

Emprendimiento Social: de la caridad al empoderamiento

Social Entrepreneurship: from charity to empowerment

ORTEGA-MARTÍNEZ, R.¹

Universidad Juárez del Estado de Durango, Facultad de Economía, Contaduría y Administración, Fanny Anitúa y Priv. Loza S/N, Col. Los Ángeles C.P. 34,200 Durango, Dgo. México.,

ID 1^{er} Autor: Rosa Martha Ortega-Martínez/ **ORC ID:** 0000-0003-0940-723X, **Researched ID Thomson:** D-9064-2018, **CVU CONACYT: ID** 318429

R. Ortega

rmortega@ujed.mx

D. Arrieta, Y. Alabat (eds.). Estudios del emprendimiento contemporáneo en América Latina. Proceedings-©ECORFAN-Bolivia, 2018.

Introducción

Por moda o por necesidad, por idealismo o responsabilidad, como catarsis o como fruto de una profunda reflexión, el Emprendimiento Social (ES) está presente hoy en el lenguaje común del ecosistema emprendedor. Sin embargo, esta creciente inserción del concepto en nuestra cotidianeidad, no garantiza que se ha comprendido del todo su alcance o significado.

Es importante aclarar, que si bien es un término que sugiere innovación o al menos una evolución del emprendimiento tradicional, no es nuevo. Se pueden hallar antecedentes desde el siglo XIX con el surgimiento de movimientos obreros y campesinos que se organizaron en forma de cooperativas o mutualistas en Europa. Sin embargo hoy el fenómeno es más complejo que este movimiento y habrá que distinguirlo. Explorar ciertas definiciones y antecedentes para entender el ES, es la tarea de la primera parte de este capítulo.

Una vez que se ha examinado lo anterior, se revisa el panorama global, destacando las principales plataformas para entender, difundir y apoyar el ES en el mundo. Estas iniciativas a su vez proporcionan un ejemplo en sí mismo de ES, pues no persiguen un beneficio particular y si social a escala mundial.

Finalmente se propone un posible horizonte para el ES en México, destacando que no solo es necesario, sino urgente que más gobiernos, universidades, ciudadanos y promotores del emprendimiento, tomen con seriedad esta práctica, como una base sólida para el crecimiento responsable, sostenible y justo de las regiones.

Desarrollo

Una revisión histórica.

La acción de los ciudadanos para construir o transformar organizaciones que solucionen problemas como la pobreza, enfermedad, analfabetismo, abusos y corrupción en casos de derechos humanos, destrucción ambiental, con la finalidad de hacer una mejor vida para muchos (Bornstein & Davis, 2010) es tan solo una de las maneras de definir el ES.

Con esto, se pretende puntualizar, que aunque el término se vuelve cotidiano en nuestro lenguaje, no necesariamente se entiende lo que verdaderamente implica. Una de las confusiones más grandes radica en pensar que una empresa que se reconoce a sí misma como socialmente responsable, ya es un tipo de emprendimiento social. La verdad es que no lo es. Como el contratar el mismo número de hombres que de mujeres, no hace a un negocio una empresa con equidad de género.

Para entender esas implicaciones, es importante reconocer la relación entre ES y economía de lo social o solidaria. En el siglo XIX el surgimiento de movimientos obreros y campesinos, fueron un primer antecedente de este tipo de economía. Y en Europa, las cooperativas, asociaciones y mutualistas implicaron un entendimiento de la solidaridad vinculada a la transformación social (Laville, 2012). Estos movimientos obreros, estuvieron identificados con la ideología marxista, privilegiando la idea de que habría que oponerse al liberalismo que intentaba acumular riqueza y esta era en consecuencia la causa de la diferencia de clases y la opresión. De este modo, los movimientos que surgieron como una alternativa de organización económica se enfocaron en la idea leninista de tomar el poder político, es decir, del Estado. (Laville, 2012)

Por su parte, la Doctrina Social de la Iglesia, también ha hecho sus aportaciones a este concepto de economía solidaria y un ejemplo de ello es la crítica a la organización obrera basada en la idea socialismo que hace León XIII en la Encíclica *Rerum Novarum*. Al mismo tiempo hace duros señalamientos a la acumulación de la riqueza generada a través de la explotación del hombre.: “lo primero que se ha de hacer es librar a los pobres obreros de la crueldad de los ambiciosos, que abusan de las personas sin moderación, como si fueran cosas para su medro personal” (Leon XIII, PP, 1891) Para terminar reconociendo que la libertad de asociación tiene beneficios tanto para los obreros como para los patrones. Y en este tipo de asociaciones hace énfasis en que no es suficiente acumular bienes, también es necesario recibir educación. Esta encíclica es conocida como el inicio de la doctrina social de la Iglesia.

