

que en ocasiones se denominan trabajos de buena vecindad. La concepción social de este tipo de actividad empresarial, realizada en su mayoría por mujeres, diferiría de la concepción convencional de empresario de otros sectores de la economía formal y quizás puede que sea asociado en menor medida al desarrollo económico y social del país. De hecho formalizar este tipo de emprendimiento permitiría poner en alza la valía social y económica de la actividad empresarial en su sentido más amplio en aras de generar y desarrollar una cultura emprendedora dinámica y fuerte.

Sin embargo, el concepto de economía sumergida trata de calificar a un conjunto de actividades en sí mismas lícitas pero que eluden normas de contenido económico, como las fiscales o las laborales, para tomar ventaja frente a la competencia y son éstas las que inciden negativamente en la aparición o creación de nuevas iniciativas empresariales.

Adecuada dotación de infraestructuras

Unas adecuadas infraestructuras y servicios de transporte favorecen el desarrollo económico y la creación de empleo, al tiempo que contribuyen a garantizar la accesibilidad y la conectividad de las empresas, propiciando la vertebración del territorio. Y lo mismo ocurre con el acceso a los servicios de telecomunicaciones. En particular, la utilización de internet facilita el acceso a la información y a un gran número de servicios, al tiempo que posibilita la comercialización de las empresas.

En el área de los PSM se aprecian, en términos generales, deficiencias en la dotación de determinadas infraestructuras y en el acceso a servicios como los transportes, el abastecimiento energético, las tecnologías de la información y las comunicaciones o el abastecimiento de agua.

De hecho el acceso a la conexión eléctrica es uno de los obstáculos señalados por las empresas a la hora de iniciar su actividad en términos de procedimientos requeridos, tiempo y coste. De acuerdo con el Informe *Doing Business 2018*, en los PSM el número medio de procedimientos requeridos son 5, los mismos que en la media de la UE, y el de días necesarios, 71,4, por debajo de los 96,3 días de media en la UE. Sin embargo, en términos de coste, la obtención de electricidad por las empresas en el área de los PSM representa en torno a 687,2 por 100 del nivel de ingresos per cápita, frente al 118,7 por 100 en la UE. En este contexto, el índice que mide la facilidad de acceso a la electricidad en los PSM se sitúa en el 71,4 por 100, es decir, 28,6 puntos por debajo del mejor desempeño obtenido por los países de la muestra, mientras que en la UE dicho porcentaje asciende al 81,1 por 100.

No obstante cabe señalar que la mayor parte de estos países, salvo excepciones, dispone de conexión a la red eléctrica convencional, pero la calidad del suministro eléctrico

parece ser el principal problema al que se enfrentan, por la existencia de frecuentes cortes de suministro y demoras en la reparación de averías.

Además, el acceso a la electricidad condiciona el despliegue y acceso a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, sin hablar del necesario despliegue de redes de nueva generación que resultan clave para el acceso efectivo tanto de ciudadanos como de empresas a la economía digital. La adopción efectiva de las tecnologías digitales, la expansión de las infraestructuras digitales, la estandarización y fomento de la digitalización o el apoyo a emprendedores y micro pymes resultan elemento esenciales para propiciar el emprendimiento y consolidar las iniciativas emprendedoras.

Finalmente, en lo que respecta a las infraestructuras de agua y saneamiento, cabe señalar que algunos países de la ribera sur del Mediterráneo se enfrentan a problemas de escasez de agua (especialmente en los núcleos rurales), mala calidad de la misma, saneamiento inadecuado y falta de gestión racional de los ecosistemas, con el consiguiente riesgo que esto supone para la salud humana, la sostenibilidad del medio ambiente y el desarrollo económico. Además, todo ello se produce en un contexto de fuerte incremento de la demanda de agua, como consecuencia de la presión demográfica y del aumento de las necesidades de los sectores agrario, industrial y del turismo, fundamentalmente. Esta situación resulta paradójica si se tiene en cuenta el importante peso del sector primario en estos países, por lo que los problemas señalados estarían afectando a la productividad de una actividad con potenciales ventajas competitivas y en la que existe un amplio margen para su profesionalización y el emprendimiento, en concreto bajo la forma de cooperativas.

Acceso a la financiación

Otro de los principales condicionantes que surge antes de iniciar la actividad empresarial es el acceso a la financiación, es decir, contar con recursos financieros suficientes y adecuados. Además de asegurar que las nuevas iniciativas empresariales acceden a los fondos necesarios para su puesta en marcha, se debe garantizar que -en las siguientes fases de la vida empresarial: crecimiento y expansión- las empresas solventes no se encuentren estranguladas desde el punto de vista financiero, asegurando con ello su supervivencia, con los consiguientes efectos positivos sobre el empleo.

El problema de acceso a la financiación ajena por parte de las empresas que inician la actividad, normalmente de pequeña dimensión, es común para los socios europeos y los PSM. Frente a las empresas establecidas y sobre todo, las de mayor tamaño, las empresas nuevas se enfrentan a numerosas dificultades para acceder a recursos financieros ajenos. Este problema responde a la propia naturaleza del proceso emprendedor. En sus fases iniciales las iniciativas emprendedoras no suelen contar ni

con activos que puedan servir de colateral ni tampoco con un historial crediticio que avale su solvencia financiera. Por tanto, para su puesta en marcha, las nuevas iniciativas empresariales suelen recurrir a la financiación propia, tanto del emprendedor como de fondos aportados por personas de su círculo de confianza; y, aunque soportan un elevado riesgo inherente al inicio de la actividad empresarial, es cierto que la financiación propia otorga al emprendedor una total autonomía en la toma de decisiones.

Pero el recurso a la financiación ajena, complementaria a la propia, resulta clave como palanca para la actividad empresarial. En cuanto a la financiación bancaria, a ambos lados del Mediterráneo, se observa que el papel de las entidades financieras resulta esencial para las empresas de menor dimensión, lo que se relaciona con un escaso desarrollo de fuentes alternativas de financiación. De acuerdo con los datos del Banco Mundial¹⁹, las empresas de los PSM encuentran bastantes dificultades para acceder al crédito de las entidades. El indicador que mide la facilidad de obtener crédito representa como media en estos países el 43 por 100 situándose a 67 puntos del mejor desempeño del conjunto de países analizados, mientras que la media de los países de la UE se sitúa a 40 puntos. Además, todo apunta a que el acceso al crédito bancario en esta región es limitado, hecho que se ha agudizado en las economías que están atravesando una transición política en los últimos años.

Se observan problemas específicos que dificultan el acceso a la financiación crediticia de las iniciativas empresariales que están relacionados en términos generales con el marco regulatorio y legal, la escasa profundidad de los mercados financieros, la elevada concentración bancaria y la falta de competencia entre los bancos y otras instituciones financieras. En efecto, la falta de un adecuado marco regulatorio tiene como consecuencia que la aportación de colateral resulte determinante en las operaciones de crédito.

No obstante, existen esquemas de garantías de crédito en casi todos los países, algunos respaldados por instituciones públicas, bancos estatales o por organismos de ayuda internacional y otros de carácter privado o público-privado con participación de los bancos, pero no todos resultan eficaces a la hora de garantizar el acceso a la financiación; en algunos casos, las reglas de gobernanza de dichos instrumentos no están muy claras y, en otros, se observa una escasa utilización de instrumentos de gestión de riesgos. Además, pese a los esfuerzos de los últimos años, en algunos PSM se observa un escaso desarrollo de los sistemas de información crediticia, tanto en cobertura como en calidad de esa información. Esto limita o restringe las concesiones de

¹⁹ World Bank Group. *Op.cit.*

crédito ya que normalmente se apoyan en información veraz y contrastable, normalmente incluida en algún tipo de registro o catastro tanto para bienes muebles como inmuebles.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, desde instancias comunitarias se viene insistiendo en la necesidad de desarrollar fuentes de financiación no bancaria para favorecer la actividad de las empresas más pequeñas, como el capital riesgo, el crowdfunding o incluso el acceso a los mercados de capitales, de modo que en algunos países europeos algunos de estos nuevos instrumentos o agentes se han convertido realmente en una alternativa al crédito de las entidades. En los PSM estos instrumentos presentan un desarrollo marginal, lo que supone una dificultad añadida al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

Tanto en los países europeos como sobre todo en los PSM, se observa un lento desarrollo de fuentes alternativas a la financiación bancaria. En Europa parecen consolidarse vías más formales y profesionalizadas de acceso a recursos financieros como son los fondos de capital riesgo, los *business angels* o plataformas de financiación participativa (*crowdfunding*) e incluso combinaciones de estos inversores. Asimismo, resulta reseñable la existencia de ayudas públicas, algunas a fondo perdido, que tratan de incentivar el inicio de actividad de empresas, condicionadas en su mayoría a la creación de empleo, de carácter territorial y en muchos casos local.

En la mayor parte de los PSM existen instituciones de microcréditos o microfinanzas que parecen funcionar correctamente incluso a nivel local. Sin embargo pocas son de iniciativa privada y la mayor parte han sido puestas en marcha por ONGs o por instituciones públicas. Asimismo, se observa que, salvo alguna excepción, las redes de *business angels* son prácticamente inexistentes en estos países o se desarrollan fuera de la economía formal.

En todo caso, y relacionado con los obstáculos financieros, lo que sí resulta una dificultad añadida al emprendimiento es la escasa educación financiera de la población. Un mayor nivel de educación financiera puede impulsar tanto la oferta como la demanda de financiación. Prácticamente todos los países de la UE han presentado programas de educación financiera, integrándolos en los programas de educación y formación y considerándolos clave para el desarrollo del espíritu emprendedor tanto en los jóvenes como en la población en general.

Procedimientos de insolvencia. Mecanismo de segunda oportunidad para el emprendimiento

El fracaso de un negocio forma parte del proceso de aprendizaje del emprendedor, sin embargo, en ocasiones, la estigmatización de ese fracaso y sus consecuencias financieras pueden llegar a constituir importantes obstáculos para volver a emprender,

afectando con ello a la creación de empresas. De esta forma, un adecuado marco de insolvencia constituye un elemento esencial para favorecer el emprendimiento y el desarrollo del tejido empresarial, facilitando el comercio y la inversión y contribuyendo a la creación y al mantenimiento del empleo. Además, en épocas de crisis económicas, ayuda a las economías a contener el aumento del nivel de préstamos no productivos y de desempleo.

Las normas en materia de insolvencia cubren un amplio abanico de medidas, que van desde la intervención temprana, la reestructuración o la liquidación de los activos, hasta la posibilidad de ofrecer una condonación de deudas como segunda oportunidad cuando no haya habido mala fe por parte del empresario.

Los procedimientos de reestructuración preventiva oportuna garantizan que la acción se lleve a cabo antes de que las empresas no puedan hacer frente a sus deudas, lo que contribuye a reducir el riesgo de que los préstamos se conviertan en préstamos no productivos. Por su parte, los mecanismos de segunda oportunidad van dirigidos a la conciliación de intereses entre acreedores y deudores mediante unos procedimientos con garantías que permiten afrontar el pago de las deudas de forma ordenada²⁰. Con la segunda oportunidad se trata, por tanto, de garantizar que un fracaso en los negocios no cause un empobrecimiento y/o una frustración tales que disuadan al empresario de comenzar un nuevo proyecto. La Comisión Europea estima que el establecimiento de adecuados mecanismos de segunda oportunidad en el conjunto de Estados miembros que permitiera a los empresarios retomar sus actividades comerciales podría redundar en la creación de tres millones de puestos de trabajo en el conjunto de la Unión²¹.

En la actualidad, aproximadamente la mitad de las empresas de la Unión Europea no se mantienen más de 5 años y en torno a 200.000 compañías se encuentran cada año en concurso de acreedores, de las cuales, una cuarta parte son insolvencias transfronterizas que afectan a acreedores y deudores en más de un Estado miembro.

Sin embargo, todavía en varios países comunitarios las empresas no pueden reestructurarse antes de ser declaradas insolventes y, en lo que se refiere a los mecanismos de segunda oportunidad, aunque en los últimos años algunos han introducido sistemas de condonación de la deuda de las personas físicas, se aprecian todavía importantes discrepancias entre países en cuanto a la duración del plazo de condonación.

²⁰ Informe CES 3/2016, sobre *La creación de empresas en España y su impacto en el empleo*.

²¹ COM (2016) 723 final. Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre marcos de reestructuración preventiva, segunda oportunidad y medidas para aumentar la eficacia de los procedimientos de condonación, insolvencia y reestructuración, y por la que se modifica la Directiva 2012/30/UE.

Por su parte, en la mayor parte de los Países Socios Mediterráneos existe algún tipo de normativa sobre empresas en dificultades y en quiebra, si bien, en términos generales se aprecia una importante falta de información sobre su implementación, seguimiento y evaluación²².

De acuerdo con el informe *Doing Business 2018* del Banco Mundial²³, el indicador correspondiente a la facilidad para resolver insolvencias muestra en el caso de la Unión Europea un valor del 71 por 100, lo que significa que, en media, los países comunitarios se sitúan a 29 puntos del mejor desempeño del conjunto de países analizados. En el caso de los PSM, dicho porcentaje se sitúa en el 36,4 por 100. Además, en los países de la ribera sur la tasa de recuperación de la deuda de los acreedores se sitúa en promedio en el 30,48 por 100, frente al 63,2 por 100 en la UE, constatándose una correlación positiva entre adecuados marcos de reestructuración e insolvencia y menores porcentajes de recuperación.

Educación, formación y mejora de las cualificaciones

La educación, la formación y la cualificación determinan la calidad del capital humano y, por tanto, constituyen uno de los factores de mayor influencia en la creación y consolidación empresarial. Contar con una educación y formación de calidad es fundamental para impulsar la productividad y el dinamismo de la economía, facilitando la innovación y la adaptación a los cambios, y la capacidad de generación de empleo. La educación aparece así como un elemento determinante para promover el emprendimiento, condicionando tanto el grado de éxito del proyecto como su consolidación a medio y largo plazo.

Asimismo, la educación constituye un mecanismo importante para crear una actitud y una cultura empresarial, especialmente entre los jóvenes. La educación facilita el desarrollo de habilidades y capacidades que propician el espíritu emprendedor y contribuye a favorecer la existencia de una imagen positiva de la actividad empresarial. De hecho, el valor social de la actividad emprendedora es un elemento determinante para el desarrollo del dinamismo empresarial de un país, pudiendo potenciar o desincentivar este, e incluso influir en la orientación y el modo de desarrollar la actividad económica y empresarial.

En los PSM, los niveles educativos y formativos de la población siguen siendo bajos y la formación dirigida al fomento de la actividad empresarial es insuficiente. No obstante, se constata cierto avance en los últimos años mediante la puesta en marcha de

²² OCDE. *SME Policy Index. The Mediterranean Middle East and North Africa 2014*.

²³ World Bank Group. *Informe Doing Business 2018. Reforming to create jobs*.

programas formativos orientados al refuerzo de las competencias empresariales, a través de mecanismos de cooperación entre administraciones y empresas, especialmente en Jordania, Líbano, Argelia y Palestina²⁴.

Asimismo, es necesario contar con información fiable, sistemática y actualizada sobre los requerimientos de competencias por parte de las empresas para poder garantizar la adecuación de las necesidades formativas, incluyendo el potencial de desarrollo de actividades innovadoras en un contexto de internacionalización de mercados.

