

**UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL A LA
CONTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SOCIALES EN LA
GENERACIÓN DE PROCESOS DE INNOVACIÓN SOCIAL**

CARLOS ANDRÉS JIMÉNEZ BARRAGÁN

Universidad EAFIT
Escuela de Administración
2013

**UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL A LA
CONTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SOCIALES EN LA
GENERACIÓN DE PROCESOS DE INNOVACIÓN SOCIAL**

CARLOS ANDRÉS JIMÉNEZ BARRAGÁN

**Tesis de grado presentado como requisito parcial para optar al
título de Magister en Gerencia de Empresas Sociales para la
Innovación Social y el Desarrollo Local**

Asesor: MARIO ENRIQUE VARGAS SÁENZ, PhD.

**MEDELLÍN
UNIVERSIDAD EAFIT
2013**

Estas reflexiones son dedicadas a Dios que me ha dado la oportunidad de vivir; a mis padres Marina Esther y Carlos Eugenio de quienes heredé el amor y la disciplina por el estudio; a MariAle quien con su amor e incondicionalidad ha logrado que comprenda el significado del verbo emprender; a Mateo y Nicolás quienes me dieron y me seguirán dando el *empujoncito* faltante; a Luis Alejandro y César Augusto hermanos y amigos incansables durante el camino; y a Mario Enrique Vargas Sáenz, Ph.D director de EAFIT Llanogrande y EAFIT Social cuya amistad, interés intelectual y generosidad han hecho realidad este documento.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
1. EL CONTEXTO PARA LA GERMINACIÓN DE LAS EMPRESAS SOCIALES	11
1.1 La cuestión del desarrollo: Enfoques, tensiones y aportes	11
1.1.1 Las teorías de crecimiento económico: el enfoque economicista del desarrollo.....	11
1.1.2 La comprensión multidimensional del desarrollo	16
1.1.3 La visión del desarrollo desde lo local	19
1.2 Organizaciones de economía social y desarrollo local	23
1.3 Los emprendedores sociales: agentes de transformaciones territoriales	28
2. LAS EMPRESAS SOCIALES	32
2.1 Empresa social: características y definiciones	32
2.2 Consideraciones legales	41
2.3 Aspectos organizacionales	46
2.4 Esquemas de financiación para empresas sociales	56
3. EMPRESAS SOCIALES E INNOVACIÓN SOCIAL	63
3.1 Lo social de la innovación	63
3.2 Las empresas sociales como vehículos generadores de innovación social	69
CONCLUSIONES	73
BIBLIOGRAFÍA	77

LISTAS ESPECIALES

TABLAS:

Tabla 2.1 Resumen comparativo de empresas sociales en seis regiones del mundo	42
Tabla 2.2 Empresas sociales en Europa: una tabla comparativa	43
Tabla 2.3 Modelo de gobernanza de la empresa social	47
Tabla 2.4 Elementos a considerar para la medición de incentivos en empresas sociales	55
Tabla 2.5 Finanzas socialmente responsables	57
Tabla 3.1 Clases de innovación	67

FIGURAS:

Figura 1 Los determinantes de la satisfacción laboral	54
---	-----------

RESUMEN

La globalización pone de manifiesto algunos desafíos para las sociedades actuales. La convivencia interna entre abundancia y escasez es evidente, desborda el enfoque tradicional entre desarrollo y subdesarrollo y mantiene vigente el debate acerca de priorizar crecimiento por encima de desarrollo, o desarrollo en lugar de crecimiento. Sin embargo, la combinación de buenas prácticas de las diferentes escuelas de desarrollo, junto con el redescubrimiento de enfoques del saber económico, coadyuva a la comprensión de experiencias legítimas basadas en relaciones de proximidad. Este capital relacional se erige como constante de análisis en la explicación de motivaciones, vínculos e intercambios entre agentes económicos, estatales y sociales. Este entorno explica el surgimiento de organizaciones que en una actitud de emprendimiento promueven la creación de valor y sostenibilidad para el territorio. De igual forma, la utilización del término innovación social evidencia la disposición que tiene la sociedad para enfrentar retos que la aquejan, frente a los cuales se construyen respuestas con base en las sinergias antes mencionadas, que integran elementos creativos y participativos. Como es de suponer, cualquier definición de innovación social al igual que cualquier proceso que permita identificarla genera controversia.

DESARROLLO, EMPRESAS SOCIALES, INNOVACIÓN SOCIAL.

INTRODUCCIÓN

La globalización pone de manifiesto algunos desafíos para las sociedades actuales. Por un lado, el acceso a factores de producción al igual que la circulación de bienes y servicios son realidades dinámicas, que explican el crecimiento de las economías nacionales. Por el otro, las desigualdades son evidentes no solo entre países, también al interior de estos; estos retos que se creían superados, tales como el acceso de grupos poblacionales a servicios básicos (educación, salud y cuidado), desempleo, reintegración social, entre otros, han evidenciado que su resolución no depende de esfuerzos sectoriales aislados.

La convivencia interna entre abundancia y escasez es evidente, desborda el enfoque tradicional entre desarrollo y subdesarrollo y mantiene vigente el debate acerca de priorizar crecimiento por encima de desarrollo, o desarrollo en lugar de crecimiento.

Ahora bien, está demostrado que la implementación de teorías clásicas de desarrollo económico *per se* no transforma realidades colectivas. Sin embargo, la combinación de buenas prácticas de las diferentes escuelas de desarrollo, junto con el redescubrimiento de enfoques del saber económico, coadyuva a la comprensión de experiencias legítimas basadas en relaciones de proximidad. Este capital relacional se erige como constante de análisis en la explicación de motivaciones, vínculos e intercambios entre agentes económicos, estatales y sociales.

Con el renacer de esta forma de vivir la economía, es válido que los individuos trasciendan, a partir de la generación de satisfactores que

estimulan las capacidades colectivas. Así es como, el desarrollo económico adquiere una noción empírica y multidimensional, en la medida que incorpora elementos geográficos, culturales y relacionales, los cuales le permiten tener una postura desde y para lo local. Esta mirada fomenta respuestas diferenciadas acorde con las expectativas de la comunidad. En un contexto de globalización, la concepción de desarrollo económico local cambia los paradigmas de territorio, Estado, empresa y comunidad. Con este enfoque no se pretende estimular medidas aislacionistas, por el contrario exige la coordinación de roles para competir, colaborar, además de promover condiciones de bienestar y sostenibilidad.

Un entorno benigno al desarrollo económico local -en su concepción multidimensional- estimula la germinación de organizaciones colectivas de tipo económico, social y cultural. Estos agrupamientos declaran sus intenciones de corresponsabilidad por el territorio, a la vez que responden a oportunidades en éste mediante la producción permanente de servicios acordes con las demandas de sus comunidades.