Juan Pablo II escribiría cien años más tarde *Centecimus Annus*, para celebrar aquella carta papal de León XIII y revisaría el asunto obrero a la luz de los nuevos acontecimientos. Escribiría: “El hombre, usando estos bienes, no debe considerar las cosas exteriores que legítimamente posee como exclusivamente suyas, sino también como comunes, en el sentido de que no le aprovechen a él solamente, sino también a los demás” (Juan Pablo II, 1991), abonando así al concepto solidario de la economía y de las acciones empresariales.

Aquí es pertinente hacer la distinción, entre Economía Solidaria o Social y Economía Social de Mercado, la cual se “basa en la organización de los mercados como mejor sistema de asignación de recursos y trata de corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para su operatoria eficiente y equitativa” (Resico M. F., 2017).

Alfred Müller-Armack fue un economista alemán que puso en la mesa el concepto de Economía Social de Mercado y además trabajó para que después de la Segunda Guerra Mundial, Alemania pudiera implementar este modelo, dando los fundamentos teóricos, entre los que destaca la combinación del principio de mercado y de equidad social. Este sistema, es un intento de que prevalezcan las ventajas de la libertad de mercados como son la productividad, la eficiencia, la autorregulación y también los aportes de la Doctrina Social Cristiana como la cooperación y la solidaridad.

Dentro de la ideología social-cristiana habrá que retomar un principio importante que es el de la subsidiariedad que: “otorga prioridad a la autoayuda frente a la asistencia del estado; por otro lado, implica también que las entidades superiores ayuden a las entidades inferiores para que estas últimas puedan cumplir sus funciones. Todo lo que el individuo puede asumir bajo su propia responsabilidad, ya sea por sí solo o en su círculo privado, no forma parte de las funciones de las instituciones estatales superiores. En este sentido contempla la protección de la autonomía del individuo con respecto a las intervenciones del estado” (Resico M. , 2008)

Aunque lo anterior se presenta como una alternativa al liberalismo y a la economía de estado, es claro que prevalece, como la definición misma de Economía Social de Mercado afirma, las ventajas del libre mercado. Es por ello importante considerar, desde otro lado de la discusión a Piketty, quien aporta un duro punto de vista: los modelos y teorías económicas liberales o socialistas, desde Smith, Ricardo, Malthus, Marx, están basados en noticias, vivencias e ideas que carecen de fuentes estadísticas o de mayor información que la que el entorno cercano podía proveer a sus autores.

Más allá de no podían anticipar fenómenos como el progreso tecnológico o la evolución social y religiosa y con ello costumbres y creencias, se trata de que lo grave de las noticias inmediatas, como el crecimiento poblacional en Francia entre los reinados de Luis XIV y Luis XVI, que llegó a los 30 millones en la década de 1780, daba origen a ideologías económicas, por lo que se puede entender que Malthus afirmara que el problema de la escasez radicaba en el crecimiento poblacional y no en los recursos. (Piketty, 2014). Estos modelos, por tanto, aunque valiosos y muchas veces ya refutados, parecen no ofrecer una solución a los problemas actuales y muchas de las políticas para el desarrollo y la competitividad de las regiones, siguen partiendo de estos precedentes.

En este punto del debate, parece entonces que el liberalismo económico va ganando la batalla al menos ante el único que parece ser suficientemente fuerte para considerarse un contrincante, el socialismo. De tal suerte que llegamos a la economía global y con ello sus crisis financieras y éticas. Las primeras pueden entenderse como el serio cuestionamiento al paradigma de que la globalización traería la integración de regiones atrasadas y que tendrían acceso a procesos de democratización, liberación económica, desregulación y por supuesto apertura. Sin embargo desde 1995 en México, 1997 en Asia, Rusia 1998, Argentina en el 2000 y por supuesto Estados Unidos en 2008, las crisis financieras, son mundiales, tienen efectos en regiones antes no conectadas. (Santos, Barroso, & Guzman, 2013) Y eso nos lleva a las crisis éticas. Tal conectividad parece tener un costo muy alto y no cumplir con la oferta de la globalización: la integración de las personas. México y Estados Unidos son un claro ejemplo de esa crisis.

La realidad económica contemporánea, replantea paradigmas que antes se aceptaban como únicos: o liberalismo o socialismo.

Sin embargo, ambos han demostrado históricamente que la pobreza y la desigualdad, la marginación y la vulnerabilidad de muchos grupos humanos no se han solucionado con el flujo automatizado de capitales y mercancías o con las estrategias de redistribución del ingreso del Estado. Aun más, en este tipo de economías, quedan fuera todos los que “no tienen bienes que intercambiar, poco dinero para comprar o una fuerza de trabajo de menor productividad que no encuentra ocupación en las empresas o instituciones” (Razeto, 1993).