En todo caso, el reto no es tanto el aumento de la formación de manera genérica sino más bien la mejora de las competencias básicas y específicas, que incluyen el dominio de un cuerpo de conocimientos organizado, de técnicas y/o de otras habilidades²⁵. De este modo la educación puede propiciar el aprendizaje del emprendimiento, desarrollando los conocimientos empresariales y sus aptitudes y actitudes esenciales, como la creatividad, la iniciativa, la tenacidad, el trabajo en equipo, el conocimiento del riesgo y la gestión responsable.

Desde instancias comunitarias²⁶ se propuso que los Estados miembros garantizaran que el emprendimiento, considerado competencia clave, estuviese integrado en los planes de estudios de la enseñanza primaria y secundaria, la formación profesional, la enseñanza superior y la educación de adultos antes del final de 2015. De este modo, la educación debería sensibilizar sobre el espíritu empresarial a una edad muy temprana. Y, en los niveles educativos superiores, debería promoverse la formación dirigida a la creación de una empresa, prestando especial atención a las cualificaciones necesarias para la puesta en marcha de la actividad empresarial, promoviendo el aprendizaje a través de la práctica y sensibilizando respecto al trabajo por cuenta propia como opción profesional.

Así, tanto en el ámbito europeo como también en los países socios mediterráneos, la formación universitaria viene prestando especial atención en los últimos años a la necesidad de potenciar las capacidades empresariales de los titulados universitarios. El emprendimiento debe incorporarse, con carácter general, en este nivel de enseñanza de modo que los contenidos curriculares contemplen materias específicas relacionadas con la puesta en marcha de proyectos empresariales y su gestión. Además, la Universidad añade a su papel de centro de investigación y conocimientos básicos el de incubadora de nuevos proyectos empresariales -parques científicos y tecnológicos, viveros de

²⁴ OCDE. *SME Policy Index. The Mediterranean Middle East and North Africa 2014*.

²⁵ CES, Informe 3/2015, de 21 de octubre, *sobre competencias profesionales y empleabilidad*.

²⁶ COM (2006) 33, de 13 de febrero de 2006, *Aplicar el programa comunitario de Lisboa: Fomentar la mentalidad empresarial mediante la educación y la formación*. COM (2012) 795 final *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa*.

empresas, espacios de *coworking* o *spin-off* académica o empresas de base tecnológica-, en las que la universidad participa en su capital social.

Finalmente, es necesario reforzar y actualizar las competencias de los directivos empresariales y de aquéllos, ocupados o desempleados, que muestren inclinación por la iniciativa empresarial. Y ello, tanto en el momento de inicio de la actividad empresarial como en su desarrollo posterior en aras de garantizar su supervivencia.

El desarrollo innovador y el comercio internacional como factores de consolidación empresarial

El dinamismo emprendedor y la posibilidad de abordar con éxito nuevas iniciativas empresariales está, lógicamente, condicionado por la percepción que exista sobre la viabilidad de nuevos proyectos empresariales en la región, lo que en gran medida, va a depender del desarrollo innovador en la región y la facilidad para insertarse en mercados globales a medio plazo. En este sentido, las nuevas iniciativas empresariales deben buscar su sesgo competitivo en un contexto de mayor globalización de los mercados y de importantes cambios tecnológicos, de forma que en el medio plazo la supervivencia empresarial debe apostar por estrategias de crecimiento y de generación de valor a través de la innovación y la orientación internacional.

El Observatorio Mediterráneo para la Innovación, que realiza el seguimiento de los indicadores tecnológicos de innovación en estos países para analizar su progreso y establecer una comparativa que permita detectar los sistemas nacionales de innovación menos maduros e identificar las necesidades en cada caso, incide en la escasez de datos estadísticos disponibles sobre innovación en la región. En términos generales, los PSM tienen margen para realizar un esfuerzo en la innovación tecnológica a escala mundial o regional, si bien en todos ellos se han dado pasos para establecer los componentes de un sistema de innovación, aunque en su mayoría se han concentrado en las relaciones entre empresa y universidad, el desarrollo de incubadoras de empresas, la mejora del capital humano o la implementación de un adecuado nivel tecnológico en los programas empresariales. Además, dada la importancia del impulso innovador, podrían desarrollar estrategias orientadas a contar con una mayor presencia en el escenario global como fuentes de innovación, por lo que sería conveniente avanzar en el desarrollo de dicha estrategia a nivel nacional pero también de forma coordinada para el conjunto de la región.

Por ello, en el marco de la cooperación que supone la Unión por el Mediterráneo se ha impulsado una dinámica innovadora que va más allá de la tradicional cooperación euromediterránea, al promover la participación activa de sectores clave, con el especial protagonismo de las pymes.

La innovación es un pilar fundamental para fomentar la competitividad y favorecer la expansión y el crecimiento empresarial. La generación y desarrollo de nuevas tecnologías innovadoras permite, a partir de una determinada dotación de factores, reducir los costes de producción, mejorar los procesos productivos y la visibilidad del negocio e incrementar la cantidad y calidad de los productos (bienes o servicios), y tiene significativos efectos beneficiosos sobre la economía, al incidir de forma positiva sobre la productividad.

De hecho, los PSM están escasamente integrados en las cadenas de valor global, como consecuencia de su pobre desempeño en aspectos como el comercio transfronterizo y el cumplimiento de los contratos²⁷ y por la competencia y mayor presencia en esas cadenas de las economías de Europa del Este o de algunos países del Sudeste Asiático. El comercio internacional de los PSM se orienta en gran parte hacia la UE y responde²⁸, sobre todo, a un modelo comercial más tradicional, de intercambio de bienes terminados y materias primas, en lugar de intraindustrial, característico de las cadenas de valor global. La mejora en el marco emprendedor, en la formación y cualificación de la población, y en el desarrollo innovador podrían actuar como catalizadores del comercio internacional facilitando su integración en dichas cadenas y favoreciendo la consolidación empresarial.

La internacionalización de la actividad puede no solo repercutir positivamente en la cuenta de resultados de las empresas, sino que además permite la diversificación de los mercados e impulsa su competitividad a través de la experiencia internacional. Además, una mayor integración comercial aumenta el atractivo para el establecimiento de estrategias empresariales regionales, que puede ir acompañado de la implantación de empresas extranjeras y nacionales, impulsando tanto la inversión doméstica como la extranjera.

3.4. El emprendimiento de las mujeres y los jóvenes en el área euromediterránea

Cabe tratar de manera específica el emprendimiento de las mujeres y los jóvenes en el área euromediterránea como oportunidad para resolver su baja participación laboral y elevado desempleo.

El emprendimiento de las mujeres en el área euromediterránea

La situación de las mujeres en los mercados laborales del área euromediterránea se caracteriza, en términos generales, por una menor participación en la actividad y el

²⁷ Banco Mundial, *Doing Business Indicators*

²⁸ Bruegel, *Policy Contribution Issue* n° 10, 2017

empleo respecto de los hombres y por mayores tasas de paro; situación que se agudiza en la mayor parte de los países de la ribera sur donde, como consecuencia de diferentes factores sociales y culturales, la desigualdad de género tiende a ser superior²⁹.

Las tasas de desempleo de las mujeres en los PSM son más altas que las de los varones pero también que las del promedio de mujeres de la UE, donde, aunque persisten diferencias por sexo, son más reducidas. Lo mismo sucede con las tasas de actividad, apreciándose en el conjunto del área euromediterránea una correlación positiva entre actividad femenina y nivel de formación alcanzado. Sin embargo, mientras que en los países de la UE el comportamiento de la actividad femenina se muestra fuertemente creciente y en estrecha correlación positiva con la drástica reducción de la fecundidad, no ocurre lo mismo en los PSM donde, además, las mujeres tienden a abandonar el mercado laboral a partir de los 30 años para dedicarse al cuidado de las familias.

Respecto a las mujeres ocupadas, en la mayor parte de los PSM se aprecia una mayor participación femenina en el sector público que en la empresa privada y muy especialmente en los sectores de la educación y los servicios. Se trata de ocupaciones socialmente aceptables para las mujeres, con un ambiente laboral más seguro, más facilidades para la conciliación de la vida laboral y familiar y mejores salarios. Dentro del sector privado, el rango de profesiones ocupadas por mujeres es más restringido que el de los hombres e, independientemente del nivel educativo, ocupan empleos de menor responsabilidad y salarios, estando subrepresentadas en puestos directivos. Además, entre las mujeres es más frecuente el empleo vulnerable³⁰ e informal, así como las jornadas a tiempo parcial involuntarias, con el consiguiente impacto negativo en términos de salarios y derechos sociales.

En este contexto, el emprendimiento constituye una interesante oportunidad para las mujeres de cara a su desarrollo personal y profesional, aunque, por el momento, el número de emprendedoras sigue siendo muy reducido en relación con el de los varones en el conjunto del área euromediterránea.

Las limitadas oportunidades con que cuentan las mujeres a la hora de acceder a un empleo remunerado, explica que sea la “necesidad” el principal motivo que lleva al emprendimiento femenino, además de la mayor flexibilidad que les reporta tener su propia empresa a la hora de poder conciliar la vida laboral con la familiar.

²⁹ OCDE, *Women's economic empowerment in selected MENA countries*, 2017 y OCDE, *Women in business: accelerating entrepreneurship in the Middle East and North Africa Region*, 2014.

³⁰ El empleo vulnerable se define como el porcentaje de trabajadores familiares no remunerados y de trabajadores por cuenta propia, entre el empleo total.

En términos generales, las mujeres emprendedoras del área euromediterránea crean empresas con bajos niveles de capital, optando por pequeños préstamos y recurriendo a la familia para asesoramiento y financiación, en parte debido a las mayores dificultades que afrontan a la hora de acceder a financiación.

En la Unión Europea, las mujeres crean empresas generalmente en sectores relacionados con la salud y el trabajo social, así como con la educación, mientras que en los PSM, la mayor parte se circunscribe a actividades en ámbitos como la salud y la belleza. En todos estos ámbitos los costes iniciales y las barreras de entrada suelen ser generalmente bajos, aunque también lo son el potencial de desarrollo y la rentabilidad.

En el caso de los PSM, las mujeres emprendedoras suelen enfrentarse a mayores dificultades que los hombres a la hora de iniciar un proyecto empresarial, dado que, junto a los obstáculos intrínsecos al emprendimiento, deben afrontar otras barreras de carácter social y cultural, en sociedades mayoritariamente patriarcales, donde el papel de la mujer está relegado en muchos casos al cuidado de la familia.

Otras diferencias con los varones tienen que ver con el perfil socioeconómico, que tiende a ser más bajo en el caso de las empresarias, en tanto que provienen en mayor medida de hogares con niveles de ingresos más bajos, lo que implica menores recursos de cara al inicio del proyecto. Además, las mujeres emprendedoras en los PSM tienen en términos generales niveles educativos más bajos que los hombres, aunque superiores al del promedio de mujeres y, su baja participación laboral implica que sea más reducida su experiencia laboral previa y, en consecuencia, tengan menores habilidades y conocimientos técnicos y, por tanto, mayores dificultades a la hora de identificar oportunidades de negocio.

De todo lo anterior se desprende la necesidad de implementar políticas y actuaciones en el conjunto de los países del área euromediterránea y, especialmente, en los PSM, dirigidos a luchar contra la discriminación de género y a favorecer la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, eliminando las barreras culturales e institucionales al emprendimiento y formulando políticas que promuevan la participación femenina en la economía y, en última instancia, favorezcan el desarrollo individual, familiar y social de las mujeres. A este respecto, el CESE apunta diferentes medidas de cara a promover el emprendimiento femenino en la región euromediterránea³¹ (recuadro - 1).

³¹ Documento informativo del Comité Económico y Social Europeo sobre la situación de las mujeres en la región euromediterránea, 2015.

PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN LA REGIÓN EUROMEDITERRÁNEA

- El fomento del espíritu empresarial de las mujeres en la región euromediterránea desempeña un importante papel a la hora de crear una economía activa y dinámica orientada hacia la globalización.
- El CESE subraya la importancia de la formación y enseñanza del emprendimiento para las mujeres, tanto en áreas urbanas como rurales, y aboga por centrar la atención en la educación técnica y profesional especializada para asegurarse de que los títulos universitarios y la formación profesional correspondan a las necesidades del mercado de trabajo. Esto debería conseguirse con los esfuerzos combinados del gobierno, el sector privado y los sindicatos.
- Algunos países han aprobado una nueva legislación que fomenta el emprendimiento femenino y la creación de pequeñas y medianas empresas (pymes) por mujeres, así como la prestación de apoyo a las mujeres pobres y rurales a través de la microfinanciación. Sin embargo, en los planes nacionales de acción habría que incluir medidas y objetivos específicos para promover el emprendimiento femenino.
- El acceso a la financiación es un obstáculo para muchas mujeres emprendedoras. A través de sus diversos programas, la Comisión debería proporcionar los fondos adecuados para el desarrollo del emprendimiento femenino en la región, así como asistencia técnica para la creación de nuevas empresas y medidas de seguimiento como la tutoría, acceso a la información y redes y conocimientos financieros .
- Tanto el sector público como el privado deberían hacer uso de los programas de la UE (como Horizonte 2020) para garantizar el acceso a los centros y formación en materia de TIC de todas las mujeres y, en particular, de las mujeres que creen sus propias empresas. Habría que prestar especial atención a herramientas esenciales para la mercadotecnia, el registro de patentes y la comercialización de los productos a través de los canales apropiados de distribución.
- Habría que introducir y aplicar con urgencia una legislación para proporcionar a las mujeres el derecho a acceder a bienes inmuebles, a heredar y transmitir su propiedad, y reconocer sus derechos de propiedad en todas las circunstancias como personas. Esto último es especialmente importante en el caso de las mujeres que crean sus propias empresas.
- Los comités nacionales encargados de la igualdad de género necesitan apoyo técnico y financiero para proporcionar formación y sistemas de seguimiento de los departamentos gubernamentales encargados de aplicar las leyes y reglamentos.

Fuente: CESE.

El emprendimiento como opción profesional para los jóvenes

Uno de los rasgos comunes a toda la región euromediterránea es el problema de la escasez de empleo para los jóvenes. En los países de la ribera sur del Mediterráneo este fenómeno se agudiza por el fuerte ritmo de crecimiento de la población en los últimos años. De hecho, la juventud es el principal exponente demográfico en la región: la población de estos países es la más joven del mundo, con una media de edad de 25 años, frente a los 29 años de media de la población de la UE-27. En función de los países, entre el 27 y el 31 por 100 de la población tiene edades comprendidas entre los 15 y los 30 años y cerca del 30 por 100 menos de 15 años, lo que es indicativo de que la juventud seguirá siendo un rasgo distintivo de la región.

La situación de los jóvenes supone un gran reto en términos de inserción en la sociedad y en el mercado laboral, aunque al mismo tiempo representa una oportunidad para el desarrollo económico y social en todo el área.