Las personas que conforman estos agrupamientos coinciden en motivaciones comunes representadas por vínculos de afinidad, vecindad o desarrollo personal matizadas en actitudes de emprendimiento, las cuales orientan el cumplimiento de un propósito establecido que contribuye de forma corresponsable con la transformación de una situación que genera descontento dentro de un colectivo territorial. Estos emprendedores son conscientes en el uso de sus capacidades y fomentan la generación de valor económico, social y ambiental en sus comunidades.

El descubrimiento de este relacionamiento deriva de la redefinición de roles, y en particular del reconocimiento de la comunidad como sujeto activo en la construcción de ideal de desarrollo. Lo anterior, debido que el Estado tiende a delegar la prestación de servicios que están bajo su investidura; las empresas –debido a su especialización- no consideran rentables asumir algunas actividades; en este contexto, se visualizan terrenos fértiles para que las comunidades se organicen como voceras y garantes de sus intereses asuman riesgos y participen como oferentes de bienes y servicios requeridos.

Estas organizaciones que en una actitud de emprendimiento promueven soluciones, las cuales responden a demandas de la comunidad habitante de un territorio pueden hacerlo con o sin ánimo de lucro. En ellas hay un énfasis por la creación de valor y sostenibilidad para el territorio, en otras palabras, la actividad económica y el lucro que ésta genera es un medio para alcanzar un fin superior: el goce de bienestar colectivo. De igual forma, si la empresa social opta por constituirse como una entidad sin ánimo de lucro, los excedentes obtenidos por su operación son reinvertidos en la comunidad, a través de acciones dirigidas a la animación social del territorio.

En esta perspectiva, la definición de un marco normativo para las empresas sociales puede ser algo tan simple como complejo; ya que, éstas en su proceso de germinación, constitución y puesta en marcha pueden adoptar particularidades de figuras que habitan en el universo del ánimo de lucro; pero en otras ocasiones, sus comportamientos las ubican dentro del sector sin ánimo de lucro. Además, su estructura de gobierno es el reflejo de acuerdos fundamentales que motivaron su

formalización jurídica: la convivencia conjunta entre elementos relacionales plasmados en códigos organizacionales con estrategias empresariales adaptadas a las circunstancias, cuya cohabitación reconoce la viabilidad de estrategias colaborativas con empresas en las que encuentran afinidad misional.

Como consecuencia de la sinergia entre los componentes empresarial y social, estas organizaciones asumen riesgos necesarios para la producción continua de bienes y servicios, la cual es una actividad indispensable para el cumplimiento de su objeto social; por lo anterior, como cualquier empresa requiere del acceso a recursos e instrumentos que permitan el financiamiento de su operación. Con este propósito de sostenibilidad, las empresas sociales interactúan con sus proveedores y consumidores, adaptan herramientas empresariales, acogen buenas prácticas que derivan en el posicionamiento de sus productos y servicios, al mismo tiempo que les permite tender canales de realimentación con la comunidad. Este atributo de las empresas sociales, permite la coordinación de oferta y demanda, acción que posibilita la lectura e identificación de necesidades comunitarias para su transformación en oportunidades de valor y bienestar colectivo, en forma de oferta de productos y servicios a la medida. Para que esto sea factible, se requiere de una estructura organizacional que reconozca en la creatividad y la flexibilidad una forma de encontrar procesos de diferenciación que puedan escalarse en servicios para competir.

En esta óptica, el presente texto aborda con el apoyo de postulados interdisciplinarios, la contribución realizada por las empresas sociales como figuras asociativas, que desde acciones complementarias e

incluyentes concretan las oportunidades no visualizadas que surgen de la interacción entre Estado, empresa y comunidad, y su contribución con la transformación de situaciones que provocan restricciones en la búsqueda del desarrollo de colectivos poblacionales.

Para obtener tal cometido y construir una base que sustente el presente relato, se compartirá una revisión de los diferentes aportes que al respecto exponen algunas escuelas de desarrollo económico, las cuales coinciden en la búsqueda de bienestar como fin, pero difieren en los medios empleados para alcanzar dicho logro.

De forma complementaria, se expondrán los postulados fundacionales de la corriente de desarrollo local, que reconoce el valor de las relaciones hiladas en el territorio, las oportunidades que emanan a partir de la participación y la proximidad como elementos que aportan en la construcción de respuestas para demandas sociales. Este enfoque pone al ser humano como sujeto colectivo y corresponsable de bienestar, además, lo reconoce capaz y competente para la construcción de su desarrollo y el de su comunidad.

Por consiguiente, los individuos en un ejercicio de reconocimiento de sus capacidades se conciben como autogestores, corresponsables de las acciones que realizan para aportar al desarrollo de su entorno. Nociones como emprendedor y de forma más reciente (y no excluyente) de emprendedor social, permiten que algunos opten por la ruta del lucro, otros asuman la intermediación en el dar para habilitar, y los demás sigan por un sendero en el cual combinan el ánimo empresarial con la contribución social de dicha actividad a la generación de valor en el

territorio. Esta última disyuntiva, que se asemeja a la del empresarismo social se desarrollará como eje central de la presente propuesta.

Puede afirmarse que el empresarismo social como filosofía es fruto de la consolidación del capitalismo durante la revolución industrial, por lo que no es un fenómeno reciente. De hecho, el objetivo de las empresas es desarrollar de manera permanente actividades económicas que produzcan valor y tengan alguna repercusión en la sociedad; por otra parte, las organizaciones sociales tienen el ánimo de contribuir con la habilitación de aquellos menos favorecidos. Razones por las que, el encuentro de ambas intenciones (empresarial y social) gesta las condiciones para comenzar la discusión acerca de lo que es una empresa social.

En efecto, las empresas sociales como su nombre lo indica son eclécticas, toman de su nombre y apellido aspectos relevantes con los que contribuyen, por medio de la realización continua de actividades económicas en la realización de su objeto social. La multidimensionalidad le asigna desafíos relacionados con la definición y aplicación de su ámbito jurídico, aunque comparten algunas características, no encajan en el molde de las organizaciones con ánimo de lucro, pero no son agrupamientos que subsisten de acciones caritativas. De igual modo, su estructura de gobierno reconoce e incentiva la participación en la toma de decisiones de actores considerados tradicionalmente externos, como una medida que realimenta su posición en el mercado; internamente, fomenta una plataforma de incentivos entre sus trabajadores; y promueve con organizaciones afines la celebración de alianzas que complementen

capacidades; esta serie de características las faculta para que sus productos y servicios estén hechos a la medida de sus clientes, con lo cual cumple con sus propósito misional. Por otra parte, como cualquier empresa encara retos con el acceso a recursos para la financiación de sus operaciones, condición que le genera oportunidades y amenazas en la búsqueda de instrumentos financieros pertinentes con sus características. Las empresas sociales son representantes de intereses colectivos, condición que las hace agentes políticos, por lo menos en el seguimiento de aquellos temas afines que conforman la agenda pública; si bien las empresas sociales pueden recibir delegación estatal, no son dependencias públicas.