Esta desigualdad, cuestiona seriamente el régimen económico que prevalece y que es la Globalización, como una evolución del liberalismo capitalista. Joseph E. Stiglitz afirma que cuando una sociedad es tan desproporcionada en el equilibrio económico, cuando hay un grupo en el poder que impone las políticas que le benefician, en vez de a las mayorías, se desatan consecuencias que van desde lo civil, los altos niveles de criminalidad y la inestabilidad social. (Stiglitz, 2012). Es así que se requiere no solo, como Stiglitz le llama, suavizar la globalización, sino que se requieren mecanismos de equilibrio e inclusión.

Más recientemente, desde otro lugar de la argumentación acerca de la Economía Social y Solidaria y el ES, organismos como el Foro Mundial Social, en su eje: Alternativas económicas, sociales y solidarias frente a la crisis capitalista, propone revalorar ideas como la economía de lo compartido, el propio emprendimiento social, construir una economía solidaria como alternativa al capitalismo, fortaleciendo el consumo local y socialmente responsable. (FORO SOCIAL MUNDIAL, 2016)

En suma, parece que la disputa va a continuar y nuevos modelos surgirán para intentar dar respuesta a una realidad que por encima de la etiqueta, del origen o del modo en que se mida, está presente. La pobreza, la crisis alimentaria, el deterioro ecológico, las exclusiones sociales y muchos problemas más, están.

Al margen de este debate, están las crecientes las iniciativas para formar asociaciones comunitarias y las movilizaciones colectivas para solucionar problemas. El aumento en la selectividad del trabajo y la creciente ineficiencia de las políticas públicas para generar condiciones de inclusión social, económica y financiera que se traduzcan en oportunidades para muchos (Gaiger, 2011), mueve hacia la reflexión para proponer una acción. Desde la perspectiva de la Economía Social o Solidaria a los Emprendimientos Solidarios o Sociales, hay un camino en común y al mismo tiempo condiciones de aplicación particulares.

De la Economía Social o Solidaria al Emprendimiento Social

La Economía de la solidaridad tiene como principio introducir en niveles cada vez más crecientes la solidaridad en las “actividades, organizaciones e instituciones económicas, tanto a nivel de las empresas como en los mercados y en las políticas públicas, incrementando al eficiencia micro y macroeconómica, generando beneficios sociales y culturales, favoreciendo a toda la sociedad” (Razeto Migliaro, 2016)

En el caso particular de Francia, la Economía Social, ha tenido un evolución interesante, en la que las mutualistas, las cooperativas e incluso las asociaciones sin fines de lucro forman parte de esta y les reconoce como “organizaciones no capitalistas” (Laville, 2012). En Italia desde 1991, existe la figura jurídica de “cooperativas sociales” y en 2001, había 200 mil trabajadores beneficiados con cerca de 7,000 organizaciones de este tipo (Mair & Ganly, 2010) En el Reino Unido, para el año 2005, se reconocen 55,000 empresas sociales. La actividad empresarial se mide a través del Monitor Empresarial Global, el cual informa que en 2006, el 3.3% de la población británica participa en la creación o gestión de una empresa social. En Japón, este sector contribuyó con el 1.5% del Producto Interno Bruto en 2005 y tienen también reconocido jurídicamente este tipo de empresas.

Para Jean-Louis Laville, estas organizaciones, se conciben al interior con fuertes dinámicas de participación y por otro lado, la prosperidad económica se produce, no solamente por lo que se obtiene de la venta de productos o servicios, sino también de la redistribución de estos ingresos, garantizando un fenómeno de reciprocidad e hibridación de recursos.

Y es justamente esta combinación una de las razones que distingue, no solamente en propósitos, sino también en enfoque y por lo tanto en medios utilizados, entre un Emprendimiento Tradicional y uno Solidario.

Greg Dees, quien es reconocido como el padre de la educación en emprendimiento social, pensaba que los emprendedores sociales crean valor público, ofrecen nuevas oportunidades innovando y adaptando, con acciones valientes, aprovechando recursos que no necesariamente están bajo su control pero sobre todo mostrando un fuerte sentido de responsabilidad (Bornstein & Davis, 2010)..

Continuando con J. Gregory Dees (1950-2013), el solía decir que: “Donde otros ven problemas, los emprendedores ven oportunidades. Los emprendedores sociales no se dejan llevar simplemente por su percepción de las necesidades sociales o por su compasión, ellos tienen una visión de cómo lograr mejoras y están determinados a lograr que sus ideas funcionen” (Duke University, 2017), como lo dice la Iniciativa Duke para la Innovación y el Emprendimiento.