En el terreno del empleo, esto se traduce en la necesidad de procurar una elevada creación de empleo, estable y de calidad, para ese numeroso volumen de población joven que, además, ha alcanzado altas dosis de frustración ante la imposibilidad de ver recompensadas, en términos de ascensión social (entre otras cuestiones con una mejor inserción laboral) las expectativas derivadas de unos logros educativos superiores a los de todas las generaciones precedentes. Así, la frustración y la falta de perspectivas, de vida, que no solo se derivan de las limitadas oportunidades de empleo, sino también de la exclusión de los procesos políticos y sociales, caracterizan la vida de los jóvenes en estos países³².

La población joven de la región se ha beneficiado directamente de los importantes progresos realizados en la mejora del capital humano en las últimas décadas, fruto de una inversión elevada en educación y numerosas oportunidades en el ámbito educativo y formativo pero, sin embargo, el crecimiento del empleo cualificado no ha sido suficiente como para absorber esta creciente población más formada. De ahí que la población joven esté ocupada en porcentajes elevados en la economía informal o en subempleos y cuando consigue acceder al mercado laboral lo hacen en empleos de peor calidad, con bajos salarios y escasa o nula protección social.

En este contexto de falta de empleo, muchos jóvenes de la región optan por el emprendimiento como salida profesional. Pero no solo eso, también en muchas ocasiones, el emprendimiento es una elección como salida a la falta de inclusión social e incluso como opción para intentar cambiar la sociedad y contribuir al desarrollo económico de sus países³³.

Muchos jóvenes recurren al emprendimiento, incluso de carácter informal, a partir de experiencias profesionales anteriores; en estos casos, la creación de microempresas se ha acompañado de políticas que tratan de crear canales viables de empleo e integrar estas iniciativas en los mecanismos formales, pero que a su vez se enfrentan a las limitaciones ya señaladas como, por ejemplo, la carencia de acceso a la financiación bancaria. Se constatan así experiencias de microemprendimiento juvenil como opción frente a la exclusión, sin que los mecanismos de apoyo privado o público jueguen un papel determinante en la puesta en marcha de estas iniciativas. En su mayoría son

³² Silver, H. (2007), *Social exclusion: comparative analysis of Europe and Middle East Youth*, Middle East Youth Initiative Working Paper, n.º 1 (2007).

³³ Minialai, C. y otros (2018), “¿Es el emprendimiento una salida para la juventud marroquí?”, en *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, n.º 118.

microempresarios que incluso voluntariamente optan por operar de manera informal para escapar de la rigidez regulatoria³⁴.

Por tanto, se podrían identificar dos tipos de emprendedores jóvenes. De un lado, aquellos que han recibido educación y formación pero se enfrentan a un mercado laboral que no les permite cubrir sus expectativas y optan por desarrollar una iniciativa empresarial sobre la base de su experiencia profesional, algunos incluso en paralelo a su actividad laboral –multiempleo- o formativa –algunos continúan cursando estudios superiores-. De otro lado, aquellos que abandonaron los estudios secundarios sin concluirlos y no encuentran empleo y optan por el emprendimiento como única salida profesional.

En todo caso, la iniciativa emprendedora en el caso de los jóvenes depende de algunos factores específicos: el apoyo educativo y formativo recibido –fomentando actitudes positivas hacia la iniciativa empresarial y formación emprendedora-, el valor positivo al emprendimiento otorgado en las relaciones personales –familia y amigos- y la fortaleza del nexo entre la intención de emprender, independientemente del motivo, y su realización en la práctica.

La educación constituye un mecanismo importante para crear una actitud y una cultura favorable hacia la actividad empresarial desde edades tempranas, y especialmente entre los jóvenes, mediante una formación específica en competencias de emprendimiento y gestión empresarial, que abarque la formación gerencial en pequeñas y medianas empresas y en otras vías de emprendimiento como las cooperativas y otras formas de Economía Social. Así, dentro de las competencias básicas que deben garantizar los sistemas educativos es conveniente prestar especial atención al emprendimiento y al espíritu empresarial, lo que favorecería el desarrollo de actitudes y cualidades personales orientadas a la actividad empresarial y la sensibilización respecto al valor del trabajo por cuenta propia, individual o colectivo, como opción profesional.

Por otro lado, el impulso del trabajo por cuenta propia forma parte del diseño de las políticas de empleo orientadas específicamente a los jóvenes. El emprendimiento debe configurarse así como alternativa real para una nueva generación de jóvenes formados, frente a la tradicional y casi exclusiva vía de inserción en el empleo como asalariados del sector público. Ello supone no solo diseñar medidas orientadas a la puesta en marcha de la actividad emprendedora, sino también mecanismos de acompañamiento y seguimiento durante el desarrollo del mismo para garantizar su viabilidad a medio plazo.

³⁴ Sánchez, J. y Montijano, E., (2018), “Estrategias juveniles de desmarginalización en los países árabes del Mediterráneo”, en *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, n° 118.

Además, la innovación y la creación de nuevas empresas por parte de la población joven podrían constituir elementos importantes para el desarrollo de nuevas actividades generadoras de valor añadido y de empleo. Las fórmulas de Economía Social también tienen cabida en el impulso del emprendimiento juvenil, sobre todo en la generación de tejido productivo en zonas rurales y en regiones menos atractivas para la inversión ajena; estas fórmulas permiten, asimismo, ir creando entramados asociativos y de prestación de servicios sociales, contribuyendo también por esta vía a la fijación de la población al territorio y, en definitiva, al desarrollo local.

En todo caso, es necesario contar con un marco social, político, legal y económico de apoyo al emprendedor joven y redes de colaboración empresarial que les permita adquirir conocimientos y asistencia para iniciar una actividad emprendedora, identificando buenas prácticas y experiencias viables, así como apoyo desde las políticas públicas con la creación de estructuras de emprendimiento que contribuyan al desarrollo de este tipo de iniciativas.

4. EL EMPRENDIMIENTO EN LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA REGIÓN EUROMEDITERRÁNEA

Los Consejos Económicos y Sociales del Mediterráneo han reconocido la Economía Social como parte del tejido empresarial que fomenta el espíritu emprendedor, la competitividad y la cohesión social, constituyendo además un actor generador de puestos de trabajo³⁵, especialmente entre los jóvenes y las mujeres a ambos lados del Mediterráneo³⁶. De hecho, consideran necesario un desarrollo del espíritu empresarial que apoye a las pequeñas y medianas empresas y promueva a las cooperativas y otras formas de Economía Social de cara a la creación de empleo.

Los CES señalaron que era especialmente importante desarrollar todas las formas posibles de Economía Social, ya que podía proporcionar los medios para desarrollar el espíritu empresarial y generar una actividad productiva, favoreciendo, a la vez, la cohesión social³⁷. En 2014, la Cumbre Euromediterránea de CES e Instituciones Similares de Nicosia subrayaba el papel potencial de la Economía Social “en la

³⁵ *Agreed conclusions for the 7th EuroMediterranean conference of Ministers of foreign affairs; Luxembourg, 30-31 may 2005.*

³⁶ Informe conjunto sobre El fomento del espíritu empresarial, la innovación y la creatividad en la región euromediterránea, Cumbre Euromediterránea de CES e Instituciones Similares 2011 Estambul; Informe conjunto sobre Los factores de la competitividad y de la cohesión social para la construcción de un espacio integrado euromediterráneo, Cumbre Euromediterránea de CES e Instituciones Similares 2007 Atenas; o el Informe conjunto sobre Los jóvenes y el empleo en la región euromediterránea Cumbre Euromediterránea de CES e Instituciones Similares 2013 Barcelona.

³⁷ Declaración Final. Cumbre Euro-mediterránea de Consejos Económicos y Sociales e Instituciones Similares. Barcelona, noviembre de 2013.

promoción del crecimiento económico, la erradicación de la pobreza, el refuerzo del desarrollo local sostenible e igualmente en la mejora del acceso al mercado de empleo y a condiciones de trabajo decentes, en particular de mujeres, jóvenes, así como de las diferentes categorías de trabajadores desfavorecidos”.

Las organizaciones empresariales también han mostrado su interés por esta forma de emprender. Con ocasión del vigésimo aniversario del partenariado euromediterráneo, las organizaciones empresariales de Europa, el Mediterráneo y los países árabes aprobaron a iniciativa de ASCAME (Asociación de Cámaras de Comercio e Industria del Mediterráneo), un conjunto de propuestas a favor de la integración euromediterránea, entre las que se incluye a las empresas de Economía Social como factor generador de empleo y cohesión social³⁸.

Este modelo de empresa forma parte cada vez más de las agendas de trabajo de las organizaciones internacionales, también de aquellas implicadas en el desarrollo político y socioeconómico del Mediterráneo, como la Unión Europea o la Unión por el Mediterráneo. En septiembre de 2016, la reunión de Ministros de Empleo y Trabajo de los países que conforman esta Unión, celebrada en Jordania, concluyó que es necesario utilizar a través de las legislaciones e incentivos pertinentes el potencial aún sin explotar de la Economía Social para la creación de empleo³⁹.

La Economía Social se configura, por lo tanto, como un actor que puede responder a los retos socioeconómicos compartidos entre el norte y sur del Mediterráneo; si bien son aún necesarias políticas que aborden el desarrollo de esta realidad empresarial dentro de una estrategia de fomento del emprendimiento en la región. Por ello, a la hora de abordar y plantear líneas de actuación y medidas para la Economía Social, se hace necesario, en primer lugar, identificar los elementos que caracterizan este modelo de emprendimiento tanto en la Unión Europea como en los PSM.

4.1. La realidad de la Economía Social en el conjunto del tejido empresarial. Identificación de los actores participantes

La Economía Social encuentra cabida en el conjunto del tejido empresarial como la constatación de que existe una pluralidad de formas de empresas que conviven en nuestras sociedades y mercados y que, como destaca el Comité Económico y Social Europeo, es una garantía para el desarrollo de mercados competitivos, la eficiencia

³⁸ *2020 Barcelona Declaration: Together, going further. Barcelona process 1995-2015, the Mediterranean, our common future.*

³⁹ *Declaration Ministerial Conference on Employment and Labour: Union for the Mediterranean, Jordania, 27 de septiembre de 2016.*

económica y la competitividad de los agentes económicos, así como el mantenimiento de la cohesión social⁴⁰.

Esta pluralidad aparece tanto en los Estados miembros como en los PSM y es el resultado de una evolución dispar que responde a contextos y situaciones socioeconómicas particulares. En este sentido, la Economía Social se ha ido desarrollando también conforme a las transformaciones que han venido experimentando las sociedades del norte y sur del Mediterráneo.

De ahí que en los últimos años se haya configurado y consolidado un concepto compartido de Economía Social. A ello han contribuido, entre otros actores, las organizaciones representativas de estas empresas y entidades en la Unión Europea y el Mediterráneo que definen a la Economía Social como un modelo empresarial que se gestiona de acuerdo con los siguientes principios y valores⁴¹:

- La primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- La adhesión voluntaria y abierta.
- El control democrático por sus miembros.
- La conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y del interés general.
- La defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- La autonomía de gestión e independencia respecto a los poderes públicos.
- La mayor parte de los excedentes se destinan a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, el interés de los servicios a los miembros y el interés general.

Tal y como se detalla en el cuadro A- 5, estos principios han alcanzado un reconocimiento jurídico en las leyes que regulan y reconocen a la Economía Social en varios Estados miembros de la UE (España, Francia y Portugal, entre otros) y también han sido incluidos como los elementos distintivos que identifican a la Economía Social en los proyectos de Ley que actualmente están en fase de elaboración en Marruecos y Túnez.

Esos principios son también consistentes con los elementos identificativos que distintas instituciones, europeas e internacionales, incluyen en las definiciones de Economía Social recogidas en sus propuestas a favor de este tejido empresarial. A modo de

⁴⁰ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «Distintos tipos de empresa». 2009.

⁴¹ Social Economy Europe (SEE). Red Euro-mediterránea de la Economía Social (ESMED).

ejemplo, la Organización Internacional del Trabajo (OIT)⁴², que está promoviendo iniciativas a favor de este modelo de empresa, identifica la Economía Social como “un concepto que designa a las empresas y organizaciones, especialmente las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales, las cuales tienen la característica específica de producir bienes, servicios y conocimiento, a la vez que persiguen objetivos tanto sociales como económicos, y promueven la solidaridad”.

La Economía Social se identifica, por lo tanto, con una forma de emprender basada en “características comunes en términos de objetivos de desarrollo, formas organizativas y valores” de participación, solidaridad, innovación y propiedad e iniciativa colectiva, que no tiene como objetivo la maximización del beneficio económico, sino que este es el instrumento o el medio que garantiza la consecución de los fines sociales que marcan la actuación de estas empresas y entidades, dando prioridad a la persona sobre el capital⁴³.

El origen de la Economía Social está estrechamente ligado con tradiciones y asociaciones de ayuda mutua en los países del sur del Mediterráneo y con el surgimiento en Europa de las cooperativas que, junto con las asociaciones populares y las mutuas, eran expresiones interrelacionadas, a través de organizaciones de autoayuda, de un único impulso, la respuesta de los grupos sociales más vulnerables e indefensos a las nuevas condiciones de vida creadas por el desarrollo de la sociedad industrial en los siglos XVIII y XIX⁴⁴. Este planteamiento sigue vigente en la definición internacional de cooperativa que, como ha establecido la OIT, es una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta, y de gestión democrática.

De hecho, los principios cooperativos han contribuido de forma notable al desarrollo del concepto de Economía Social que existe actualmente y que, como se ha señalado, es el resultado de una evolución constante, en la que han aparecido nuevas entidades que, actuando de acuerdo con los principios que identifican a la Economía Social, han tratado de dar respuesta a necesidades como la cobertura de servicios de salud a través de las mutualidades, la inclusión social de personas en riesgo de exclusión social a través de las empresas sociales, o la prestación de servicios sociales de interés general por asociaciones y fundaciones.

⁴² Organización Internacional del Trabajo, *La economía social y solidaria*, noviembre 2014.

⁴³ Véase Documento de posición elaborado por el Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria *La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible*, 2014 y Banco Europeo de Inversiones y FEMISE, *Économie sociale et solidaire: Vecteur d'inclusivité et de création d'emplois dans les pays partenaires méditerranéens?*, 2014.

⁴⁴ Véase Comité Económico y Social Europeo, *La Economía Social en la Unión Europea*, 2012.

A ambos lados del Mediterráneo han ido surgiendo formas y expresiones concretas para responder a este modelo emprendedor. Así, las leyes relacionadas en España, Francia o Portugal, así como los proyectos de ley en elaboración de Marruecos y Túnez demuestran que, junto con las formas más comunes de Economía Social (cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones), surgen expresiones concretas de una misma manera de emprender y de hacer empresa.

En todo caso, esta forma de emprender promueve una ciudadanía activa y participativa que favorece a la vez la iniciativa individual y colectiva, la creación de empleo, un crecimiento económico inclusivo y justo, la cohesión social y el desarrollo sostenible basado en los derechos de las personas⁴⁵.

De hecho, la Organización de Naciones Unidas ha promovido distintos foros de trabajo sobre la Economía Social con el objetivo de posicionar a estas empresas a escala internacional y, en especial, ante la Agenda 2030 de Objetivos de Desarrollo Sostenible, apostando por la contribución de este tejido empresarial al fomento del trabajo decente, el desarrollo económico local y sostenible, la protección medioambiental, el bienestar y empoderamiento de las mujeres, el fomento de seguridad alimentaria o el acceso a una cobertura sanitaria universal⁴⁶.