Paso seguido a la disertación sobre empresas sociales, se detalla la relación entre estas organizaciones y las prácticas de innovación social. En primer lugar, se examinará el concepto de innovación y su enfoque social como un proceso que coadyuva a explicar situaciones que ilustran articulaciones sectoriales en las que se descubren oportunidades para la satisfacción de necesidades colectivas y de creación de valor. La utilización del término innovación social evidencia la disposición que tiene la sociedad para enfrentar retos que la aquejan, frente a los cuales se construyen respuestas con base en las sinergias antes mencionadas, que integran elementos creativos y participativos. Como es de suponer, cualquier definición de innovación social al igual que cualquier proceso que permita identificarla genera controversia. Por un lado, hay quienes consideran que las empresas sociales son una innovación social, ya que, es la expresión activa de una estructura formal explícita del binomio emprendimiento-propósito social. Y por el otro, la perspectiva en la cual se presenta a las empresas sociales como vehículos generadores de

innovación social, en la cual concurren múltiples recursos que resarcen demandas colectivas.

Finalmente, se concluye demostrando la existencia de una complementariedad entre empresa social e innovación social, en particular con la oferta de soluciones que propician medidas afables hacia la inclusión o el acceso de servicios básicos mediante la creación de valor para grupos poblacionales en situación de vulnerabilidad social.

Este texto pretende contribuir con una mirada interdependiente y multidimensional a la forma en que emprendimiento e innovación construyen desarrollo social. Para esto se utilizarán las definiciones nominales y empíricas relevantes que permita demostrar la relación planteada, a partir de una revisión de la bibliografía existente. Y tiene como eje orientador analizar la contribución de las empresas sociales en la generación de procesos de innovación social.

El documento específicamente ofrece una contextualización acerca de los desafíos al desarrollo que surgen con la globalización; para lo cual, identifica las principales características de las escuelas de desarrollo económico; además, dilucida la vigencia de los aportes de las corrientes social y civil del pensamiento económico; demuestra la pertinencia del enfoque de desarrollo económico; relaciona las tendencias de lo social en emprendimiento; plantea las principales características de las empresas sociales; y por último, demuestra la relación existente entre empresa social e innovación social.

1. EL CONTEXTO PARA LA GERMINACIÓN DE LAS EMPRESAS SOCIALES

1.1 La cuestión del desarrollo: Enfoques, tensiones y aportes

1.1.1 Las teorías de crecimiento económico: el enfoque economicista del desarrollo

En términos económicos la teoría del desarrollo estudia las acciones que contribuyen con mejorar el nivel de riqueza y bienestar de una sociedad. De acuerdo con el modelo que se asuma existe un símil de causa y efecto: *un aumento en el nivel de ingreso de un sistema tendrá como consecuencia el incremento respectivo en términos de satisfacción de sus necesidades, y viceversa*. Algunas posiciones clásicas priorizan el aumento de la renta como precedente necesario para mejorar los niveles de bienestar. Otras -en sentido contrario y heterodoxo- exigen que la satisfacción de necesidades sea una condición *sine qua non* para la obtención de mayor riqueza. Al respecto, Todaro y Smith (2012) identifican dos escuelas de crecimiento económico: la clásica y la contemporánea¹, los principales postulados del pensamiento clásico están representados en los siguientes modelos:

- Etapas lineales: En la posguerra europea (1950), surge un modelo a partir de la experiencia de países considerados en su momento

¹ Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2012). Economic development (Eleventh ed.). Boston, United States of America: Pearson. Pgs. 109-200.

desarrollados. Si un país quiere obtener tasas aceleradas de crecimiento económico debe seguir una serie de etapas secuenciales orientadas a la acumulación de recursos de capital: altos niveles de ahorro, inversión y ayuda internacional (Rostow, Harrod, Domar)².

- Cambio estructural: Entre la década de 1960 y comienzos de 1970, los postulados van más allá de los resultados económicos de las inversiones producidas por los superávits. Un país puede salir del subdesarrollo económico, siempre y cuando realice una modernización industrial de sus actividades tradicionales, las cuales por lo general se encuentran en los sectores agrícolas y extractivos (Lewis, Kuznets y Cheney)³.
- Dependencia: La década de 1970 se caracteriza entre otras situaciones por una atmosfera de confrontación bipolar, descolonización y reivindicación de derechos civiles. Desde antiguos territorios coloniales, el pensamiento económico visibiliza relaciones de dominio y dependencia entre países pobres y ricos; situación que hace inviable cambio alguno en las economías de los primeros. El término país en vías de desarrollo hace referencia al comportamiento económico de aquellos países otrora colonias, que transitan en la adopción de paradigmas acordes con sus particularidades sociales e institucionales. Este hecho explica la existencia de altos niveles de desigualdad como resultado de la inmovilidad producida por elites

² *Ibíd.*, pgs. 110-115.

³ *Ibíd.*, pgs. 115-122.

herederas de arreglos coloniales (Cardoso, Faletto, Dos Santos, Paulo VI)⁴.

- Libre mercado: Al finalizar la década de 1970 existen voces que asocian el subdesarrollo con la falta de crecimiento económico debido a la mala asignación de recursos económicos motivada por la intervención estatal en la economía. Este argumento motiva la promoción de privatizaciones (venta de activos públicos) y procesos conducentes a la apertura y liberalización económica de los países (Bauer, Lal, Little, Johnson, Balassa, Bhagwati, Krueger)⁵.

De la misma manera, los modelos contemporáneos de crecimiento económico retoman algunos supuestos del enfoque clásico, e incorporan situaciones propias de países en vías de desarrollo, tales como el comportamiento y la falta de coordinación entre agentes económicos. A continuación se presentan los principales modelos:

- "Big-push": El desarrollo de industrias estratégicas es el resultado de la implementación de políticas públicas que estimulan la coordinación de agentes económicos (Rosenstein-Rodan, Murphy, Shleifer, Vishny, Krugman)⁶.

⁴ *Ibíd.*, pgs. 122-126.

⁵ *Ibíd.*, pgs. 126-131.

⁶ *Ibíd.*, pgs. 163-171.

- “O-ring”: El estímulo hacia actividades productivas complementarias y de alta contribución económica permite que las firmas identifiquen las condiciones necesarias para la coordinación de sus intereses (Kremer)⁷.
- El desarrollo económico como autodescubrimiento: En un marco de internacionalización económica, la coordinación de los agentes empresariales puede descubrir ventajas relacionadas con la producción de determinado bien (Hausmann, Rodrik, Velasco)⁸.

Los anteriores modelos han tenido sus aciertos y errores. Aunque la industrialización de algunos países europeos y de Estados Unidos es un referente histórico válido, no significa que, otros países en condiciones históricas y económicas diferentes deban obligatoriamente seguir esos pasos. Por otra parte, aunque la experiencia indica que el crecimiento de la economía de un país pasa por la consolidación de su actividad industrial, dicha transformación debe ser articulada y orientada para que la producción responda en términos de calidad y competitividad a la demanda interna y externa. De la misma manera, la adopción de un modelo económico es un acto soberano, mediado por las tensiones sociales y políticas que hacen parte del devenir de un país, y de cómo un Estado puede adquirir capacidad de negociación internacional para pactar términos favorables de intercambio comercial. Por último, la crítica no debe centrarse en los llamados de eficiencia y competitividad que son necesarios para la prosperidad de un país, sino a los medios

⁷ *Ibíd.*, pgs. 176-180.