Desde esta visión, las necesidades sociales son crecientes como lo son el número de individuos y sus diferentes circunstancias económicas, sus creencias, su entorno político, su acceso a educación, las condiciones geográficas en las que vive, etnias y grupos a los que pertenezca. Esta complejidad de la realidad, requiere sensibilidad. No se trata de darse cuenta de que una determinada región carece de algún tipo de bienestar. Es entender de primera instancia, como los individuos interpretan esa situación y como creen ellos mismos que puede ser solucionada.

En ese sentido, siempre han existido personas, grupos e incluso esfuerzos de Estado, desde los que buscan el bienestar de otros. Y desde este lugar, surgen muchas de las organizaciones no gubernamentales que claramente no tienen una finalidad de riqueza o lucro. Sin embargo, a diferencia de estas asociaciones u organismos, el emprendimiento social tiene la capacidad de envolver iniciativas para crear negocios con una finalidad social o al revés, sostener esfuerzos de bienestar social, que generen ganancia para una comunidad. Como sea que se prefiera decir, de lo que ese trata es de lograr que modelos de negocio solucionen carencias para quienes forman parte de la empresa o para quienes van dirigidos los productos o servicios.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, por su parte ha reconocido la importancia del ES, pues a través de esta práctica se logra el crecimiento inclusivo, se comparte la prosperidad y se combate la exclusión social. Por su puesto, el ES contribuye en la creación de empleos, especialmente locales y también promueve la participación democrática y elimina las barreras para el acceso a servicios. (OCDE, 2017)

Así pues, la OCDE propone la siguiente definición: “La empresa social hace referencia a toda actividad privada, de interés general, organizada a partir de una gestión empresarial que no tiene como principal objetivo la maximización de los beneficios, sino la satisfacción de determinados objetivos económicos y sociales, así como la capacidad de establecer, mediante la producción de bienes o servicios, nuevas soluciones a los problemas de exclusión y desempleo” (Demostier, 2005)

Uno de los ejemplos más exitosos de ES, es Muhammad Yunus, y el Banco Grameen. A finales de 1970 esta institución financiera comenzó a otorgar créditos dirigidos a la población más pobre de Bangladesh, sin fianza. Para el 2009, 8 millones de personas, en su mayoría mujeres habían sido beneficiados con estos microcréditos (Mair & Ganly, 2010). Este esfuerzo fue reconocido en 2006 con el Premio Nobel de la Paz y es posiblemente este acontecimiento el que puso la etiqueta de emprendedores sociales, a quienes desde hace mucho tiempo, lo son.

La importancia de estas iniciativas ha llevado a gobiernos como el Estadounidense, con Barack Obama, a crear por ejemplo, un Fondo para la Innovación Social, que tuvo como propósito identificar programas sin ánimo de lucro, pero prácticos y prometedores. (Mair & Ganly, 2010) Nótese que esta acción busca apoyar a los ciudadanos y no a sustituir sus ideas o compromisos.

Otro esfuerzo interesante es el que lleva a cabo ASHOKA, una organización global que desde 1980 impulsa la innovación y el emprendimiento social: “Crea las condiciones para que cada individuo cuente con las habilidades, conocimientos y herramientas en emprendimiento e innovación social para convertirse en agentes de cambio” (ASHOKA, 2017)

Estas transformaciones, por supuesto incluyen innovaciones en tecnología, energía e industria. Sin embargo, lo más importante es sostener cambios colectivos de comportamiento y pensamiento para tener un mayor impacto a través de estos ES.

Y es que aunque las iniciativas responden a realidades inmediatas o locales, los impactos son de alcance global. Tan solo en 2007, un total de 590 millones de dólares de capitales privados se destinaron a países en desarrollo para apoyar proyectos de ES (Mair & Ganly, 2010).

Continuando con el recorrido de esfuerzos y organizaciones que trabajan para apoyar al ES, en 1971 el profesor Klaus Schwab, creó el Foro Económico Mundial, que es una fundación sin fines de lucro, invitando a la comunidad global: líderes en negocios, gobierno, académicos y sociedad civil para mejorar el estado del mundo. Después en 1998, junto con su esposa, crea una fundación complementaria: La fundación Schwab para el Emprendiendo Social, que tiene el propósito de promocionar soluciones innovadoras y sociales que tienen un claro impacto y funciona como una plataforma para dar a conocer estas ideas, acercarlas a fuentes de financiamiento, darles un soporte para generar credibilidad, proveerlos de socios o asociados clave y en general darles un foro para que los emprendedores sociales, puedan inspirar a otros. (Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, 2017) En 2015, esta fundación dio soporte a 25 organizaciones que operan en más de 45 países. El 56% de los líderes de estos proyectos son hombres y existen 40 millones de personas en el mundo beneficiados con estos ES. El 40% de las empresas apoyadas son un modelo híbrido (cooperativas), el 36% son negocios sociales y el 24% son organismos no gubernamentales (Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. Annual Report 2014-2015, 2016).