Las cooperativas y el resto de la Economía Social constituyen un fenómeno global que, como ha señalado el Secretario General de Naciones Unidas, supone alrededor del 7 por 100 del PIB y del empleo mundial⁴⁷, desarrollándose una parte relevante de este fenómeno en Europa y en los PSM.

4.2. La Economía Social en la Unión Europea

El Parlamento Europeo identifica a la Economía Social como una de las piedras angulares del modelo social europeo⁴⁸. De hecho, estas empresas forman parte de la historia de la Unión Europea desde su fundación en 1957, ya que los Tratados

⁴⁵ FEMISE, *Économie Sociale et Solidaire: Vecteur d'inclusivité et de création d'emplois dans les pays partenaires méditerranéens?*, 2014.

⁴⁶ Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria que está compuesto por 19 Agencias de Naciones Unidas, *La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible*, 2014.

⁴⁷ Informe del Secretario General de Naciones Unidas, "Las cooperativas en el desarrollo social", julio 2017. A nivel global, la relevancia socioeconómica de la Economía Social se pone de relieve con la existencia de 2,6 millones de cooperativas que cuentan con más de 1.200 millones de miembros y emplean a 280 millones de personas, y con las mutualidades que dan cobertura sanitaria a 240 millones de personas en el mundo.

⁴⁸ Parlamento Europeo, *Informe sobre un modelo social europeo para el futuro 2005/2248(INI)*, julio 2006.

Constitutivos de la entonces Comunidad Económica Europea reconocían a las cooperativas entre las formas empresariales existentes en la Unión.

Con el transcurso de los años las instituciones europeas y los Estados miembros han ido reconociendo y apoyando este modelo de empresa de acuerdo con su peso y relevancia. Así, el Consejo de la Unión Europea señaló en 2015 que “la Economía Social contribuye (...) al logro de varios objetivos clave de la UE, a saber: un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, empleo de alta calidad, cohesión social, innovación social, desarrollo local y regional, y protección del medio ambiente. También constituye una herramienta importante que contribuye a garantizar el bienestar de las personas. Y algo aún más relevante, la Economía Social es un sector que ha capeado la crisis económica mucho mejor que otros sectores y cada vez se reconoce más su papel a nivel europeo”⁴⁹.

Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo (CESE)⁵⁰, señala que en la UE hay 2,8 millones de entidades y empresas de Economía Social de todos los tamaños, desde pymes hasta grandes grupos empresariales, que actúan en todos los sectores económicos y que producen el 8 por 100 del PIB de la Unión. Además, entre 2003 y 2015 los puestos de trabajo en estas empresas aumentaron de 11 a 13,6 millones.

Desde que en 1989 la Comisión elaborara su Comunicación *Las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras*⁵¹, las instituciones comunitarias han reconocido la contribución de este modelo empresarial a la construcción europea, pero también lo han incorporado a la políticas de empleo, cohesión social, desarrollo territorial, inclusión social y dimensión exterior de la Unión Europea, incluida la cooperación con el Mediterráneo, en la que se enmarca este Informe. Algunos ejemplos son las políticas activas de empleo que hacen referencia a las cooperativas de trabajadores y las empresas de inserción, las políticas de servicios sociales, donde las asociaciones, fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro han desempeñado un papel clave, las políticas agrarias y de desarrollo rural, en las que se ha implicado a las cooperativas agroalimentarias, o la referencia a las mutuas de previsión social en el marco de sistemas complementarios de seguridad social⁵². Esta visión fragmentada de la Economía Social, no obstante, ha ido dando paso a la configuración

⁴⁹ Conclusiones del Consejo de la Unión Europea sobre “La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa”, 2015.

⁵⁰ Comité Económico y Social Europeo, *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea, 2017 y Social enterprises and the social economy going forward. A call for action from the Commission Expert Group on Social Entrepreneurship*, octubre 2016.

⁵¹ Comisión Europea, *Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras*.

⁵² CESE, *La Economía Social en la Unión Europea*, 2012.

de una política europea para el conjunto de la Economía Social, tal y como venían reclamando las propias organizaciones del sector.

Junto a las medidas que, específicamente, se han puesto en marcha para las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones o, más recientemente, para las empresas sociales, la UE ha ido conformando a través de sus documentos oficiales, un “acervo” de reconocimiento y fomento del conjunto de la Economía Social⁵³.

Las instituciones europeas han creado foros de trabajo especializados para debatir medidas en favor de su desarrollo. Desde 1990 existe un Intergrupo de Economía Social en el Parlamento Europeo dirigido a abordar junto con el resto de instituciones y las organizaciones representativas del sector, iniciativas y políticas específicas para este.

La Comisión Europea cuenta con varios departamentos sectoriales que abordan materias relacionadas con la Economía Social⁵⁴, si bien es la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y pymes, y en concreto su Unidad “Clusters, Economía Social y emprendimiento”, la que coordina las principales acciones de la Comisión a favor del sector⁵⁵.

Asimismo, el CESE cuenta con una Categoría de Economía Social que reúne a representantes del sector y promueve acciones e informes a favor de este tejido empresarial⁵⁶.

En 2014 *Social Economy Europe*, organización representativa de la Economía Social a nivel europeo y que defiende sus intereses ante las instituciones europeas⁵⁷, propuso la elaboración de un Plan Europeo de Acción para el desarrollo de las empresas de Economía Social que refuerce la coherencia entre las políticas de las distintas instituciones europeas, los Estados miembros y las administraciones regionales y locales

⁵³ Comunicación de la Comisión sobre fomento de las cooperativas en Europa, COM 2004/0018 final; Reglamento (CE) no 1435/2003, Estatuto de la sociedad cooperativa europea y Directiva 2003/72/CE por la que se complementa el Estatuto de la sociedad cooperativa europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores, Propuesta de Reglamento del Consejo por el que se aprueba el Estatuto de la Fundación Europea, COM (2012) 35 final y Comunicación de la Comisión sobre Iniciativa en favor del emprendimiento social: Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales, COM (2011) 682 final.

⁵⁴ Por ejemplo las Direcciones Generales encargadas de las políticas de empleo, empresa, desarrollo regional, investigación, mercados de capital o de cooperación internacional.

⁵⁵ Actualmente, 23 departamentos de diferentes Direcciones Generales han creado una “task force” que coordina y hace un seguimiento sobre las medidas que la Comisión está ejecutando actualmente a favor de la Economía Social.

⁵⁶ También cuenta con un grupo de estudio permanente sobre empresas de Economía Social que promueve iniciativas como el día Europeo de las empresas de Economía Social.

⁵⁷ Para más detalle sobre *Social Economy Europe* ver apartado 4.4. sobre organizaciones más representativas de la Economía Social.

dirigidas a este sector, lo que es fundamental para maximizar la contribución de la Economía Social a los objetivos de la Unión Europea⁵⁸.

En 2015, el CESE elaboró una serie de propuestas centradas en crear ese Plan de Acción para el desarrollo de la Economía Social en Europa, para promover este modelo de empresa, solicitando a la Comisión su inclusión en los programas de trabajo para 2017 y 2018. A su vez, en 2016, el Parlamento Europeo solicitó a la Comisión el Plan de Acción para las empresas de Economía Social con el objeto de liberar todo el potencial para alcanzar un crecimiento sostenible e inclusivo⁵⁹.

Además, destacan las conferencias europeas sobre Economía Social celebradas por los Estados miembros y la Comisión Europea en el marco de las presidencias de turno del Consejo de la UE. Las propuestas de las conferencias de Roma en 2014⁶⁰, Luxemburgo en 2015⁶¹ o Bratislava en 2016⁶² pivotaron sobre la demanda de los Estados miembros de una política europea para este modelo empresarial acorde con su importancia y peso socioeconómico -que se vio reforzada en la Cumbre sobre el sector de Economía Social celebrada en Madrid en mayo de 2017, en la que once Estados miembros⁶³ reclamaron dicho Plan de Acción-.

Finalmente, la Comisión Europea se hizo eco de este consenso mayoritario de los Estados miembros y del resto de instituciones en favor de la Economía Social. Con la aprobación de su comunicación sobre *Los líderes de la Europa del mañana: la Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión*⁶⁴ y sobre la base de las recomendaciones de su Grupo de expertos sobre emprendimiento social⁶⁵, la Comisión adoptó varias medidas específicas para el sector en cinco ámbitos estratégicos: acceso a la financiación; incremento del acceso a los mercados; mejora del entorno normativo y de fomento; acceso a la innovación social, las tecnologías y los nuevos modelos de

⁵⁸ *Social Economy Europe. Libro Blanco. La Economía Social... Retoma la iniciativa. Propuestas para hacer de la Economía Social un pilar de la Unión Europea.* 2015

⁵⁹ Parlamento Europeo, Comisión de Mercado Interior y Protección del Consumidor, *Resolución sobre la estrategia para el mercado único*, 3 de mayo de 2016.

⁶⁰ *Unlocking the potential of the social economy of the EU Growth.* Noviembre 2014.

⁶¹ *Boosting social enterprises in Europe.* Diciembre 2015.

⁶² *Social Economy as a key player in providing answer to current societal challenges in the EU and World.* Noviembre 2016.

⁶³ Bulgaria, Chipre, Eslovenia, España, Grecia, Italia, Luxemburgo, Malta, Portugal, Rumanía y Suecia

⁶⁴ Comisión Europea, *Los líderes de la Europa del mañana: la Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión*, COM (2016) 733 final de 22 de noviembre de 2016.

⁶⁵ *Informe Social enterprises and the social economy going forward. A call for action from the Commission Expert Group on Social Entrepreneurship (GECES).* Octubre 2016.

negocios; y el refuerzo de la dimensión exterior, que también abarca la cooperación euromediterránea en el ámbito de la Economía Social.

Sin menoscabo de la aplicación de este conjunto de medidas, las instituciones comunitarias continúan trabajando en la definición de una política europea y de un Plan de acción europeo para la Economía Social que abarque otros ámbitos donde este modelo de empresa debe tener un mayor protagonismo, reforzando a su vez las acciones que realizan los Estados miembros de la UE.

De este modo, se ha ido dando progresivamente paso a una configuración de la política europea para el conjunto de la Economía Social, tal y como reclamaban las organizaciones del sector. De hecho, a lo largo de los últimos 25 años, tanto la UE como los gobiernos centrales y regionales de algunos Estados miembros han aplicado políticas para fomentar la Economía Social, dado que este tipo de empresas tienen su impacto más inmediato a nivel territorial.

En efecto, todos los Estados miembros cuentan con políticas específicas, ya sea para el conjunto de la Economía Social o para algunos de sus formas, como las cooperativas. Algunos Estados miembros cuentan con departamentos públicos específicos para la Economía Social, como Luxemburgo o Francia, y en otros es una prioridad como Portugal, donde existe una entidad público-privada de fomento de la Economía Social desde hace más de una década, o España, que fue el primer Estado de la UE que adoptó una Ley de Economía Social y aprobó en diciembre de 2017 una estrategia de fomento e impulso del sector hasta el año 2020. Otros países como Polonia, Rumanía y Suecia también se han dotado de planes estatales de impulso de la Economía Social. Este interés compartido ha provocado la creación de un grupo de trabajo permanente -con representantes de los Gobiernos de 14 Estados miembros: Bulgaria, Chipre, España, Eslovaquia, Eslovenia, Francia, Grecia, Italia, Luxemburgo, Malta, Portugal, República Checa, Rumania y Suecia- para reforzar la cooperación entre los Estados en materia de Economía Social que viene funcionando desde la Conferencia Europea de Luxemburgo de 2015.

4.3. La Economía Social en la ribera Sur del Mediterráneo

La diversidad señalada en relación a la Unión Europea respecto de la Economía Social también está presente en los PSM. La variedad de experiencias en cada uno de ellos y la carencia de fuentes oficiales homogéneas dificulta el análisis de esta realidad de forma conjunta para la ribera sur. En este sentido, una aproximación a la realidad de la Economía Social en la región refleja la existencia de más de 300.000 empresas, 1,5 millones de puestos de trabajo y 34,5 millones de personas asociadas (cuadro A- 4), lo cual no obsta para señalar la necesidad de que los datos sean susceptibles de mejora con el fin de contar con estadísticas homogéneas y fiables.

Más allá de esta aproximación cuantitativa, la realidad es que en los países del sur del Mediterráneo, el desarrollo de la Economía Social ha sido también diverso. Mientras el movimiento cooperativo tiene una importante implantación en Egipto, Marruecos⁶⁶ o Turquía, hay otros países donde la intervención estatal en las cooperativas ha impedido su independencia y desarrollo autónomo como empresas privadas lo que, en ocasiones, ha desembocado en una concepción negativa de este modelo cooperativo, que ha hecho que la Economía Social se haya desarrollado en mayor medida a través de otras formas como las mutualidades y las asociaciones de desarrollo, como es el caso de Argelia o Túnez. El concepto de Economía Social está extendido en mayor medida en el Magreb.

RECUADRO - 2

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ALGUNOS PSM

Marruecos: Cuenta con una Estrategia de desarrollo de la Economía Social y Solidaria para el periodo 2010-2020 y con un Departamento Ministerial y una Secretaría de Estado, dirigidos a desarrollar políticas de fomento de la Economía Social como actor generador de empleo y de lucha contra la pobreza y la exclusión social, que promueve el desarrollo local y actividades generadoras de ingresos. La Estrategia tiene como objetivo aumentar la población activa y el número de empleos en las cooperativas e incrementar la contribución de la Economía Social al producto nacional bruto. Además, el Gobierno está elaborando un proyecto de Ley de Economía Social y Solidaria que debería dar una mayor seguridad jurídica a las formas de organización del sector mediante una identificación de los principios de la Economía Social y Solidaria, y definir las herramientas de fomento de este modelo.

Túnez: La Economía Social está incluida en su estrategia de desarrollo (Plan Quinquenal 2016-2020) con el fin de que en 2020 el sector emplee al 1,5 por 100 de la población activa. Además, la OIT está ejecutando, con apoyo financiero del Gobierno de Países Bajos, un programa del fomento de la Economía Social y Solidaria durante el período 2016-2019, cuyo objetivo es generar empleo decente para jóvenes y poner en marcha un sistema institucional favorable mediante la puesta en marcha de estrategias de desarrollo local y de una plataforma consultiva nacional, así como de estructuras regionales y servicios de asesoramiento, apoyo y financiación a nivel territorial. Este programa, que cuenta con la participación del Gobierno y de los agentes sociales de Túnez, tiene también como objetivo apoyar la aprobación de una Ley de Economía Social y Solidaria que surge como una iniciativa y propuesta de los agentes sociales y que actualmente se encuentra en tramitación.