⁸ *Ibíd.*, pgs. 180-184.

proclives al desconocimiento y a la vulneración de acuerdos sociales previamente legitimados, los cuales son desplazados a través de una nueva lectura de valores y conductas economicistas generadores de desigualdad.

No obstante, los postulados contemporáneos del crecimiento económico incorporan el reconocimiento y la necesidad de alineación de objetivos colectivos y hacen un esfuerzo por profundizar en situaciones comunes del desarrollo. Pese a lo anterior y en un contexto de globalización, aún no se comprende la existencia de extremos de riqueza y pobreza, no solo entre países, sino al interior de éstos. Estas diferencias contradictorias y excluyentes inválida el dogma de que un entorno favorable a la globalización promueve el acceso a factores de producción y la libre circulación de bienes y servicios, mejorando los niveles de riqueza y bienestar de aquellos que se globalizan.

Las anteriores situaciones no pretenden descalificar los aportes y demostraciones economicistas, pero si evidencian respuestas de insatisfacción expresadas en movimientos como el foro social mundial, la primavera árabe, los indignados, y "occupy", cuyas consignas coinciden en reclamar la falta de oportunidades y visibilizar la exclusión de aquellos que esperan acceder y disfrutar su porción de riqueza y bienestar.

1.1.2 La comprensión multidimensional del desarrollo

El desarrollo no es un fenómeno exclusivamente económico. El desarrollo trasciende su enfoque economicista y redescubre su ontología social; retoma sus bases humanísticas y desde esa mirada comprende situaciones sistémicas asociadas con la búsqueda del bienestar – material e inmaterial-: alimentación, educación universal, realización espiritual, eliminación de la pobreza, modernización institucional, convivencia con el medio ambiente, acceso a oportunidades de participación económica y política, etc. (Todaro, 2012) ⁹; de la misma forma, esta perspectiva multidimensional amplifica otras voces:

El pensamiento encíclico: La doctrina social de la iglesia católica hace un llamado sobre los retos del desarrollo. Invita a que se acoja al amor como principio articulador entre las micro-relaciones (amistades, familia y comunidad) y las macro-relaciones (interacciones sociales, económicas y políticas), con el objetivo de combatir el predominio del egoísmo exacerbado que anestesia a los seres humanos frente situaciones de desigualdad, pobreza y exclusión. (Benedicto XVI)¹⁰.

La relación entre desarrollo y libertad: Situaciones como: la pobreza, la tiranía, la escasez de oportunidades económicas y privaciones sociales

⁹ *Ibíd.*, pg. 12.

¹⁰ Benedicto XVI. (2009). Carta Encíclica Caritas in veritae. Consultado el día Enero 10, 2012 en el Sitio Web Vaticano: http://www.vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate_sp.html

sistémicas restringen la libertad de los individuos e impiden el desarrollo de su agencia. (Sen, 2011)¹¹

La extrema pobreza: Es la negación de los derechos humanos, por tal razón, el mercado debe contribuir con oportunidades para los pobres, las cuales pasan por: el reconocimiento de sus derechos, su habilitación ciudadana y su participación en procesos de inclusión económica. (Yunus, 2008)¹²

El renacimiento de la economía civil: En contraposición con la economía neoclásica, el pensamiento económico del humanismo civil legitima y favorece la realización de intercambios, que se orientan a partir de principios relacionales como reciprocidad, proximidad y virtud; en lugar de transacciones conducentes a la maximización de deseos egoístas de las firmas (Bruni y Zamagni, 2007)¹³.

Desarrollo humano integral: Rescata postulados acerca de las opciones de la articulación entre lo macro y lo micro, y las oportunidades que brinda la humanización de comportamientos asumidos (o no) desde diferentes escuelas económicas, como una forma de concebir y

¹¹ Sen, A. (2011). Desarrollo y libertad (Décima ed.). (E. Rabasco, & L. Toharia, Trad.) Bogotá, Colombia: Planeta Colombiana S.A.

¹² Yunus, M. (2008). Un mundo sin pobreza: Las empresas sociales y el futuro del capitalismo (Primera ed.). (M. Asensio, & A. Santos, Trad.) Madrid, España: Paidós.

¹³ Bruni, L., & Zamagni, S. (2007). Economía civil: Eficiencia, equidad, felicidad pública (Primera ed.). (C. Catroppi, Trad.) Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros.

reconocer alternativas legítimas de desarrollo. El reconocimiento de capacidades sociales adquiridas y no impuestas que permitan adaptar cambios requeridos por los colectivos sociales (Neef, Elizalde, & Hopenhayn, 1995)¹⁴

La visión multidimensional del desarrollo es incluyente, en este sentido Todaro y Smith:

La comprensión del desarrollo debe articularse con tres objetivos nucleares: primero, subsistencia, entendida como la manera de satisfacer las necesidades básicas que le permitan al ser humano tener un nivel mínimo de vida. Segundo, autoestima, que hace referencia a la valoración y amparo de los derechos para que un individuo se reconozca en dignidad, respeto y determinación. Tercero, libertad, como la capacidad que tienen los individuos por optar por diferentes preferencias para satisfacer sus necesidades. Se puede concluir que el desarrollo es una realidad física y mental, en la cual una sociedad, por medio de combinación de procesos sociales, económicos e institucionales, asegura los medios para obtener una mejor vida cumpliendo los siguientes objetivos:

1. Incrementar la disponibilidad y amplia distribución de bienes básicos para la subsistencia.
2. Aumentar los niveles de vida para mejorar el bienestar material y generar mayores condiciones de autoestima individual y nacional.
3. Expandir el rango de opciones económicas y sociales.

En esta perspectiva, el debate científico independientemente de la posición que se asuma no ha logrado responder a situaciones cotidianas, que vulneran la legitimidad de acuerdos sociales establecidos. Ejemplo de la anterior se ilustra en las situaciones colectivas de marginalidad, pobreza y restricciones de acceso a servicios colectivos amparados

¹⁴ Neef, M. M., Elizalde, A., & Hopenhayn, M. (1995). Desarrollo a escala humana: Una opción para el futuro. Medellín, Colombia: Publicromía.

legalmente a grupos poblacionales, que coexisten en un ambiente inequitativo, en el cual se presentan situaciones de bienestar, prosperidad y goce de derechos acordes con el nivel de riqueza, capacidad de consumo o relacionamiento adquiridos por algunos individuos.

1.1.3 La visión del desarrollo desde lo local

El desarrollo de la globalización visualiza una tendencia: la coexistencia de situaciones de inequidad tanto en el acceso como en la distribución de los recursos requeridos por una sociedad. Estos desequilibrios trascienden el debate académico, tienen voces y rostros que expresan su insatisfacción, al cuestionar la legitimidad de las medidas que implementan los acuerdos sociales vigentes; por ejemplo, los tiempos y la pertinencia de las respuestas ofrecidas por estructuras centrales, difieren de las expectativas de cambio asumidas por individuos en situación de disconformidad.