The Grameen Creativity Labs, por su parte sostiene que los Emprendedores Sociales, surgen todos los días pues ellos innovan para sobrevivir. Esta iniciativa es un ES en sí mismo. Tiene la misión de difundir la conciencia sobre los negocios sociales, ser un movimiento de ES en el mundo y gestionar el conocimiento acerca de ello mediante tres acciones: “interactuando, incubando y creando”. Además de ser como los otros organismos una plataforma para dar a conocer ideas de innovación social y brindarles soporte académico y acceso a fuentes de financiamiento, una de sus aportaciones más valiosas es proveer de una metodología certificada para los negocios sociales. Desde su perspectiva, los ES no sustituyen a los tradicionales, están llamados a coexistir. (The Grameen Creative Lab, 2017) The Grameen Creativity Labs, surge del Yunus Centre, fundada por Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz 2006, quien ha dicho que sueña en que un día la pobreza solo sea vista en un museo. (Yunus Centre, 2017)

Existen otras organizaciones que apoyan iniciativas de ES, sin embargo lo hacen como una tarea secundaria, que contribuye a sus propósitos esenciales. Tal como Kolping International, que organizando a laicos católicos del mundo, les brinda capacitación, orientación y fondos para el micro emprendimiento y el desarrollo de empresas sociales. (Kolping México, 2017)

A estas alturas y a través de estos ejemplos, ha quedado claro que no se trata de ayudar, se trata de empoderar a las comunidades para resolver sus problemas. Desde luego, este empoderamiento requiere de un cierto ecosistema particular en el que están involucrados académicos, empresarios, inversionistas, emprendedores, instituciones financieras y gobiernos entre otros. Estas fundaciones e iniciativas buscan difundir, brindar soporte y gestionar conocimiento sobre el ES, para que su impacto sea cada vez mayor.

De este modo, el ES no se limita a una fundación que organiza a ciudadanos para proveer soluciones que el gobierno no puede ofrecer, por carecer de recursos o de interés. Y definitivamente se diferencia de las organizaciones de este tipo, pues necesariamente busca generar riqueza. Sin embargo, a diferencia de una empresa con fines de lucro privados, el ES lo hace para proveer de valor y riqueza a una comunidad, a través de un modelo sustentable, sostenible y replicable.

Parte de una definición idealizada sobre aquellos que hacen ES, Dees ha dicho que a través de su rol de agentes de cambio, los emprendedores sociales toman la misión de crear y sostener valor para la comunidad, están atentos y reconocen oportunidades para cumplir su misión, siendo innovadores, adaptados y aprendices continuamente. También actúan con audacia, cuando los recursos que tienen a la mano están limitados. Y por tanto asumen una mayor responsabilidad para manejar los recursos y los resultados creados (Dees, 2001)

El ES en México, un panorama futuro.

La vulnerabilidad en términos económicos para México y el resto de América Latina es un hecho. Por un lado, estamos ante una desaceleración mundial y por lo tanto los niveles de crecimiento esperados no se van a cumplir. En “Perspectivas Económicas para América Latina 2017”, la OCDE sostiene que la región está afectada por un lado por una posible ralentización del crecimiento asiático y que economías como la mexicana tendrán un doble impacto negativo al depender ampliamente de sus relaciones comerciales con Estados Unidos que también se prevé, sufra un decrecimiento económico en 2017. (OCDE, CEPAL, CAF, 2016). En México como en cualquier otra parte del mundo es indispensable emprender. En América Latina la exclusión y las situaciones de desventaja de grupos como indígenas, madres solteras, personas pobres, niños en situación de calle, discapacitados son claros. El costo social y económico de mantener programas sociales opacos del gobierno, cada vez se hace más patente.

Sin embargo, Juan del Cerro, quien es un *influencer* sobre el tema de ES en México, menciona que hay que distinguir entre ver a los grupos vulnerables como una oportunidad para generar riqueza (venderles algo a los pobres) y ver a los negocios como herramienta para resolver problemas sociales. (Del Cerro, 2017)

Y es precisamente este autor, quien hace hincapié en distinguir a las organizaciones y esfuerzos caritativos de las que buscan empoderar a las personas: Las primeras, son entidades filantrópicas que dependen de donativos, fondos gubernamentales, eventos de recaudación y por supuesto no pueden cobrar por sus servicios ni generar utilidad. Están orientados al resultado, a resolver el problema que les ocupa. Las fundaciones están limitadas a recibir y a dar caridad. Quien quiera ayudar es bienvenido. Aunque no tenga talento. Ya que los ingresos son producto de donativos, sería mal visto que se usaran en una campaña para difundir los servicios que se ofrecen. (Del Cerro, 2017)