Argelia: La Economía Social forma parte de la estrategia de apoyo al empleo de jóvenes que el Gobierno está poniendo en marcha con apoyo a la Comisión Europea y que persigue promover este modelo emprendedor a nivel estatal mediante el establecimiento de un plan de desarrollo de la Economía Social para la promoción y creación de puestos de trabajo, o el

⁶⁶ La Estrategia de desarrollo de la Economía Social y Solidaria de Marruecos se articula en 7 grandes ejes: poner en valor y promover los productos de la Economía Social, favorecer el acceso al mercado de los productos de la Economía Social y Solidaria, reforzar y organizar los actores de la Economía Social y Solidaria, mediante acciones de acompañamiento y asesoramiento empresarial y creación de redes mediante uniones de cooperativas o redes regionales de Economía Social, crear un entorno favorable al desarrollo de la Economía Social mediante marcos jurídicos o instrumentos financieros, favorecer el nacimiento de iniciativas de Economía Social a nivel territorial, facilitar el acceso de los actores de la Economía Social a la seguridad social y desarrollar herramientas de seguimiento y evaluación de la estrategia. Por otra parte, el CESE de Marruecos ha elaborado un dictamen y un informe de referencia sobre la Economía Social que pone de manifiesto la contribución al desarrollo socioeconómico del país proponiendo medidas para su fomento

refuerzo institucional de los actores públicos y privados implicados en su desarrollo para la concepción, implementación y seguimiento de estrategias de desarrollo.

En otros países de la región, las estrategias de desarrollo de la Economía Social se han centrado principalmente en la promoción del modelo de las cooperativas.

Jordania: La Jordan Cooperative Corporation es una institución pública responsable de la promoción, capacitación y refuerzo de las cooperativas del país. Entre otras prioridades, trabaja para incrementar el número de empleos y el nivel socioeconómico de los miembros de las cooperativas, mejorar el acceso al mercado de los productos cooperativos, así como fomentar la aplicación de tecnologías en las cooperativas y su acceso a la financiación.

Palestina: Ha aprobado una estrategia de desarrollo de las cooperativas con el apoyo de la OIT, cuyas prioridades son la promoción de un entorno institucional favorable, la mejora de los niveles de organización y financiación de las cooperativas y el aumento de la participación de las cooperativas en nuevos sectores como el medioambiente, reciclaje, energías renovables, entre otros. También se centra en promover y fomentar las cooperativas entre los jóvenes y en explorar el potencial de las industrias tecnológicas.

Líbano: El Ministerio de Agricultura ha adoptado una estrategia de desarrollo de este sector agroalimentario que abarca también la promoción y desarrollo de las cooperativas agrícolas a través de su modernización y la mejora de su productividad, competitividad, acceso al mercado y capacitación técnica. Una especial atención se presta a promover la implicación de los jóvenes en cooperativas del sector agrícola, incrementar los empleos y generar actividades generadoras de ingresos en áreas rurales para reducir la migración a las zonas urbanas.

En todo caso, existe consenso en señalar el papel relevante de la Economía Social para el desarrollo de los países del sur del Mediterráneo; y ello gracias a su capacidad para:

- Facilitar la inclusión social y económica de personas en riesgo de exclusión.
- Contribuir a la autonomía y seguridad económica de todos los estratos de la sociedad.
- Generar un impacto social en el desarrollo territorial, promoviendo la participación a nivel local.
- Promover la diversificación económica, puesto que la Economía Social se desarrolla en todos los sectores y bajo diferentes formas empresariales
- Favorecer la agricultura local y la vinculación de las personas con las cuestiones relativas a la alimentación.
- Generar un lucro limitado a través de su modelo y principios empresariales.
- La estructuración de la Economía Social en base a mecanismos de participación, hace de ella una “escuela” de valores participativos y de ciudadanía organizada

De ahí que estos elementos formen parte de algunas de las estrategias de desarrollo de la Economía Social y de algunos de sus componentes que están adoptando los PSM.

Las organizaciones internacionales y la Unión Europea están apostando por el papel de las cooperativas y la Economía Social en la región como un actor principal en el desarrollo de la región. La OIT ha desplegado varios programas de fomento de las cooperativas en la región y la Comisión Europea ha aprobado la ejecución de un

programa con acciones de apoyo y desarrollo de la Economía Social en el Mediterráneo, que se suma a otros ya puestos en marcha en Marruecos y Argelia⁶⁷ en años anteriores.

4.4. La Red ESMED y otras organizaciones representativas de la Economía Social en la región

La Economía Social ha ido construyendo en los países que componen la Unión por el Mediterráneo organizaciones de representación y defensa de sus intereses de acuerdo con los modelos y las formas empresariales que mayor desarrollo han experimentado en cada uno de ellos. Así, en los países donde la Economía Social ha alcanzado mayor reconocimiento, existen organizaciones que representan o agrupan al conjunto de la Economía Social, como es el caso de Bélgica, España, Eslovenia, Francia, Luxemburgo, Marruecos, Portugal o Túnez.

Por su parte, el concepto de sociedad cooperativa está presente en prácticamente todos los Estados que conforman la Unión por el Mediterráneo. Hay países donde las cooperativas son un actor con un importante peso económico y una fuerte implantación social, lo que hace que existan organizaciones que aglutinan a todo el movimiento de las cooperativas en los diferentes sectores donde se desarrollan, como sucede en muchos Estados miembros de la UE, pero también en otros de la ribera sur.

En cambio, en otros países donde no existen entidades que aglutinan y representan al conjunto de las cooperativas de todos los sectores, se han creado organizaciones que representan a las cooperativas agroalimentarias, de consumo, de crédito y ahorro, de producción o trabajo asociado o de viviendas.

El movimiento de mutualidades cuenta con organizaciones estatales de coordinación y representación en algunos países de ambos lados del Mediterráneo⁶⁸. En cuanto a la representación de las asociaciones, fundaciones y empresas sociales destaca el caso de Italia, que cuenta con una plataforma representativa del tercer sector, mientras que en Palestina o Turquía existen organizaciones de asociaciones y fundaciones respectivamente.

Junto con las organizaciones estatales, la Economía Social ha ido configurando plataformas que engloban organizaciones de varios países con el fin de representar a la Economía Social o algunas de sus familias ante las Instituciones europeas y la Unión por el Mediterráneo.

⁶⁷ Programa «*Appui technique aux opérateurs de l'économie sociale et solidaire dans la Province d'al Hoceima*» (Marruecos) de 2014 con un total de 400.000 Euros y el proyecto «*Structuration du secteur de l'économie sociale, solidaire et innovante et soutien au développement de l'entrepreneuriat des jeunes*» de 2015 por 6 millones de Euros.

⁶⁸ Argelia , Grecia , Italia , Líbano , Túnez o Reino Unido.

En Europa, la Economía Social se ha ido organizando en torno a la entidad anteriormente señalada *Social Economy Europe*, que es su entidad representativa y que defiende sus intereses ante las instituciones europeas. Nació en el año 2000 de la iniciativa de las principales organizaciones europeas representativas de cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones, a las que posteriormente se han ido incorporando otras organizaciones europeas de las empresas de inserción, instituciones paritarias de protección social, banca ética y de los poderes públicos locales que trabajan con la Economía Social. Asimismo, son miembros las organizaciones estatales representativas del conjunto de la Economía Social de Francia, Bélgica, España, Italia y Portugal.

Social Economy Europe es el referente institucional e interlocutor de la Economía Social ante la Comisión, el CESE y el Parlamento, donde coordina el secretariado del Intergrupo de la Economía Social. Asimismo, mantiene un diálogo con otras entidades europeas de la Economía Social y con el resto de agentes socioeconómicos.

Otra de las organizaciones europeas más relevantes es *Cooperatives Europe*, que surge de la unión en 2006 de las organizaciones cooperativas europeas existentes desde hacía décadas en Europa: la alianza cooperativa internacional y el comité de coordinación de asociaciones cooperativas europeas. Sus objetivos son representar los intereses de las cooperativas ante las Instituciones Europeas e incrementar su visibilidad y propuestas.

La Economía Social también ha estructurado su representación y diálogo entre el sur y el norte del Mediterráneo. Desde su creación en el año 2000, la Red euromediterránea de la Economía Social (ESMED) es la plataforma de referencia institucional de la Economía Social en el ámbito de la Unión por el Mediterráneo. Está compuesta por las organizaciones representativas de la Economía Social y centros de fomento de nueve países: Argelia, Egipto, España, Francia, Italia, Marruecos, Portugal, Túnez y Turquía, representando a través de sus miembros a más de 900.000 empresas y entidades, 8 millones de puestos de trabajo y más de 100 millones de personas asociadas.

La actividad de la Red ESMED se ha centrado en fortalecer la cooperación entre la Economía Social del Norte y el Sur del Mediterráneo con el fin de promover una mayor visibilidad y reconocimiento de la Economía Social por parte de las organizaciones internacionales e instituciones estatales implicadas en el desarrollo de la región euromediterránea.

La Red ESMED ha sido reconocida por el Comité Económico y Social Europeo y por los Comités Económicos y Sociales del Mediterráneo como el interlocutor de la Economía Social en el Mediterráneo, tal y como se recoge en varias declaraciones y conclusiones de las Cumbres euromediterráneas de CES e Instituciones Similares.

5. ELEMENTOS PARA UNA AGENDA DE TRABAJO EN FAVOR DEL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO Y DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA REGIÓN

La Unión Europea y los países del sur del Mediterráneo han situado el emprendimiento como un elemento central de sus políticas a favor de la creación de empleo y la dinamización del tejido productivo. Este interés compartido ha hecho que el fomento del espíritu empresarial sea una prioridad en la agenda de trabajo de estos países, tanto a nivel bilateral como regional a través de la Unión por el Mediterráneo.

5.1. Retos y prioridades

Tras haber superado años de debilidad económica, las economías del área euromediterránea, tanto comunitarias como las de los PSM, parecen estar consolidando una senda de recuperación y de crecimiento. Sin embargo, en algunos países, especialmente los de la ribera sur del Mediterráneo, el crecimiento está resultando insuficiente para mejorar el nivel de vida de la población, en gran medida, por el importante incremento demográfico y la consiguiente dificultad de crear empleo a un ritmo capaz de absorber el avance de la población activa, lo que además de repercutir negativamente en la cohesión social, estimula los flujos migratorios, con la consiguiente pérdida de capital humano para los países emisores. Además, factores locales como los conflictos existentes en Siria y Palestina o la fuerte presión que ejerce la población refugiada en países como Jordania o el Líbano, suponen un importante freno para el desarrollo económico de estos países. En la Unión Europea, uno de los principales retos está relacionado con el envejecimiento de la población y su impacto sobre los sistemas de protección social.

En este contexto, la prioridad en el conjunto del área euromediterránea debe ser el crecimiento y el desarrollo económico y la creación de empleo de calidad. La Economía Social y el emprendimiento suponen una oportunidad para impulsar una actividad económica en la región sostenida en el tiempo, sostenible desde una perspectiva económica, social y medioambiental y, sobre todo, creadora de empleo, favoreciendo la inserción laboral de la población y muy especialmente de jóvenes y mujeres, que son quienes sufren en mayor medida los elevados niveles de desempleo del área.

En particular, la Economía Social se configura como uno de los actores que responden a los retos socioeconómicos compartidos entre el norte y sur del Mediterráneo, contribuyendo a la promoción del crecimiento económico, la erradicación de la pobreza, el refuerzo del desarrollo local sostenible e, igualmente, en la mejora del acceso al mercado laboral y a condiciones de trabajo decentes de las diferentes categorías de trabajadores desfavorecidos.

Además, el desarrollo de la Economía Social y el emprendimiento puede contribuir a formalizar actividades que, en buena parte de estos países, se desarrollan de manera informal debido a la existencia de marcos regulatorios inadecuados que, en última instancia, dificultan el desarrollo de la actividad económica, al tiempo que suponen la privación de derechos sociales de buena parte de los trabajadores.

Por todo lo anterior, el impulso del emprendimiento y la Economía Social en el área euromediterránea requieren concentrar el esfuerzo de actuación en las siguientes prioridades:

- Mejorar la calidad de las instituciones y establecer una adecuada regulación de los mercados resultan determinantes para favorecer la inversión privada y contribuir al desarrollo económico. Un entorno de transparencia y de competencia efectiva en los mercados y sectores productivos facilita esas nuevas iniciativas empresariales, además de beneficiar a consumidores y usuarios.
- Como se ha indicado, el fracaso de un negocio forma parte del proceso de aprendizaje del emprendedor, sin embargo, en ocasiones, la estigmatización de ese fracaso y sus consecuencias financieras pueden llegar a constituir importantes obstáculos para volver a emprender, afectando con ello a la creación de empresas. De esta forma, resulta prioritario contar con un adecuado marco de insolvencia para favorecer el emprendimiento y el desarrollo del tejido empresarial, facilitando el comercio y la inversión y contribuyendo a la creación y al mantenimiento del empleo.
- El correcto desarrollo de la Economía Social y del emprendimiento requiere que las iniciativas emprendedoras puedan acceder a suficientes recursos financieros para comenzar la actividad a un precio razonable y garantizar su continuidad y consolidación. En este sentido, se requiere diversificar las fuentes de financiación más allá de la financiación propia, mejorando el acceso al crédito bancario y facilitando el desarrollo de fuentes de financiación alternativas.
- Resulta prioritario garantizar el acceso a unas infraestructuras de transportes, comunicaciones, energéticas y de agua adecuadas para el desarrollo de la actividad económica, dado que, a pesar de los esfuerzos realizados, todavía se observan importantes déficits en este ámbito en determinados países del área. Su desarrollo resulta determinante para el correcto desarrollo de una actividad emprendedora competitiva independientemente de su ubicación física, favoreciendo el desarrollo rural y la cohesión territorial.
- Se requiere, asimismo, motivar el emprendimiento en la región como salida profesional enriquecedora accesible a las personas con iniciativa, siendo igualmente prioritario asegurar que los nuevos emprendedores cuenten con la educación y el perfil empresarial adecuados y los conocimientos técnicos

suficientes para dirigir y administrar sus empresas, acceder a financiación y considerar su expansión exterior. Estos elementos condicionan tanto el grado de éxito del proyecto como su consolidación a medio y largo plazo.

- Contar con una educación y formación de calidad es fundamental para impulsar la productividad y el dinamismo de la economía, facilitando la innovación y la adaptación a los cambios, y la capacidad de generación de empleo.
- Para fomentar la productividad y la competitividad y favorecer así la expansión y el crecimiento empresarial, resulta prioritario impulsar la innovación.
- Superar las barreras que limitan el comercio dentro del área mediterránea y que minan la competitividad de la región es otra de las prioridades. Resulta conveniente que las nuevas iniciativas emprendedoras consideren desde su nacimiento la posibilidad de integrar su actividad en las cadenas de valor global, lo que en última instancia puede favorecer su crecimiento y su consolidación.

5.2. Medidas a favor del emprendimiento y de la Economía Social

La consolidación de la actual fase de crecimiento económico a ambos lados del Mediterráneo debe apoyarse en el dinamismo empresarial, ya que la creación de empresas constituye una importante fuente generadora de nuevos puestos de trabajo y de revitalización del tejido productivo. Esto requiere que las políticas públicas aseguren que las nuevas iniciativas emprendedoras y de la Economía Social se desenvuelvan en un marco favorecedor de la actividad y de la creación de empleo, y no encuentren trabas a su desarrollo. Se trata, por consiguiente, de propiciar la creación de empresas para favorecer un crecimiento económico sostenible, basado en la innovación y el conocimiento, pero sobre todo en la creación de empleo.