La recurrencia de estas situaciones y sus efectos alentaron un cambio de enfoque, por medio del cual, se reconoce el valor de la cercanía y de instancias participativas conformadas por agentes sociales con intereses comunes. Esto contribuye con la construcción de respuestas que aportan en la transformación legítima y oportuna de las necesidades priorizadas. En este sentido, el proceso decisonal adopta una estructura de "abajo hacia arriba", el cual combina de forma óptima aquellos objetivos requeridos para la resolución de demandas colectivas, a la vez que reconoce la importancia de elementos colaborativos surgidos por la

articulación con colectivos sociales. El proceso de descentralización es un ejemplo de lo mencionado, en la medida que, comunidades empoderadas respondan en forma coordinada con el nivel central a situaciones particulares de su entorno.

En este contexto, surge el enfoque de "lo local" como una opción viable que prioriza el "territorio" como el eje vivo para la formulación e implementación de acuerdos que respondan a las situaciones vulneradoras de acuerdos colectivos. De igual forma, existen postulados científicos acerca de territorio y desarrollo local, los cuales se referencian a continuación:

El territorio: De forma conceptual, hace referencia a "una extensión terrestre delimitada que incluye una relación de poder o posesión por parte de un individuo o grupo social, sobre el cual median unas consideraciones de: ocurrencia, espacio, conocimientos, diferenciales, concurrencia, cambio e identidad"¹⁵. En el actual contexto, este concepto trasciende nociones geográficas, de laboratorio e incluso de espacio en el que se asignan inversiones; y trasciende a partir del reconocimiento de sus condiciones de diferenciación como partícipe y socio estratégico para el desarrollo de procesos de participación social,

¹⁵ Geiger, P. (1996). Des-territorialização e espacialização. Tomado de: Montañez, G. y Delgado, O. (1998). Espacio, territorio y región: conceptos básicos para un proyecto nacional. Publicado en: Cuadernos de geografía, vol. VII, No. 11-2.

competitividad empresarial, así como de resolución de conflictos. Al respecto es pertinente citar a Garofoli (2009)¹⁶:

“El territorio representa un cúmulo de relaciones sociales. Es también el lugar donde la cultura local y otras características locales intransferibles se superponen, donde los individuos y las empresas establecen relaciones y donde las instituciones gubernamentales y locales intervienen para regular la sociedad”.

Desarrollo combinado con “lo local”: Para el presente documento se adoptará la perspectiva europea de desarrollo local, en la cual, los procesos liderados desde lo local ganan vigencia, y se refiere a aquella estrategia empleada para responder a la crisis macroeconómica y al ajuste como consecuencia de la decadencia industrial y las deslocalizaciones (Boisier, 2001)¹⁷. De forma complementaria, se tendrá como referente la definición de Vásquez Barquero¹⁸:

“Un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente, una dimensión político-administrativa en que las

¹⁶ Garofoli, G. (2009). Los sistemas productivos locales. In Z. Pallares Villegas, & O. Castelletti, El desarrollo a partir de lo local: Algunos fundamentos teóricos (p. 97-151). Bogotá, Colombia: Fondo Editorial Corporación Nueva Empresa.

¹⁷ Boisier, S. (2001). Desarrollo (local). ¿de qué estamos hablando? Artículo publicado en Madoery, O. y Vásquez, A. (eds.), Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local. Editorial Homo Sapiens, Rosario, 2001.

¹⁸ Ibíd.

políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local”.

De acuerdo con lo anterior, los procesos de desarrollo local enfatizan acciones en y con la comunidad, razón por la cual es necesaria una conciliación de intereses entre agentes estatales, empresariales y sociales. Con este propósito, por ejemplo, frente a situaciones territoriales como el desempleo surgen entre otras: acciones coordinadas de habilitación de capacidades para personas en dicha situación, figuras como las agencias locales de empleo, o el uso de herramientas de economía solidaria para combatir situaciones de desempleo de largo tiempo. Por el lado del campo empresarial, existen ejercicios de fomento para la adaptación, especialización y competitividad de empresas locales, a través de estrategias como: incubadoras o aceleradoras empresariales, entrenamientos especializados para las demandas de las empresas y promoción de marcos regulatorios que permitan la condición de inserción en el mercado de nuevas empresas locales. En lo político, lo local también es protagonista: se pone en marcha la descentralización como un ejercicio que tiene como objetivo fortalecer competencias políticas y fiscales de las entidades subnacionales; en consonancia con lo anterior, el ciudadano se descubre como sujeto de derechos y deberes, y se le brindan las condiciones para que sea participe de la construcción del desarrollo de su entorno.

Estas iniciativas responden a cambios derivados de procesos de internacionalización económica, en la medida que son dirigidas hacia la generación de condiciones de diferenciación y competitividad, las cuales reconocen y potencializan elementos endógenos del territorio. En este

contexto: tienen cabida nuevos servicios y trabajos que vinculan dimensiones sociales y económicas; la formalización de alianzas, orientadas por una parte, al desarrollo del talento humano y al reconocimiento de estrategias sobre la base de incentivos y motivación en las condiciones de los trabajadores; y por la otra, al diseño de mecanismos de participación, financiación y evaluación de acciones empresariales destinadas a la provisión de bienes y servicios colectivos.

1.2 Organizaciones de economía social y desarrollo local

Dentro del pensamiento económico contemporáneo, la tendencia monetarista apela por la división de funciones entre el Estado y el sector empresarial. Por un lado, el primero regula y brinda condiciones para la realización de intercambios en el mercado, además, su participación dentro de procesos de administración económica están orientados hacia la generación de ahorro público que permita cumplir con el pago de la deuda. Por el otro, las empresas asumen un rol de competencia, que se enfoca hacia la minimización de costos y maximización de utilidades en el menor horizonte de tiempo posible, a través del uso intensivo y aplicado insumos tecnológicos. En la práctica, esto se manifestó en una serie de reformas institucionales que tenían como objetivo promover la actividad empresarial, como por ejemplo, la generación de incentivos a la contratación de personal (flexibilización), que en algunos casos produjeron situaciones relacionadas con vulneración de derechos laborales e incidencia en situaciones de pobreza, desempleo e informalidad.

En este contexto, la inequidad es uno de los resultados de la globalización, se vive en los territorios y exige respuestas desde éstos; no obstante, cualquier alternativa de solución evidencia disposición del entorno, la articulación de intereses y el empoderamiento de agentes territoriales, como elementos que permitan la elaboración colectiva de hojas de ruta adaptadas a las causas y consecuencias de procesos asociados con la internacionalización económica. Es así que, las acciones lideradas por organizaciones de economía solidaria son una opción que visualizan la búsqueda y el reconocimiento de alternativas anti-exclusión, las cuales apelan a “la construcción de un sistema de economía social con fortalezas en lo asociativo, el cual reconoce la sabiduría y las relaciones de cooperación entre personas y comunidades, con una estrategia de creación de otros sistemas de producción e intercambio y articulador de lo regional hacia lo por medio de redes solidarias”¹⁹.