Abonando al tema, y retomando los conceptos de ASHOKA, Dees y Del Cerro hay de ciertas características que deben tomarse en cuenta para definir al ES y a un emprendedor social, su pensamiento y sus cualidades:

- Los grupos vulnerables, no son víctimas. Si se les considera así, se cambia de lugar mental de inmediato, pues se pasa de benefactor (caridad) a considerarles capaces de generar su propia riqueza y bienestar.
- Los productos o servicios que ofrece una Empresa Social, no tienen por qué ser baratos.
- Las Empresas Sociales pueden y deben generar utilidades. Empoderar a una persona implica eliminar el rezago financiero y posibilitar su inclusión. Eso solo es posible si ve que su trabajo, cambia su realidad.
- Los Emprendedores Sociales son revolucionarios, pero con una motivación social
- Los Emprendedores Sociales, reconocen y persiguen las oportunidades que pueden producir mayor cambio, mayor impacto. Por lo tanto son flexibles en los medios, escalan, incluyen. Se adaptan, aprenden innovan. Entienden al mercado, sus necesidades, van a competir.
- Sin importar lo limitado de sus recursos, un emprendedor social, actúa.
- Es más importante apoyar a un Emprendedor Social que a su idea. De este modo se favorecerá una trayectoria de innovación y creatividad y se fortalecerá a un agente de cambio para toda la vida.
- Los emprendedores sociales generan impacto “al cambiar los sistemas que están detrás del problema y tienen cinco cualidades principales: ideas nuevas, impacto social, creatividad, trayectoria emprendedora y fibra” (ASHOKA, 2015)

Aunque ya existen iniciativas para medir el impacto del ES, y se ha encontrado que este no es significativo, comparado con cualquier otro tipo de emprendimiento, se considera importante como medio complementario que contribuya a la transformación del sistema económico global en un sistema más justo. (Santos, Barroso, & Guzman, 2013)

Esto último, requiere exactamente de lo mismo que un emprendimiento tradicional, que propone una idea innovadora, que busca mercados, que se enfrenta a competidores, que requiere entender de leyes, impuestos, permisos, estrategia, crecimiento. Pero además de todo ello, no perder de vista el sentido social que los impulsa. Por ello, es importante no perder de vista, que como cualquier otro emprendedor, el social posee las mismas características, ventajas y desventajas en América Latina:

- Los emprendedores de la región tienden a tener menos nivel educativo que los de otros miembros de la OCDE (OCDE, CEPAL, CAF, 2016) Los emprendedores tienen menos recursos, carecen experiencia empresarial familiar y por lo tanto están más expuestos al fracaso.
- Ya que el mercado laboral está orientado al género masculino, eso ha favorecido que las tasas de emprendimiento femenino en América Latina, sean más altas que las de otras economías de la OCDE, en la que el promedio de participación de mujeres emprendedoras es del 10%. En México el 25%, Chile 29% , Colombia 45%, por mencionar algunos casos. (OCDE, CEPAL, CAF, 2016)
- Sin embargo este emprendimiento femenino, no empodera a las mujeres, pues el índice de cierre de nuevos negocios es el mismo para cualquier género. De hecho las mujeres tienen la desventaja de entender el emprendimiento como un complemento de sus actividades del hogar y muchas de ellas, lo hacen de manera informal.

Por ello es importante tomar en cuenta algunas recomendaciones para la región, con la finalidad de seguir entendiendo el fenómeno y fomentarlo:

- El modelo híbrido, es decir el de una empresa social que busca fines de lucro, ha ido tomando fuerza. De 2009 solo el 14% de las entidades que solicitaban un apoyo y cumplieron con los criterios de ASHOKA para México y Centroamérica, tenían ese modelo. Mientras que para 2014, este porcentaje subió al 55%, lo que significa que más personas están entendiendo esta práctica. (ASHOKA, 2015)
- Según el informe del estado del ES en México de ASHOKA, particularmente la Cd. De México es un importante centro de ES. Primero porque su población tiene una gran demanda de servicios. Otra factor, es que en la Cd. De México coexiste una demanda sofisticada, dispuesta a pagar por servicios innovadores y más si fortalecen su creciente conciencia social y por otro lado un buen número de personas en situación vulnerable, con necesidades de inclusión. El bono demográfico del país en general, las características de estos jóvenes van dejando de lado el discurso de que el gobierno debe solucionarlo todo, facilitando el surgimiento de emprendedores. Por otro lado, el gobierno también está aprendiendo y de ser un Estado Benefactor, tratando de resolver por el mismo los problemas, se ha trasladado a apoyar a quienes pueden hacerlo, a través de instituciones como el INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor) (ASHOKA, 2015)
- En la práctica, iniciar un negocio social en México es igual que uno tradicional. Esto puede ser un problema más bien de tramitología. En realidad por las características de los emprendedores sociales, estos son los últimos interesados en que se les etiquete de una determinada forma, ya que están centrados en su tarea. Sin embargo, por ejemplo, contar con una figura jurídica es una recomendación que hace el informe de ASHOKA, para que un negocio social pueda al mismo tiempo recibir donaciones e ingresos por los servicios o productos que ofrezca al mercado.