En este contexto, como respuesta a las prioridades indicadas, se proponen a continuación las siguientes medidas:

- Sobre información estadística

El diseño de una estrategia favorecedora del emprendimiento y la Economía Social en los PSM debe partir de un diagnóstico preciso del dinamismo empresarial, pero esta aproximación se enfrenta a problemas y dificultades relacionados con la limitación e insuficiencia de la información estadística disponible. En numerosas ocasiones no está actualizada ni es comparable, impidiendo conocer su magnitud y dinámica, cuestiones clave para determinar su contribución al crecimiento económico y a la creación de empleo. No obstante, debe reconocerse especialmente la labor continuada que realizan la OCDE, el proyecto GEM o el Banco Mundial ya que, dentro las limitaciones, facilitan una aproximación homogénea a esa realidad.

Ello hace necesario mejorar la información, la coordinación y la coherencia entre las distintas fuentes estadísticas que estudian el tejido empresarial del área euromediterránea. En concreto, en relación a las definiciones de los tamaños empresariales, el tratamiento de algunos sectores productivos, concretamente de la agricultura, la identificación de los movimientos demográficos del tejido empresarial de la región, así como la delimitación de las formas jurídicas empresariales. De hecho, existe, por ejemplo, una información muy escasa sobre las entidades de la Economía Social en la región.

- Sobre el marco institucional y regulatorio

A pesar de los esfuerzos realizados por la mayor parte de los países del área euromediterránea, se constata la necesidad de mejorar la calidad institucional y racionalizar las cargas administrativas, en aras de favorecer el emprendimiento y mejorar la competitividad empresarial.

De hecho, la existencia de marcos institucionales y regulatorios inadecuados ha favorecido, en un contexto de empresas de muy reducido tamaño, la aparición de un amplio sector informal, por lo que las mejoras que se lleven a cabo en este ámbito pueden jugar un papel importante en la generación de un tejido productivo dinámico en el área.

Respecto al marco regulatorio en el que se desenvuelven las empresas, es preciso seguir trabajando en facilitar y reducir los costes de la constitución de empresas, eliminando los trámites innecesarios o repetidos, asegurando la coordinación de las diferentes competencias de las administraciones y garantizando, en todo caso, la protección de derechos superiores como la salud pública, la sanidad, la seguridad y el medio ambiente.

Además, las administraciones públicas pueden contribuir a facilitar el proceso de inicio de un proyecto empresarial, proporcionando información sobre los requisitos administrativos y las posibles ayudas existentes al emprendimiento, así como mediante el asesoramiento, la asistencia técnica y el acompañamiento al emprendedor en los inicios del proyecto.

En particular, en la Economía Social existen unos centros de acompañamiento y de apoyo a emprendedores, creados por las organizaciones de la Economía Social y por los departamentos públicos estatales y regionales encargados de las políticas de Economía Social, que sería preciso fortalecer, mediante el refuerzo de los recursos humanos y técnicos, a fin de favorecer el emprendimiento y el desarrollo de pymes en el área euromediterránea.

- Sobre los procedimientos de insolvencia y de reestructuración

Se requieren mayores esfuerzos en establecer procedimientos adecuados de insolvencia y de reestructuración, con especial atención a los mecanismos de segunda oportunidad, así como el correcto seguimiento y evaluación de los mismos, con el objetivo de contribuir a incrementar la inversión, reducir la liquidación de empresas viables, evitar la pérdida de puestos de trabajo, impedir la acumulación de préstamos no productivos y permitir que los empresarios honrados puedan retomar su actividad. En definitiva, contribuir al desarrollo del tejido empresarial y al emprendimiento y, con ello, al crecimiento económico y a la creación de empleo.

En el caso específico de la Unión Europea, una mayor convergencia en este tipo de procedimientos facilitaría una mayor seguridad jurídica para los inversores transfronterizos y promovería la rápida reestructuración de sociedades viables con dificultades financieras.

- Sobre la adecuada dotación de infraestructuras

En lo que respecta a la dotación de infraestructuras, en el ámbito del transporte resulta necesario desarrollar y promover unas políticas de transporte eficientes, seguras y sostenibles desde el punto de vista medioambiental, que favorezcan el desarrollo económico y la creación de empleo, al tiempo que contribuyen a garantizar la accesibilidad y la conectividad de las empresas, propiciando la vertebración del territorio.

Por otra parte, se hace necesario potenciar el abastecimiento energético sostenible, estable y de calidad, promoviendo la extensión de una adecuada red eléctrica, así como el desarrollo de actuaciones destinadas a la mejora de la eficiencia energética, el ahorro de energía y la mejora del servicio eléctrico al usuario.

Además, es necesario que los países euromediterráneos adopten de manera efectiva las tecnologías digitales, la expansión de las infraestructuras digitales, la estandarización y el fomento de la digitalización, como elementos esenciales para propiciar el emprendimiento y consolidar las iniciativas emprendedoras.

Respecto a las infraestructuras de agua y saneamiento, resulta necesario garantizar en todo el área el suministro de agua en cantidad y calidad, como requisito indispensable para el desarrollo económico y la sostenibilidad del medio ambiente, siendo preciso un sistema basado en la planificación, la participación pública y el desarrollo tecnológico y la innovación.

En definitiva, la mejora de la dotación de infraestructuras en el conjunto del área euromediterránea resulta esencial para que las nuevas iniciativas empresariales y la Economía Social contribuyan a promover un modelo económico sostenible y generador

de empleo que, en última instancia, favorezca la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030.

- Sobre la financiación empresarial

Se necesita mejorar y reforzar el marco regulatorio de acceso a la financiación para reducir el recurso al colateral como medio de minorar el riesgo de impago. Ello pasaría por el fortalecimiento tanto de la seguridad de las transacciones, como de los derechos de los acreedores. Se considera conveniente, por ejemplo, extender la figura de los *bureaus* de crédito, públicos o privados, como medio para prevención del riesgo crediticio y la gestión de ficheros de clientes, en lo referente a su solvencia y cumplimientos financieros, mejorando la transparencia y la información de los historiales crediticios. Asimismo, resulta necesario mejorar el acceso y la calidad de la información recogida en los catastros y en los registros sobre activos no inmobiliarios puesto que facilitan el cálculo del riesgo en las operaciones de crédito.

Igualmente, sería conveniente aumentar el atractivo del segmento de pymes para el sistema bancario tradicional, sobre todo en los PSM, lo que podría articularse a través de mejorar la oferta de algunos productos financieros, como el *leasing* o el *factoring*, bastante desarrollados en los sistemas bancarios comunitarios, que resultan muy adecuados para financiar la actividad de las pequeñas empresas.

Asimismo, se deben promover y mejorar los esquemas de garantías de crédito, instrumento que ya está presente en muchos de los países del área euromediterránea, pero cuyo funcionamiento resulta muy dispar en función del país considerado.

Además, para el conjunto de los países del Área resulta esencial desarrollar instrumentos de financiación alternativos al crédito de las entidades. Desde la promoción de las redes de *business angels* para la financiación de proyectos empresariales con potencial de crecimiento, hasta el impulso de la financiación a través del capital riesgo o de microcréditos. La rápida irrupción de las tecnologías digitales y de las entidades *Fintech* ofrece numerosas oportunidades en este ámbito. Y, en el caso concreto, de las empresas de Economía Social del Mediterráneo, se requeriría desarrollar diferentes instrumentos de financiación adaptados a las necesidades y características de las mismas para su lanzamiento y posterior desarrollo.

Se debe realizar un especial esfuerzo de información, ya que, por lo general, las pequeñas empresas y las que inician la actividad desconocen los programas de financiación existentes. Sería conveniente realizar campañas y acciones de información sobre los instrumentos e iniciativas de los que se pueden beneficiar el emprendimiento y las entidades de la Economía Social, tanto los de carácter estatal, como los instrumentos específicos de la UE dirigidos a financiar el desarrollo del sector privado en los PSM.

Finalmente, se debe mejorar el nivel de educación financiera de la población en general para impulsar tanto la oferta como la demanda de financiación. Una mejor formación en el ámbito financiero permitirá a los emprendedores conocer mejor sus necesidades de financiación y evaluar los instrumentos financieros más adecuados para cubrir las mismas.

- Sobre educación y formación

Se debe fomentar el espíritu empresarial como un aspecto transversal en los sistemas educativos y formativos, desde las etapas educativas más tempranas, promoviendo el desarrollo de actitudes y capacidades empresariales mediante acciones de sensibilización respecto al trabajo por cuenta propia como opción profesional, pero también con un desarrollo formativo específico que permita adquirir las competencias básicas y específicas necesarias para favorecer la iniciativa emprendedora, la creación de empresas y su supervivencia.

En este sentido, cobra especial relevancia la importancia de la formación directiva, que permite la adquisición de competencias relacionadas con la gestión y la comunicación o con la capacidad para resolver problemas y proponer nuevas ideas y soluciones, es decir, un conjunto de habilidades directivas que facilitan el desarrollo de la actividad empresarial. De hecho, resulta necesario reforzar la capacidad de gestión de las empresas y de las entidades de Economía Social, buscando su profesionalización mediante programas de capacitación y formación al emprendedor.

Ello requiere un mayor compromiso y coordinación entre las administraciones responsables, la comunidad empresarial y los proveedores de formación para desarrollar una estrategia global orientada a la mejora de las competencias emprendedoras a través del sistema educativo y formativo, y también la creación de espacios de difusión, plataformas de intercambio de experiencias e identificación de buenas prácticas en la región como eje de la colaboración para contar con un sector emprendedor dinámico. Todo ello, además, en un contexto social en el que predomina una cultura empresarial de carácter local y fuertemente arraigada en el ámbito informal de la economía

- Sobre innovación y acceso a los mercados internacionales

Los PSM tienen margen para realizar un esfuerzo en la innovación tecnológica desarrollando estrategias tanto nacionales como regionales orientadas a lograr una mayor presencia en el escenario global como fuentes de innovación. Esta dinámica innovadora debe ir más allá de la tradicional cooperación euromediterránea, con una participación activa de sectores clave y, en particular, de las pymes.

Se debe propiciar el establecimiento de ecosistemas de innovación que proporcionen el ambiente adecuado en estos países para el desarrollo de empresas de base innovadora,

capaces de competir en un mercado global. Las nuevas formas de trabajar, producir o de prestar servicios y los nuevos sectores basados en el emprendimiento de base tecnológica que están surgiendo con la digitalización y la inteligencia artificial hacen necesario articular mecanismos que permitan la adaptación de las empresas a este nuevo contexto. En este sentido, es fundamental la colaboración con centros de investigación y de promoción industrial en proyectos innovadores y de investigación, con el objetivo de favorecer la adquisición de nuevas capacidades, tecnologías y recursos por parte de las empresas.

5.3. La cooperación euromediterránea como instrumento de desarrollo e impulso del emprendimiento y la Economía Social

El desarrollo de acciones en favor del emprendimiento y la Economía Social debe necesariamente apoyarse en el marco de cooperación existente entre la Unión Europea y los PSM que, principalmente, se sustenta en las relaciones establecidas a través de la Asociación euromediterránea y, más concretamente, de la Unión por el Mediterráneo⁶⁹, pero también a través de las relaciones bilaterales en el marco de la Política Europea de Vecindad⁷⁰. En todo caso, el objetivo de la cooperación euromediterránea debe tratar de complementar estos dos instrumentos, evitando el riesgo de generar relaciones bilaterales en detrimento de la dimensión multilateral.

Hasta el momento, las políticas de fomento del espíritu empresarial no se han desarrollado suficientemente en un marco común de cooperación y colaboración, habiéndose concentrado en el desarrollo y promoción de sectores y empresas específicos considerados prioritarios para el desarrollo económico de cada uno de los países. En todo caso, este interés compartido ha hecho que el fomento del espíritu empresarial constituya ahora una prioridad en la agenda de trabajo de la Unión Europea con los PSM. En este sentido, sería importante contar con una estrategia compartida de fomento del espíritu empresarial y del emprendimiento entre ambas riberas y entre los países que conforman cada una de ellas.

La UE se ha comprometido a "apoyar la creación de un entorno favorable a las empresas en la ampliación, los países vecinos y en desarrollo, en particular, para las

⁶⁹ El establecimiento de la Unión por el Mediterráneo, supuso una dimensión renovada de la Asociación euromediterránea, con la finalidad entre otras, de impulsar las políticas de cooperación entre ambas riberas de una forma más equilibrada e integral, considerando de forma interrelacionada los aspectos humanos, sociales, políticos y económicos, y mejorando por tanto el conocimiento recíproco de las distintas culturas que coexisten a orillas del Mediterráneo.

⁷⁰ La Política de Vecindad, por su parte, pone el énfasis en las relaciones bilaterales, favoreciendo un enfoque individualizado en las relaciones con los PSM, lo que permite tener una relación política y una integración económica más profunda, mediante la definición de objetivos de reforma en numerosos ámbitos, permitiendo la adopción de programas e iniciativas dirigidas a estimular el desarrollo económico y social en estos países.

pyme” intensificando sus esfuerzos para promover la actividad empresarial más allá del territorio comunitario y reforzar la estrategia de competitividad global de la UE. De hecho, el programa de trabajo de cooperación industrial euromediterránea 2014-2017 recogía entre otros objetivos la extensión de la “Carta euromediterránea de la empresa”⁷¹ y sus indicadores de seguimiento en la ribera Sur del Mediterráneo, impulsando un enfoque orientado hacia el fomento de la cultura empresarial, el desarrollo de iniciativas emprendedoras y el crecimiento de las pymes ayudándolas a superar los obstáculos que limitan su desarrollo y supervivencia.

En este marco general de cooperación para fomentar el tejido empresarial de la región euromediterránea tienen cabida las empresas y entidades de la Economía Social, a las que se hace referencia explícita en las estrategias y programas comunitarios en el ámbito de la competitividad y el desarrollo empresarial y, en particular, los referidos al emprendimiento. De hecho, la Unión por el Mediterráneo ha incorporado a la Economía Social dentro en su agenda de trabajo y en algunas de sus iniciativas concretas.

Por su parte, el instrumento Europeo de la Política de Vecindad 2014-2020, que se dirige a promover un desarrollo económico, social y territorial justo, equitativo y sostenible entre las regiones limítrofes de ambos lados del Mediterráneo, identifica a la Economía Social como una prioridad para promover la inclusión social y la lucha contra la pobreza, gracias a la especial capacidad de estas empresas y entidades para resolver los nuevos retos globales de la economía y la sociedad.

La Comisión Europea incluye el fomento de las cooperativas en sus planes de desarrollo con algunos PSM y ha financiado proyectos específicos dirigidos a reforzar la Economía Social en algunos de estos países. Además, a principios de 2018, la Comisión puso en marcha un nuevo proyecto que busca promover el empleo y la inclusión económica en algunos de estos países a través del establecimiento de un entorno institucional, financiero y de asesoramiento para las empresas sociales.