Se puede afirmar que las primeras manifestaciones sistémicas de economía solidaria o social²⁰ se remontan a la Europa del siglo XIX; en donde la articulación de valores compartidos hacia iniciativas de origen comunitario fue una forma de responder a situaciones que agobiaban a la población. En esta perspectiva, se comparten algunas definiciones asociadas con el concepto de economía solidaria:

¹⁹ Coraggio, J. Alternativas en la lucha contra la pobreza y la exclusión. Ponencia en la sesión plenaria del Eje 3: Lucha contra la pobreza y la exclusión, del DIALOGO NACIONAL, Quito, 21-23 de enero de 2003.

²⁰ Para efectos del presente documento se emplearán los términos economía social o solidaria como sinónimos.

La economía solidaria abarca las distintas formas de organización para las que optan los ciudadanos y ciudadanas con el objetivo de crear sus propias fuentes de trabajo o para acceder a bienes y servicios de calidad al costo más bajo posible, en una dinámica de reciprocidad y solidaridad que articula los intereses individuales y el interés colectivo²¹ (Ortiz Roca, 2001).

La economía social... agrupa el conjunto de las actividades y organismos, generados desde el empresariado colectivo y que se ordenan en torno a los principios y reglas de funcionamiento siguientes:

- Servicios para los miembros o para la colectividad más que búsqueda de beneficios o de rentabilidad financiera;
- Autonomía de gestión en relación con el Estado;
- Estatutos y procesos de decisión democráticos que involucran a los usuarios y usuarias, trabajadores y trabajadoras;
- Primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en la distribución de los excedentes e ingresos;
- Actividades basadas en los principios de la participación y de la responsabilidad individual y colectiva (Chantier de l'économie sociale, 2001)²².

En ambas definiciones se encuentran elementos comunes relacionados con la autogestión o reconocimiento y puesta en marcha de capacidades ciudadanas en la transformación de necesidades en oportunidades colectivas. Lo anterior, reafirma la noción de que los ejercicios inspirados en los principios de economía solidaria crean valor y fortalecen lazos sociales, lo cual en sí es una respuesta a las

²¹ Boulianne, M., Fraisse, L. & Ortiz Roca, H. La economía solidaria: hacia un modelo renovado de desarrollo. Taller "Economía solidaria". Disponible en: <http://ecosol.socieco.org>

²² *Ibíd.*

frustraciones resultantes del egoísmo exacerbado que se promueve desde sectores que defienden los resultados del paradigma de economía de mercado. Por lo anterior, se traen a colación algunos de los principios de economía social²³:

- El objetivo fundamental de la economía ha de ser la satisfacción de las necesidades básicas de la comunidad en su totalidad, eliminando por tanto las bolsas de pobreza y de marginación, y aumentando paulatinamente el bienestar de todos.
- Todas las actividades económicas que se lleven a cabo con ese objetivo han de ser ecológica y socialmente sostenibles, lo que significa que han de ser
 - Autóctonas y autónomas,
 - Autosuficientes, reduciendo el intercambio al ámbito local o regional,
 - Igualitarias y no discriminatorias y
 - Sujetas a las decisiones políticas de la comunidad (Escorihuela, 2007)

Por consiguiente y acorde con su concepción filosófica, las organizaciones de economía solidaria asumen comportamientos diferentes de organizaciones económicas basadas en lógicas de mercado. Las últimas compiten a partir de la deslocalización, la gestión de costos, la generación de incentivos para el consumo masivo y reiterado que permita absorber la producción; situaciones que para muchos es percibida como ventaja competitiva, pero que enfrenta contradicciones, como por ejemplo: la deslocalización atenta en contra del sentido de pertenencia y protección y fidelidad que los territorios les brindaban a las empresas; la gestión de costos, en particular aquella de corto plazo y centrada en la rentabilidad financiera, hace que las

²³ Escorihuela, J. (2007). Principios de la economía solidaria. Obtenido del sitio Web: http://www.redmujeres.org/biblioteca%20digital/principios_economia_solidaria.pdf

decisiones empresariales no consideren factores sociales y ambientales que por lo general se encuentran en el mediano y largo plazo; y por último, la necesidad de aumentar desbordadamente la producción hace que el proceso de transformación de materias primas sea ecológicamente insostenible.

De igual manera, esta lógica de exclusión competitiva tiene efectos que se reflejan en deficiencias relacionadas con la redistribución de la riqueza, lo cual incide en situaciones de fractura social que claramente contradicen los postulados planteados por la economía solidaria en la generación de valor social y ponen a prueba la capacidad y creatividad que tienen agentes sociales para responder de forma legítima a demandas planteadas por grupos poblacionales en situación de exclusión: jóvenes, personas adultas en situación de desempleo, adultos mayores, personas en situación de discapacidad, grupos étnicos y personas en situación de reintegración social.

Por lo anterior, en el enfoque solidario del pensamiento económico se rescatan las dimensiones colectivas e integral del ser humano, siendo éste eje participe de: la autogestión colaborativa, la interrelación de acciones en un territorio concreto, y de las asociaciones basadas en la confianza y cercanía de sus agentes. Esta concepción antropocéntrica rompe con el paradigma que asume a las personas como subordinadas y dependientes del factor capital.

Esta colectivización que fundamenta la perspectiva solidaria del pensamiento económico, ofrece alternativas, que pueden considerarse satisfactorios colectivos para aquellas situaciones asociadas con la

inequidad y el desempleo. Sin embargo, la viabilidad de éstas requiere de elementos de adaptabilidad y legitimidad que se reflejen en un entorno: que por un lado, favorezca y articule los sectores público, empresarial y comunitario; que por el otro, promueva mecanismos de financiación con metodologías de rentabilidad económica, social y ambiental pertinentes para iniciativas de economía social; y por último, identifique, entrene y realice seguimiento a las oportunidades detectadas para grupos emprendedores y organizaciones de economía solidaria.

Por lo tanto, las experiencias de autogestión de organizaciones económicas inspiradas en postulados solidarios pueden ser una opción viable para contrarrestar los efectos negativos de la globalización; ya que, contribuyen con la generación de acuerdos sectoriales para la transformación de problemas en oportunidades territoriales, sin que por esto medien políticas de aislamiento o que desestimen la competencia y la innovación sectorial.

1.3 Los emprendedores sociales: agentes de transformaciones territoriales

El concepto clásico de emprendimiento hace referencia a la capacidad y disposición asumida por ciertos individuos, de liderar procesos de generación de valor orientados hacia el progreso económico en una sociedad. De acuerdo con los autores que se analicen, esto se puede lograr: primero, mediante la reubicación de recursos hacia áreas productivas (Say); o segundo, a través de la combinación de factores de

producción (Schumpeter); o tercero, de forma complementaria, por medio del aprovechamiento de las oportunidades creadas debido a cambios en la sociedad (Drucker); o por último, con la movilización de recursos de terceros que permitan el logro de los objetivos de emprendimiento (Stevenson). En este sentido, cuando al término se le añade la palabra social existe una declaración explícita y central de que la misión del emprendimiento tiene como objetivo resolver problemas sociales²⁴.