- Otro reto es que aunque en la región, México es el único país que entiende de manera seria el ES, incluso con recursos gubernamentales y programas universitarios (ASHOKA, 2017), todavía hay incubadoras y aceleradoras que no entienden el concepto y se enfocan en el modelo de negocio, dejando de lado la innovación que representa la solución social en sí misma.
- Existen programas desde las Instituciones de Educación Superior para promover el ES y educar al respecto. Sin embargo sin una vinculación con los sectores vulnerables, difícilmente podrá asumir su papel protagónico, indispensable en la formación de habilidades, conocimientos y valores que sostengan a los emprendedores sociales.
- Los apoyos financieros, aunque existen, están diseñados para apoyar a empresas tradicionales. Por ejemplo un préstamo de capital semilla no incluye la cobertura en capital de trabajo y para un proyecto social esto es esencial. Sin embargo no limitativo, hace, como ya se dijo arriba, que se sea más creativo a la hora de buscar financiamientos. Pero ayudaría contar con una serie de productos específicos.

Conclusiones

Al principio se mencionó que una empresa socialmente responsable no es una empresa social. Y es que después de toda la discusión presentada sobre el tema y su concepción, queda claro que la actividad social, no es el principal propósito de una empresa socialmente responsable. Para una social si lo es. Para la primera, incluir personas con discapacidad es un rasgo de retribución social, para la segunda, son la razón, el principio y el fin de su esencia y para quienes se buscarán medios, productos o servicios que ofrecer en el mercado y así combatir la exclusión económica de las que son sujetos estos grupos.

Sea cual sea la semántica que ocupe para promover el término de ES o empresas sociales, ya sea que se defina como las nuevas cooperativas, empresas de interés colectivo, de lo que se trata es que estas promueven servicios y empleos asociando beneficiarios con unos y otros.

Sin importar si estamos frente a una evolución del emprendimiento, de la economía social o de la economía de mercado social, lo fundamental es que si se desea que en México y en la región el ES sea más que una tendencia de la década, se deben atender retos serios, desde la concepción jurídica, el acompañamiento a estos proyectos por parte de las incubadoras y aceleradoras y los servicios financieros que se ofrecen.

Por su parte el Estado, debe hacer su parte garantizando condiciones de infraestructura, seguridad, transparencia y rendición de cuentas para generar confianza y fortalecer esta práctica.

Que las Instituciones de Educación Superior, están llamadas a asumir su responsabilidad social a través de la formación, hospedaje y fomento del ES, con programas, incubadoras, aceleradoras, laboratorios, investigación, observatorios y sobre todo, haciendo que este concepto pase del discurso académico a la vinculación con los menos favorecidos en la sociedad.

Entender, finalmente que ayudar a otros no se hace por caridad o como negocio. Ninguna de las dos fórmulas solucionará la problemática de raíz y de manera sostenida. Se hace ES para empoderar al otro, para que este reconozca que desde su lugar, sus condiciones, sus creencias, sus rasgos, es capaz de generar su propio bienestar. Y esto involucra un alto sentido de compromiso social, pero también la sensibilidad de reconocer oportunidades en el mercado, técnicas y metodologías para participar de manera competitiva, contando la historia de quien fabrica, construye o sirve, esperando así cambiar la conciencia colectiva y aportar para crear una condición social más justa, inclusiva y próspera para todos.