Todo ello pone de manifiesto la existencia de iniciativas en un marco de cooperación norte-sur sobre las que se puede construir un entorno institucional más amplio y ambicioso de fomento del emprendimiento y, en particular, a través de la Economía Social, que contribuya a la integración económica en la región euromediterránea, a generar más empleos de calidad, a reducir las desigualdades y a promover un desarrollo sostenible acorde con la Agenda 2030. De hecho, se podría fomentar la implantación de nuevos modelos innovadores de microempresas, pymes y entidades de Economía Social

⁷¹ La “Carta euromediterránea de la empresa”, puesta en marcha en 2014, establece los principios comunes para el desarrollo de la política industrial en la región euromediterránea, fomentando la inversión y el desarrollo del sector privado, y definiendo estrategias nacionales y regionales.

compatibles con un desarrollo sostenible que promueva la igualdad de oportunidades y la protección medioambiental, y que responda a nuevas demandas sociales. Asimismo, se debe impulsar la cooperación sur-sur en la región, ya que presentan rasgos comunes y se enfrentan a problemas similares que hacen necesario contar con una estrategia regional de apoyo al emprendimiento.

En este contexto se sitúan las actuaciones señaladas previamente respecto a la importancia de fomentar la iniciativa emprendedora y la Economía Social como parte de ésta, la puesta en marcha de programas de acompañamiento y apoyo técnico, la creación de redes de colaboración o de refuerzo de la capacidad de gestión empresarial y profesionalización. Se deben promover en encuentros y foros de cooperación entre emprendedores y empresas de Economía Social de ambas riberas del Mediterráneo para favorecer el intercambio de experiencias y buenas prácticas, desarrollar seminarios de formación y sensibilización y abordar proyectos de cooperación empresarial en todos los sectores de actividad. A modo de ejemplo, se puede señalar la Red SIEMed de apoyo a las iniciativas de emprendimiento en el Mediterráneo puesta en marcha en 2017 y que tiene como objetivo desarrollar acciones concretas para promover la creación de empresas en la región con participación efectiva del tejido empresarial, intercambio de buenas prácticas y apoyo técnico y orientado especialmente a la promoción del emprendimiento entre mujeres y jóvenes.

De hecho, la empleabilidad de los jóvenes, el empoderamiento de la mujer y el desarrollo sostenible buscando la realización de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la región euromediterránea forma parte de las prioridades estratégicas de la Unión por el Mediterráneo. En este contexto, en julio de 2018 tuvo lugar el primer Foro juvenil para el Mediterráneo, con el objetivo de crear espacios para la construcción de proyectos orientados a la promoción de la empleabilidad de los jóvenes, el empoderamiento de las mujeres y el desarrollo sostenible, mediante el diálogo entre las organizaciones juveniles de ambas orillas del Mediterráneo.

A través del intercambio de experiencias y buenas prácticas sobre alianzas regionales y desarrollo de proyectos, y el establecimiento de vínculos entre organizaciones y plataformas dirigidas por jóvenes con actores de la cooperación regional, como la Unión por el Mediterráneo y algunos de sus socios clave como la Unión Europea se buscaba planificar acciones y proyectos concretos de emprendimiento -diseño inicial y desarrollo posterior-, que pudieran funcionar como multiplicadores del cambio a nivel local y regional. Es necesaria una participación activa de los jóvenes en la cooperación y el diálogo regional entre ambas orillas para trasladar los valores y objetivos compartidos para el desarrollo de la región.

Por otra parte, en el ámbito de la Economía Social y en el contexto de la Unión por el Mediterráneo, sería conveniente definir un marco de cooperación más estrecho, de forma que junto a la Comisión Europea y los Estados miembros tuviesen cabida las organizaciones representativas de la Economía Social con el fin de avanzar en una agenda conjunta a favor del desarrollo de la Economía Social en la región.

Además, se podría reforzar el apoyo a las redes de la Economía Social y especialmente la Red ESMED como interlocutor de la Economía Social en el área, de forma que pudieran participar como un actor de la sociedad civil en los ámbitos de cooperación euromediterránea y también en la cooperación bilateral entre la UE y sus socios del Sur. En esta misma línea, se les podría dar cabida en los foros de trabajo e iniciativas dirigidas a reforzar el sector privado en el Mediterráneo; por ejemplo, en relación con la implementación de la Carta euromediterránea de la pyme, el programa de cooperación industrial entre el norte y el sur del Mediterráneo o la plataforma empresarial de la Unión por el Mediterráneo creada en junio de 2018 y de la que forman parte representantes de los gobiernos, del sector privado y expertos de ambas riberas.

Más concretamente, la Red ESMED identifica ciertos elementos para fomentar dicha cooperación que se basan en tres grandes objetivos: implicar a la Economía Social y a sus organizaciones representativas en las iniciativas de la UE y de la Unión por el Mediterráneo dirigidas al desarrollo de emprendimiento en el Mediterráneo; generar un espacio de diálogo institucional de fomento y desarrollo de la misma en el Mediterráneo; y reforzar las organizaciones representativas de la Economía Social como actor socioeconómico del partenariado euromediterráneo.

La creación de riqueza y de empleo y la mejora de la competitividad requieren un tejido productivo sólido en el que la iniciativa empresarial ocupe un destacado papel como motor del crecimiento. Por ello, el fomento del espíritu empresarial y una extendida cultura emprendedora son elementos clave que es necesario reforzar en el marco de la cooperación euromediterránea.

El potencial que ofrecen el emprendimiento y la Economía Social debe aprovecharse para dar respuesta a los principales retos a los que se enfrenta la región euromediterránea, con una atención particular a la creación de empleo y al crecimiento sostenible e incluyente.

ANEXO

CUADRO A- 1

CONTEXTO MACROECONÓMICO DE LA UE Y LOS PSM, EN 2016

	PIB	PIB per cápita	VAB Agricultura	VAB Industria	VAB Servicios	Formación bruta de capital	Inflación	Déficit (-) / Superávit (+) AAPP	Deuda pública	Balanza comercial de bienes y servicios
	Variación anual, en %	PPP (\$ ctes 2011)	% del PIB	% del PIB	% del PIB	% del PIB	Variación anual, en %	% del PIB	% del PIB	% del PIB
Unión Europea										
Alemania	1,9	44.357	0,6	30,5	68,9	19,2	0,5	0,8	68,1	8,0
Austria	1,5	44.439	1,2	27,7	71,0	23,5	0,9	-1,6	84,7	3,6
Bélgica	1,5	42.095	0,7	22,2	77,2	23,9	2,0	-2,6	106,0	1,3
Bulgaria	3,9	17.795	4,7	28,3	67,0	19,1	-0,8	1,6	27,8	4,3
Chipre	3,0	31.331	2,1	11,4	86,5	16,3	-1,4	-0,3	107,8	-0,8
Croacia	3,0	21.268	4,0	26,3	69,8	19,8	-1,1	-0,8	83,8	3,0
Dinamarca	2,0	45.991	0,9	23,5	75,6	21,0	0,3	-0,6	37,7	6,2
Eslovaquia	3,3	29.212	3,7	34,8	61,5	22,6	-0,5	-1,7	51,9	3,5
Eslovenia	3,1	29.930	2,2	32,3	65,5	18,7	-0,1	-1,8	78,4	9,2
España	3,3	33.320	2,8	23,5	73,8	20,5	-0,2	-4,5	99,4	3,0
Estonia	2,1	28.110	2,6	26,9	70,5	24,2	0,1	0,3	9,4	3,9
Finlandia	1,9	39.522	2,7	27,1	70,2	21,9	0,4	-1,9	63,1	-1,2
Francia	1,2	38.061	1,6	19,6	78,8	23,0	0,2	-3,4	96,3	-1,9
Grecia	-0,2	24.224	4,0	16,3	79,7	10,6	-0,8	1,0	181,6	-0,7
Holanda	2,2	47.270	1,8	20,0	78,2	20,1	0,3	0,4	61,8	11,0
Hungría	2,2	25.664	4,4	30,5	65,1	19,8	0,4	-1,8	74,1	10,1
Irlanda	5,1	63.301	1,0	39,3	59,7	32,7	-0,3	-0,7	72,9	22,0
Italia	0,9	34.700	2,1	23,9	74,0	17,0	-0,1	-2,4	132,6	3,4
Letonia	2,1	23.729	3,9	21,3	74,7	19,6	0,1	-0,4	37,2	0,9
Lituania	2,3	27.944	3,3	28,7	68,0	17,3	0,9	0,3	40,2	1,3
Luxemburgo	3,1	94.921	0,3	12,9	86,8	17,9	0,3	1,6	20,0	35,1
Malta	5,5	35.705	1,4	14,6	84,0	23,7	0,6	1,0	58,0	11,0
Polonia	2,9	26.036	2,7	33,7	63,6	19,6	-0,6	-2,4	54,4	4,0
Portugal	1,5	27.103	2,2	22,2	75,6	15,5	0,6	-2,0	130,4	0,9
Reino Unido	1,8	39.255	0,6	20,2	79,2	17,0	0,6	-2,9	89,3	-2,2
Rep. Checa	2,6	31.339	2,5	37,6	59,9	26,3	0,6	0,6	36,8	7,5
Rumanía	4,6	21.615	4,3	32,4	63,3	25,0	-1,5	-2,4	39,1	-0,9
Suecia	3,2	46.568	1,3	24,5	74,2	24,7	1,0	0,9	41,6	4,8
PSM										
Argelia	3,3	13.921	13,3	37,8	48,9	50,7	6,4	-13,5	20,6	-14,3
Egipto	4,3	10.319	11,9	32,9	55,2	15,0	13,8	-10,9	96,9	-9,3
Israel	4,1	32.688	1,3	20,8	77,9	20,5	-0,5	-2,5	62,3	2,1
Jordania	2,0	8.390	4,3	28,9	66,8	..	-0,8	-3,4	95,1	nd
Libano	2,0	13.268	3,8	16,7	79,5	24,9	-0,8	-9,3	148,7	-21,6
Marruecos	1,2	7.286	13,6	29,5	56,8	33,1	1,6	-4,1	64,7	-10,2
Palestina	4,1	4.389	4,2	22,5	73,3	21,2	-0,2	nd	nd	-38,6
Siria	nd	nd	nd	nd	nd	..	36,7	nd	nd	nd
Túnez	1,2	10.752	10,0	26,4	63,6	19,7	3,7	-5,9	62,9	-10,8
Turquía	3,2	23.756	7,0	32,0	61,0	28,2	7,8	-2,3	28,1	-2,9

Los datos de inflación de Jordania se refieren a 2015 y los de Siria a 2012.

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators* y Fondo Monetario Internacional (déficit público y deuda pública).

CUADRO A- 2

CONTEXTO LABORAL DE LA UE Y DE LOS PSM, EN 2017

	Tasa de actividad			Tasa de empleo			Tasa de paro			
	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Juvenil*
	% población mayor de 15 años			% población mayor de 15 años			% sobre población activa			
Unión Europea										
Alemania	60,5	55,0	66,2	58,0	52,7	63,6	3,8	3,5	4,0	6,1
Austria	60,3	55,0	66,0	56,6	51,6	61,8	5,7	5,4	6,1	10,6
Bélgica	53,2	47,8	58,7	49,5	44,6	54,6	7,4	7,2	7,5	19,2
Bulgaria	53,4	47,8	59,6	50,8	45,8	56,3	6,0	5,6	6,4	15,0
Chipre	62,8	58,1	67,5	56,3	51,0	61,4	11,9	12,4	11,4	25,0
Croacia	36,7	31,7	41,4	46,1	40,7	52,1	11,5	12,2	10,8	29,4
Dinamarca	63,1	59,2	67,2	58,0	54,1	62,1	6,3	6,7	5,9	12,7
Eslovaquia	59,8	52,5	67,7	53,7	45,8	62,2	9,0	10,1	8,1	19,1
Eslovenia	56,3	51,7	60,9	52,7	47,7	57,8	7,5	8,0	7,1	15,4
España	57,8	52,2	63,8	47,8	41,9	54,0	17,4	19,3	15,8	39,8
Estonia	62,7	56,4	70,3	57,2	51,6	63,7	7,3	6,6	7,9	14,8
Finlandia	58,3	54,8	61,9	53,2	50,1	56,4	8,6	8,4	8,7	19,4
Francia	55,2	50,6	60,1	49,6	45,5	54,1	9,9	9,8	10,0	23,7
Grecia	52,9	45,5	60,6	40,5	32,0	49,7	23,1	28,6	18,9	47,4
Holanda	63,5	58,0	69,2	60,6	54,6	66,7	4,9	5,3	4,5	9,5
Hungría	55,6	47,9	64,2	51,4	44,5	59,3	4,2	4,2	4,2	10,4
Irlanda	60,0	53,0	67,3	55,7	49,3	62,2	6,2	5,1	7,0	13,1
Italia	48,6	39,5	58,3	42,6	34,2	51,6	11,6	13,0	10,7	36,6
Letonia	60,6	55,2	67,3	54,5	49,6	60,5	9,4	8,5	10,3	17,1
Lituania	60,5	55,9	66,2	54,5	50,3	59,7	8,1	7,0	9,3	15,3
Luxemburgo	57,9	52,3	63,5	55,3	48,7	61,8	6,0	6,3	5,6	18,0
Malta	54,5	42,3	66,6	50,7	38,1	63,2	4,8	5,3	4,5	11,4
Polonia	56,6	48,8	65,1	53,7	46,4	61,6	5,1	5,2	5,0	13,9
Portugal	58,2	53,3	63,8	52,5	48,0	57,6	9,9	10,1	9,7	25,0
Reino Unido	62,3	56,8	68,1	59,3	54,1	64,8	4,7	4,5	4,9	12,1
Rep. Checa	59,9	52,0	68,3	57,4	49,2	65,9	3,4	4,2	2,9	9,0
Rumanía	53,2	44,1	63,1	52,5	45,0	60,7	5,9	5,1	6,4	20,6
Suecia	64,0	60,8	67,4	60,1	56,9	63,3	7,2	6,8	7,5	18,7
PSM										
Argelia	41,4	15,2	67,3	38,8	13,8	63,7	11,7	19,1	10,0	29,1
Egipto	48,0	22,2	73,7	44,0	17,6	70,3	11,6	23,7	8,0	33,1
Israel	64,1	59,3	69,1	60,4	55,4	65,6	5,2	5,3	5,0	9,4
Jordania	39,1	14,0	63,7	33,9	10,6	56,1	14,9	26,2	12,4	36,0
Libano	47,2	23,2	71,1	44,2	21,2	66,9	6,7	10,9	5,3	21,3
Marruecos	49,0	25,0	74,1	43,9	22,5	66,4	10,8	11,7	10,6	21,0
Palestina	45,9	19,5	71,7	32,8	13,2	52,0	26,0	28,2	25,4	42,4
Siria	41,1	11,9	70,1	35,3	8,2	62,5	14,2	32,7	11,0	30,6
Túnez	46,9	24,3	70,6	40,6	19,8	62,3	14,7	21,0	12,4	35,4
Turquía	51,6	32,4	71,9	44,4	26,1	63,8	11,4	13,7	10,4	20,5

Nota: Modelo de estimación de la OIT

*) En porcentaje sobre la población activa de 15 a 24 años

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*.

CUADRO A- 3

CONTEXTO LABORAL DE LA UE Y DE LOS PSM, EN 2017 (CONT.)