Debido a estas características, Dees (2001) señala las diferencias que existen entre emprendedores tradicionales y sociales, las cuales median por la generación y medición de valor: los primeros se rigen por condiciones de mercado, en la medida que éste es el mecanismo de asignación de recursos, que se basa en criterios de rentabilidad y eficiencia para la creación de valor económico. En el caso de los emprendedores sociales, éstos también operan en el mercado, pero a diferencia de los primeros, la lógica de mercado no es el mecanismo idóneo para medir la creación de valor social, que es el elemento misional de un emprendimiento social. Por ello, presenta una definición "idealizada" de los emprendedores sociales, a quienes considera agentes de cambio en el sector social con las siguientes características:²⁵

Agentes de cambio porque atacan las causas del problema, en lugar de tratar los síntomas; buscan crear cambios sistémicos y mejoras sustentables, y aunque sus acciones son locales tienen el potencial de estimular mejoras globales.

²⁴ Dees, J. (2001). The meaning of social entrepreneurship. Disponible en: <http://www.caseatduke.org/>

²⁵ Ibíd.

- *Adoptan una misión que crea y sustenta valor social (no solo valor privado):* la misión es fundamental y esta característica los diferencia de emprendimientos tradicionales y de prácticas de responsabilidad social. Tener ganancias, crear riqueza o servir a los deseos de los clientes podría ser parte del modelo, pero son medios, no el fin en sí mismo; buscan retornos sociales de largo plazo sobre la inversión.
- *Persiguen y reconocen inalcanzablemente nuevas oportunidades para cumplir esa misión:* donde otros ven problemas, los emprendedores sociales ven oportunidades; se les identifican competencias de persistencia con voluntad para hacer los ajustes requeridos para lograr la mejoría que plantea su misión.
- *Se articulan en un proceso de innovación continua, adaptación y aprendizaje:* son innovadores, en un sentido en el cual la innovación puede tomar diversas formas, no se requiere inventar algo completamente nuevo, simplemente adaptar a una situación determinada la aplicación de una idea existente. No son inventores, son creativos en la aplicación de lo que otros han aplicado. Esta característica también aplica para la financiación de sus proyectos. Tienen a tener una alta tolerancia para la ambigüedad y el aprendizaje en la administración de riesgos.
- *Actúan audazmente sin estar limitados por los recursos a su disposición:* usan recursos de forma eficiente y se apalancan por medio de estrategias colaborativas con terceros. Exploran todas las opciones de recursos desde la filantropía hasta métodos comerciales del sector de negocios. Desarrollan estrategias de recursos que soportan y refuerzan sus misiones sociales.
- *Exhiben elevadas capacidades de rendición de cuentas por los acuerdos y resultados generados:* se aseguran que han realizado una lectura correcta de las necesidades y valores de las personas y las comunidades con las cuales colaboran. Comprenden las expectativas y valores de sus "inversionistas", incluyendo aquellos que invierten dinero, tiempo y/o conocimiento para ayudarlos, por lo cual generan estrategias de realimentación de los progresos obtenidos en términos sociales,

financieros y administrativos, los cuales siempre deben estar alineados con la propuesta misional.

Esta definición y características se suman a otras existentes, las cuales coinciden en afirmar que: primero, los emprendedores sociales se mueven en fronteras difusas, en aquellas intersecciones en donde se encuentran el sector público, privado y comunitario. Segundo, en lugar de dejar la resolución de necesidades sociales al gobierno o a las empresas, los emprendedores sociales encuentran en el liderazgo de la coordinación sectorial las oportunidades para aportar a la transformación de sociedades y que esta experiencia sirva de experiencia para otros colectivos sociales. Tercero, la necesidad de articulación o trabajo colaborativo que permita el intercambio de experiencias, así como entrenamientos especializados de acuerdo con la etapa en que se encuentre el proyecto de emprendimiento social. Cuarto, aunque de forma reciente (década de los 80 del siglo 20) se le otorga un tratamiento científicamente el término emprendimiento social, existen evidencias empíricas de iniciativas lideradas por colectivos sociales que responden a estas características a lo largo de la historia de la humanidad, las cuales se visualizan en particular en momentos de crisis económica y social. Y quinto, las estructuras organizacionales de los emprendimientos sociales son planas, especializadas en su misión, y adoptan mecanismos acordes con sus principios fundacionales basados en la gobernanza y transparencia de sus acciones.

2. LAS EMPRESAS SOCIALES

2.1 Empresa social: características y definiciones

Como consecuencia de la crisis del Estado de bienestar varios países implementaron estrategias de libre mercado. Dicha estrategia se fundamentó en una serie de medidas de ajuste económico, dentro de las cuales priman una delegación en el sector privado de la provisión de bienes y servicios ciudadanos. Bajo este supuesto, los agentes privados se rigen por lógicas de mercado, en las que los recursos son asignados con criterios de capacidad, eficiencia y rentabilidad; de la misma manera, el Estado asume un rol de regulación o garante de derechos, sin embargo, sus restricciones financieras impiden que cumpla oportunamente con esa labor. La combinación de estos elementos contribuye con explicar, la presencia de grupos poblacionales con restricciones en el acceso de dichos bienes y servicios; colectivos a los que la inacción empresarial y estatal, les motiva a hacer parte de la respuesta que solucione su insatisfacción.

Las empresas sociales surgen en un ambiente que visualiza respuestas inoportunas, por parte del Estado y el mercado a situaciones de descontento social; además, son plataformas para que ciudadanos en una actitud emprendedora se expresen con soluciones que contribuyan con la transformación de situaciones que atentan contra el bienestar. Son organizaciones del tercer sector y en el desarrollo de sus acciones tienen similitudes, al igual que diferencias con entidades de economía social y del ámbito sin ánimo de lucro. Aunque reconocen la importancia

del emprendimiento, no pueden encasillarse como emprendimientos sociales.

El término empresa social hace referencia a una organización, que tiene una misión explícita de contribuir con medidas económicas a la disminución de situaciones que causan desequilibrios comunitarios. Acorde con el nombre empresa posee una estrategia que guía su accionar, asume riesgos económicos y reconoce en el emprendimiento un elemento que la diferencia de organizaciones sociales tradicionales. El apellido social expresa la determinación de cambio y reconoce que la gobernanza se construye con el reconocimiento del valor que otorgan la participación y la pluralidad para la construcción de acuerdos.

Las empresas sociales son aliadas naturales del Estado y de empresas tradicionales porque complementan roles y coinciden en actividades, tales como: promoción de servicios comunitarios, formación de personas en situación de desempleo, reintegración de grupos poblacionales y generación de nuevas fuentes de empleo. Tienen un carácter polidimensional que las hace transmisoras de bienestar, mediante dos acciones: el fomento de servicios sociales a grupos poblacionales en situación de exclusión social, y la representación e interacción de intereses comunitarios.