Referencias

- Laville, J.-L. (2012). Conocimiento y políticas públicas de economía social y solidaria. Problemas y Propuestas. En P. Singer, J.-L. Laville, L. Gaiger, V. Andino, V. Jacome C, P. Vazquez Mendez, . . . X. Davalos, & J. Coraggio (Ed.), Conocimiento y políticas públicas de economía social y solidaria. Problemas y Propuestas (1a. Ed. ed., págs. 41-54). Quito, Perú: IAEN.
- Leon XIII, PP. (1891). Carta Pontífica Rerum Novarum: Sobre la situación de los Obreros. Roma, Vaticano: Vaticano.
- ASHOKA. (2015). Emprendimiento Social en México y centro América: tendencias y recomendaciones 2015. ASHOKA. Cd. México: ASHOKA.
- ASHOKA. (2017). Ashoka México y Centroamérica. Recuperado el 3 de Mayo de 2017, de Ashoka Emprendedores Sociales México y Centroamérica, reporte anual 2013: <http://mexico.ashoka.org/impacto>
- Bornstein, D., & Davis, S. (2010). Social Entrepreneurship. What everyone needs to know. New York, USA: Oxford University Press.
- Del Cerro, J. (2017). ¿Qué es el emprendimiento social? Una guía básica para entender el concepto y empezar el camino de los negocios con impacto. Cd. México, México.
- Dees, J. (2001). The meaning of "social entrepreneurship". Kauffman Foundation.
- Demostier, D. (2005). Las empresas sociales: ¿nuevas formas de Economía Social en la creación de servicios y empleos? CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa(52), 219-236.
- Duke University. (2017). Duke Innovation & Entrepreneurship. Recuperado el 17 de Abril de 2017, de Social Innovation & Entrepreneurship at Duke: <https://entrepreneurship.duke.edu/social-entrepreneurship/about/>
- FORO SOCIAL MUNDIAL. (26 de FEBRERO de 2016). FORO SOCIAL MUNDIAL 2016. Obtenido de EJES TEMÁTICOS: <https://fsm2016.org/es/sinformer/axes-thematiques-2016/>
- Gaiger, L. (2011). Universidad Cooperativa de Colombia. Recuperado el 15 de Abril de 2017, de Emprendimientos Económicos Solidarios: <http://wb.ucc.edu.co/institucional5/files/2011/08/emprendimientoeconomicosolidarios.pdf>
- Juan Pablo II, P. (1991). Carta Encíclica : Centecimus Annus , en el centenario de Rerum Novarum. Roma, Vaticano: Vaticano.
- Kolping México. (2017). Fundación Kolping. Recuperado el 10 de Marzo de 2017, de Acerca de: <http://kolping.org.mx/Base.html>
- Mair, J., & Ganly, K. (2010). Empresarios Sociales: innovando hacia la sostenibilidad. En W. W. Institute, L. Starke, & L. Mastny (Edits.), La Situación del Mundo 2010 (I. Bermejo , & M. Garzon, Trads., págs. 213-224). Cd. México, México: Icaria.
- OCDE. (2017). Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de Social Entrepreneurship in Europe- An OECD-European Commission Project: <http://www.oecd.org/cfe/leed/social-entrepreneurship-oecd-ec.htm>
- OCDE, CEPAL, CAF. (2016). Perspectivas económicas de América Latina 2017. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Paris: OCDE.
- Pikety, T. (2014). El Capital en el Siglo XXI. EUA: Harvard University Press.
- Razeto Migliaro, L. (1993). Los Caminos de la Economía de la Solidaridad . Santiago, Chile: Vivarium.

Razeto Migliaro, L. (2016). Recuperado el 17 de Abril de 2017, de <http://www.luisrazeto.net/content/¿qué-es-la-econom%C3%AD-solidaria>

Resico, M. (2008). La Economía Social de Mercado. Una opción de organización económica para Latinoamérica. Recuperado el 2 de Mayo de 2017, de Pontificia Universidad Católica Argentina: http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo12/files/La_Escuela_Social_de_Mercado-_una_opcion_de_organizacion_economica_para_Latinoamerica.pdf

Resico, M. F. (2017). KAS. Recuperado el 3 de Mayo de 2017, de Konrad Adenauer Stiftung: http://www.kas.de/upload/dokumente/2011/10/SOPLA_Einfuehrung_SoMa/parte1_13.pdf

Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. (2017). Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. Recuperado el 5 de Mayo de 2017, de About us: <http://www.schwabfound.org/content/history>

Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. Annual Report 2014-2015. (2016). Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. Recuperado el 5 de Mayo de 2017, de http://www3.weforum.org/docs/WEF_Schwab_Foundation_Annual_Report_2015.pdf

Santos, F., Barroso, M., & Guzman, C. (2013). La economía Global y los Emprendimientos Sociales. *Revista de Economía Mundial*(35), 177-196.

Stiglitz, J. (2012). *El precio de la Desigualdad*. (Taurus, Ed.) Cd. México, México: Santillana Ediciones Generales SA de CV.

The Grameen Creative Lab. (2017). Recuperado el 5 de Mayo de 2017, de The Grameen Creative Lab: <http://www.grameencreativelab.com/our-company/vision-2015.html>

Yunus Centre. (2017). Yunus Centre. Recuperado el 5 de Mayo de 2017, de <http://muhammadyunus.org/>