	Empleo por sectores de actividad			Trabajadores por cuenta propia	Empleo vulnerable
	Agricultura	Industria	Servicios		
Unión Europea					
Alemania	1,4	27,5	71,2	10,4	6,0
Austria	4,7	25,6	69,7	12,7	8,2
Bélgica	1,2	21,2	77,6	14,8	10,6
Bulgaria	6,5	29,4	64,1	11,7	8,1
Chipre	4,1	16,7	79,2	14,2	12,4
Croacia	9,2	26,8	64,0	14,7	9,6
Dinamarca	2,4	19,2	78,4	9,0	5,6
Eslovaquia	3,3	34,5	62,2	15,4	12,2
Eslovenia	8,9	29,6	61,5	14,2	10,5
España	3,9	19,2	76,8	16,8	12,0
Estonia	3,8	29,0	67,3	9,6	5,6
Finlandia	4,2	22,0	73,8	14,0	9,9
Francia	2,7	20,5	76,8	11,9	7,6
Grecia	12,9	15,0	72,1	33,9	26,4
Holanda	2,2	15,9	81,9	16,8	12,7
Hungría	4,3	29,8	65,9	10,8	5,8
Irlanda	4,8	17,7	77,4	16,8	12,2
Italia	3,5	27,1	69,4	23,9	17,4
Letonia	7,3	23,0	69,7	13,0	8,7
Lituania	8,7	24,5	66,8	12,7	10,3
Luxemburgo	1,3	10,2	88,5	10,0	6,1
Malta	1,2	20,9	77,9	13,6	8,9
Polonia	10,9	29,6	59,5	20,7	16,8
Portugal	8,0	23,8	68,2	17,6	12,9
Reino Unido	1,2	18,4	80,4	15,4	13,0
Rep. Checa	2,5	37,0	60,5	17,2	14,0
Rumanía	25,5	27,7	46,8	26,5	25,4
Suecia	1,8	18,2	79,9	10,0	6,4
PSM					
Argelia	10,8	34,5	54,7	44,2	38,0
Egipto	25,4	25,3	49,3	36,5	24,6
Israel	1,0	17,9	81,0	12,0	8,0
Jordania	2,0	17,8	80,2	15,6	9,5
Libano	8,2	22,4	69,4	38,3	33,1
Marruecos	32,6	20,7	46,8	54,0	51,0
Palestina	8,7	29,8	61,5	30,9	24,8
Siria	18,5	39,2	42,3	36,6	32,2
Túnez	11,7	29,4	58,9	27,9	20,9
Turquía	19,6	27,5	52,9	32,2	27,6

Nota: Modelo de estimación de la OIT

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*.

CUADRO A- 4

N° DE EMPRESAS, EMPLEOS Y MIEMBROS DE ECONOMÍA SOCIAL

Países	Empresas	Empleos	Miembros
Jordania	1.624	20.000	145.163
Libano	1.201	-	-
Palestina	717	-	46.000
Marruecos	65.809	35.600	1.984.231
Túnez	22.354	21.158	1.754.825
Argelia	7.727	167.528	1.500.000
Egipto	45.800	705.000	12.000.000
Turquía	172.257	600.000	17.100.000
TOTAL	317.489	1.549.286	34.530.219

Fuente: CEPES

CUADRO A- 5

DEFINICIÓN Y PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ALGUNOS PAÍSES

España	Ley 5/2011 de Economía Social	Artículo 4. Principios orientadores	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>d) Independencia respecto a los poderes públicos.</p>
Francia	LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire	<p>Article 1:</p> <p>I. -L'économie sociale et solidaire est un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine auquel adhèrent des personnes morales de droit privé qui remplissent les conditions cumulatives suivantes :</p>	<p>1° Un but poursuivi autre que le seul partage des bénéfiques ;</p> <p>2° Une gouvernance démocratique, définie et organisée par les statuts, prévoyant l'information et la participation, dont l'expression n'est pas seulement liée à leur apport en capital ou au montant de leur contribution financière, des associés, des salariés et des parties prenantes aux réalisations de l'entreprise ;</p> <p>3° Une gestion conforme aux principes suivants:</p> <p>a) Les bénéfiques sont majoritairement consacrés à l'objectif de maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise</p> <p>b) Les réserves obligatoires constituées, impartageables, ne peuvent pas être distribuées. Les statuts peuvent autoriser l'assemblée générale à incorporer au capital des sommes prélevées sur les réserves constituées au titre de la présente loi et à relever en conséquence la valeur des parts sociales ou à procéder à des distributions de parts gratuites. La première incorporation ne peut porter que sur la moitié, au plus, des réserves disponibles existant à la clôture de l'exercice précédant la réunion de l'assemblée générale extraordinaire ayant à se prononcer sur l'incorporation. Les incorporations ultérieures ne peuvent porter que sur la moitié, au plus, de l'accroissement desdites réserves enregistré depuis la précédente incorporation. En cas de liquidation ou, le cas échéant, en cas de dissolution, l'ensemble du boni de liquidation est dévolu soit à une autre entreprise de l'économie sociale et solidaire au sens du présent article, soit dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires spéciales qui régissent la catégorie de personne morale de droit privé faisant l'objet de la liquidation ou de la dissolution.</p>
Marruecos	Projet de Loi-cadre sur l'économie sociale et solidaire	<p>Article 3: En sus des principes qui leur sont propres en raison de leurs statuts juridiques spécifiques, les personnes morales de droit privé visées à l'article 1^{er} se conforment quant à leur formation, leur organisation et leur fonctionnement aux principes suivants:</p>	<p>La primauté de la personne et de l'objet social sur le capital;</p> <p>La liberté d'adhésion et de retrait;</p> <p>Le contrôle démocratique par les membres;</p> <p>La conjonction des intérêts des membres, des usagers, des bénéficiaires et de l'intérêt général;</p> <p>La défense et la mise en œuvre des principes de solidarité et de responsabilité;</p> <p>L'autonomie de gestion et l'indépendance par rapport aux pouvoirs publics;</p> <p>L'affectation de l'essentiel des excédents, s'il y a lieu, au développement des activités de l'organisation et/ou à l'intérêt général;</p> <p>La coopération entre les organisations de l'économie sociale et solidaire au niveau local, régional, national et international</p> <p>L'éducation et la formation des membres, des dirigeants élus, des salariés, des bénéficiaires et l'information du grand public.</p>
Portugal	Lei de Bases da Economia Social	<p>Artigo 5.º Principios orientadores: As entidades da economia social são autónomas e atuam no âmbito das suas atividades de acordo com os seguintes principios orientadores:</p>	<p>O primado das pessoas e dos objetivos sociais;</p> <p>A adesão e participação livre e voluntária;</p> <p>O controlo democrático dos respetivos órgãos pelos seus membros;</p> <p>A conciliação entre o interesse dos membros, utilizadores ou beneficiários e o interesse geral;</p> <p>O respeito pelos valores de solidariedade, da igualdade e da não discriminação, da coesão social, da justiça e da equidade, da transparência, da responsabilidade individual e social partilhada e da subsidiariedade;</p> <p>A gestão autónoma e independente das autoridades públicas e de quaisquer outras entidades exteriores à economia social;</p> <p>A afetação dos excedentes à prossecução dos fins das entidades da economia social de acordo com o interesse geral, sem prejuizo do respeito pela especificidade da distribuição dos excedentes, própria da natureza e do substrato de cada entidade da economia social, constitucionalmente consagrada</p>
Túnez	Projet de loi relatif à l'Economie Sociale et Solidaire	<p>Article 3 : Les personnes morales citées aux articles 4 et 5 de la présente loi, sont régies quant à leur constitution, les modalités de leur fonctionnement et leur dissolution aux règles fixées par leurs statuts spécifiques et en plus aux principes suivants:</p>	<p>1 -La primauté de la personne, du travail et de la finalité sociale sur le capital,</p> <p>2 -L'adhésion et le retrait libres et volontaires, sans discrimination fondée sur la nationalité, la religion, le genre et en respectant la nature civile de l'Etat ,</p> <p>3 -Le fonctionnement démocratique exercé sur la base d'une seule voix pour chaque membre en garantissant la transparence du fonctionnement,</p> <p>4 -La coopération volontaire et l'entraide entre les entités de l'économie sociale et solidaire,</p> <p>5 -Des bénéfiques limités ou inexistantes et le déploiement d'une partie d'une partie des excédents nets pour améliorer les services et développer les activités,</p> <p>6 -Une propriété collective indivisible,</p> <p>7 -L'autonomie vis-à-vis des pouvoirs publics et des partis politiques.</p>

Fuente: Leyes de Economía Social de España y Portugal, la Ley de Economía Social y solidaria de Francia y los Proyectos de ley de Economía Social y solidaria de Marruecos y Túnez.

CUADRO A- 6

FORMAS DE ECONOMÍA SOCIAL RECONOCIDAS EN ALGUNOS PAÍSES

España	Ley 5/2011 de Economía Social	Artículo 5. Entidades de la economía social	<ul style="list-style-type: none"> - Las cooperativas - las mutualidades - las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica - las sociedades laborales, - las empresas de inserción, - los centros especiales de empleo, - las cofradías de pescadores, - las sociedades agrarias de transformación - y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios de la Economía social.
Francia	LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire	Article 1:	<ul style="list-style-type: none"> - Coopératives - mutuelles ou d'unions relevant du code de la mutualité ou de sociétés d'assurance mutuelles relevant du code des assurances, - fondations - associations - sociétés commerciales qui, aux termes de leurs statuts, remplissent quelques conditions
Marruecos	Projet de Loi-cadre sur l'économie sociale et solidaire	Article 5	<ul style="list-style-type: none"> - Les coopératives; - les sociétés mutualistes; - les associations de microfinance; - les fondations; - l'association d'utilité économique et sociale; - l'entreprise à finalité sociale.
Portugal	Lei de Bases da Economia Social	Artigo 4.º Entidades da economia social	<ul style="list-style-type: none"> - As cooperativas; - As associações mutualistas; - As misericórdias; - As fundações; - As instituições particulares de solidariedade social não abrangidas pelas alíneas anteriores; - As associações com fins altruísticos que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local; - As entidades abrangidas pelos subsectores comunitário e autogestionário, integrados nos termos da Constituição no sector cooperativo e social; h) Outras entidades dotadas de personalidade jurídica, que respeitem os princípios orientadores da economia social.
Túnez	Projet de loi relatif à l'Economie Sociale et Solidaire	Article 4 : Sont considérées des entreprises de l'économie sociale et solidaire, au sens de la présente loi les personnes morales suivantes :	<ul style="list-style-type: none"> - Les coopératives quel que soit la nature ou le type de leur activité ; - Les sociétés d'assurance à forme mutuelle ; - Les sociétés mutuelles de service agricole ; - Les groupements de développement dans Les secteurs agricole et de la pêche.
		Article 5 :	<p>Peuvent être considérés des entreprises de l'économie sociale et solidaire, tout type de personnes morales y compris les sociétés et les associations, à condition de mentionner expressément dans leur statuts particuliers la finalité sociale et de répondre aux principes mentionnés dans la présente loi.</p> <p>L'acte constitutif de la personne morale doit comprendre des dispositions d'organisation démocratique et notamment accorder aux différentes parties concernées des non associés ou actionnaires d'avoir des informations sur le fonctionnement et la participation effective au sein des organes de gestion et la délibération pour avis ou pour vote.</p>

Fuente: Leyes de Economía Social de España y Portugal, la Ley de Economía Social y solidaria de Francia y los Proyectos de ley de Economía Social y solidaria de Marruecos y Túnez.

Formas de Economía Social existentes en diferentes Estados miembros de la Unión Europea. Fuente: CESE. Año 2012

Cuadro 5.3. Componentes de la «economía social»

	Cooperativas	Mutuas	Asociaciones	Fundaciones	Otros
Bélgica	X	X	X	X	X2
Alemania	X	-	X	X	X5
Irlanda	X	X	-	-	X7
Grecia	X	X	X	X	X6
Luxemburgo	X	X	X	X	
Países Bajos	X	X	X	X	
Austria	X	X	X	X	X1
Reino Unido	X	X	X	X	
España	X	X	X	X	X10
Francia	X	X	X	X	X4
Portugal	X	X	X	X	X9
Finlandia	X	X	X	X	
Dinamarca	X	X	X	X	X3
Italia	X	X	X	X	X8
Suecia	X	X	X	X	
República Checa	X	-	-	-	X11
Estonia	X	n/d	X	X	
Chipre	X	n/d	n/d	n/d	
Letonia	X	X	X	X	
Lituania	X	-	-	-	X13
Hungría	X	-	X	X	X12
Malta	X	X	X	X	X14
Polonia	X	-	X	X	X15
Eslovaquia	X	X	X	X	X17
Eslovenia	X	X	X	X	
Bulgaria	X	X	X	X	
Rumanía	X	X	X	X	X16
Países adherentes y candidatos					
Croacia	X	-	X	X	
Islandia	X	X	X	X	

Nota: pregunta del cuestionario: ¿Cuáles de las siguientes formas institucionales considera que pertenecen al ámbito de la «economía social» en su país o, en su caso, a un concepto afín que considere más ampliamente aceptado?

Otras formas específicas de la economía social en cada país:

- X1: Empresas sociales
 - X2: Sociétés à finalité sociale
 - X3: Empresas sociales
 - X4: *Comités d'entreprise*, protección social voluntaria
 - X5: Servicios y agencias de voluntariado; empresas sociales para personas desfavorecidas; empresas alternativas del movimiento feminista y medioambiental; organizaciones de autoayuda; centros socioculturales; empresas de inserción laboral; sistemas de intercambio y comercio local; empresas vecinales y comunitarias
 - X6: Empresas populares
 - X7: Cooperativas de crédito
 - X8: Organizaciones de voluntarios; tipos específicos de asociaciones, tales como asociaciones de promoción social y asociaciones familiares; fundaciones comunitarias; organizaciones no gubernamentales; IPAB: Istituzioni di Pubblica Assistenza e Beneficenza
-
- X9: Misericordias; IPSS (Instituições Particulares de Solidariedade Social)
 - X10: Sociedades Laborales, Empresas de Inserción, Centros Especiales de Empleo, grupos específicos como la ONCE, Sociedades Agrarias de Transformación
 - X11: Asociación de Beneficios Comunes;
 - X12: Empresas sin ánimo de lucro
 - X13: Cooperativas de crédito y empresas sociales
 - X14: Club de bandas
 - X15: Centros de Integración Socioeconómica
 - X16: Unitati Autorizate Proteiate
 - X17: Talleres protegidos, servicios sociales

Planes Nacionales que impulsan la Economía Social en los países europeos (2011-2016). Fuente: CESE. Año 2017.

País	Plan nacional
Bulgaria	Plan nacional para la economía social (2014-2015; 2016-2017).
Polonia	Programa Nacional para la Economía Social. Creación del Comité Nacional para el Desarrollo de la Economía Social.
Portugal	Acuerdo nacional entre el Gobierno y el sector social («Compromissos de Cooperação para o Setor Social e Solidário»).
Rumanía	Solidar - Apoyo a la consolidación del programa de economía social en el marco de POCU - Programa Operativo sobre Capital Humano.
España	Programa de Fomento de la Economía Social y POISES - Programa Operativo de Inclusión Social y Economía Social para el período 2014-2020, cofinanciado por el FSE.
Suecia	Programa plurianual para apoyar a las empresas de inserción, elaborado por el Departamento de Trabajo conjuntamente con el Departamento de Empresa.
Reino Unido	El Pacto, acuerdo entre el Gobierno y el sector voluntario y comunitario. Establecido en 1998, determina una forma de trabajo que mejora su relación en provecho mutuo.