Algunas características que ayudan a identificar a las empresas sociales pueden ser encontradas en diversos sectores (United Nations Development Program and European Research Network project,

2008)²⁶: primero, las empresas sociales comparten propósitos misionales con las organizaciones sin ánimo de lucro, pero distan de éstas respecto de restricciones a distribución de excedentes operacionales; mientras que una entidad sin ánimo de lucro no puede distribuir, para una empresa social esto puede ser optativo. Segundo, las empresas sociales son afines con agrupamientos de economía social, coinciden con la declaración misional de priorizar beneficios a sus integrantes, en lugar de la obtención de ganancias para los inversionistas; de igual manera en ambas figuras prevalece el principio de una cabeza un voto; y la distribución limitada de algunos excedentes financieros. Tercero, las empresas sociales al igual que las organizaciones del tercer sector hacen parte de la sociedad civil, tienen una misión específica definida alrededor de objetivos sociales, que cumplen a través de la defensa de intereses comunes y con actividades económicas de producción de bienes o servicios.

Un entorno matizado por la desconcentración de funciones estatales, la participación del sector empresarial en asuntos públicos y la incidencia comunitaria en ejercicios de asignación de recursos ayuda a comprender porque algunas organizaciones no gubernamentales, de economía social o de la sociedad civil complementan sus acciones de representación y defensa de valores con actividades de producción de bienes y servicios afines con su propósito misional, que les permita garantizar su autonomía operacional y sostenibilidad financiera. Cuando estas

²⁶ United Nations Development Program and European Research Network project. (2008). Social enterprise: a new model for poverty reduction and employment generation.

organizaciones se involucran en actividades productivas hay un ambiente favorable para el emprendimiento y empresarismo, la adopción de prácticas competitivas, y la puesta en marcha de estrategias de incentivos al personal, medidas tradicionalmente halladas en empresas con ánimo de lucro.

Por lo anterior, la principal característica que diferencia a las empresas sociales de otros agrupamientos sociales es la acogida de prácticas de emprendimiento y empresarismo, que contribuyen directamente con el cumplimiento de su objeto social. En otras palabras, cuando una organización social decide producir bienes u ofertar algún servicio, lo hace con dos criterios, primero: la identificación de una oportunidad de negocio; y segundo: asumir un riesgo en la obtención de ingresos económicos que aporten con el cumplimiento de su misión.

Esta particularidad no se interpreta aisladamente del entorno que rodea a algunas sociedades afligidas por condiciones de pobreza, exclusión, flujos migratorios, restricciones sociales, debilidad institucional, desempleo y otras situaciones que lesionan las capacidades necesarias para el desarrollo humano. De ahí la importancia, de actos sectoriales (públicos, privados y comunitarios) coordinados para la elaboración de un marco propicio para las empresas sociales, que por un lado: incentive el cumplimiento de sus postulados misionales mediante la armonización de metodologías empresariales en la valoración de intervenciones sociales y ambientales; y por el otro: reconozca las oportunidades para la prestación de servicios comunitarios, que surgen con la identificación de necesidades colectivas.

El emprendimiento hace parte de la dinámica organizacional de las empresas sociales, razón por la cual existen algunas diferencias acerca de cómo éste elemento se concibe (United Nations Development Program and European Research Network project, 2008):

“Por emprendimiento social se hace referencia al proceso a través del cual emprendedores sociales crean empresas sociales. Con relación al emprendedor social existen algunas diferencias en la forma en que éste cumple con su misión social y en los sectores en los cuales ocurre el fenómeno, por ejemplo, en Estados Unidos el talante del emprendimiento social está asociado con las competencias de un individuo y se enfatiza en el concepto de fronteras difusas entre instituciones y formas legales así como en la generación de utilidades a la par de valor social; en el caso europeo, las competencias de emprendimiento son colectivas y asociativas, los discursos son variados y se localiza a menudo en el tercer sector.”²⁷

Por ende, cualquier definición del concepto empresa social coincide en articular los siguientes componentes: emprendimiento; propósito o contribución social y territorial; y distribución de excedentes. Las empresas sociales se inspiran en principios multisectoriales y su polivalencia funcional no riñe con formas jurídicas, siempre y cuando, en los documentos jurídicos se hagan explícitos sus principios constitutivos. Con base en lo anterior, el concepto se nutre de dos dimensiones: social y económica^{28 29}.

²⁷ *Ibíd.*

²⁸ *Ibíd.*

²⁹ La definición clásica de empresa es aquella unidad de producción privada básica en una economía capitalista, para su funcionamiento contrata trabajo y compra otros factores con el fin de hacer y vender bienes o servicios. SAMUELSON, Paul y

De esta forma, la dimensión empresarial incorpora los siguientes aspectos:

1. Una producción de bienes y (o) servicios de manera continua: esta condición diferencia a las empresas sociales de organizaciones similares del sector sin ánimo de lucro, en la medida que la actividad productiva es una función inherente de la organización.
2. Un elevado grado de autonomía: si bien las empresas sociales pueden contar con participación de agentes estatales y acceder a esquemas de financiación pública, estas organizaciones no son apéndices estatales y su administración se realiza con estándares privados.
3. Un nivel significativo de riesgo económico: las empresas sociales son organizaciones que surgen del emprendimiento, y por ende, su viabilidad financiera depende de los esfuerzos de sus integrantes y trabajadores.

NORDHAUS, Will. Economía. Decimocuarta edición. Madrid: Mc Graw Hill, 1993. p. 897. Por otra parte, social hace referencia a la sociedad humana en su conjunto; favorece la concepción de grupo por encima de la especie; además, si a la palabra social se le agrega el artículo "Lo" es decir, "Lo social", el concepto se estructura en un tiempo y un espacio específico y particular, así el sector social se compone por los siguientes sectores: ingresos, salud, educación, vivienda, derechos humanos, cultura, medio ambiente, justicia, participación y democracia, recreación. QUINTERO URIBE, Víctor Manuel. "Evaluación de proyectos sociales. Construcción de indicadores sociales". Bogotá: Fundación FES, 2000; p. 21.

4. La presencia, junto con voluntarios y consumidores, de un cierto número de trabajadores remunerados: al ser una figura empresarial, que produce bienes o presta servicios parte de sus recursos financieros están destinados para la contratación y remuneración de personal; no obstante, puede contar con el apoyo de voluntarios para el apoyo en procesos especializados.

Por otra parte, la dimensión social presenta las siguientes características:

1. La organización tiene un objetivo explícito de beneficio a la comunidad: su declaración y puesta en marcha misional contribuye con el alivio de situaciones que agobian a colectivos territoriales.
2. Ser una iniciativa colectiva, es decir, promovida por un grupo ciudadano que comparte propósitos y necesidades comunes. Su naturaleza plural y participativa disminuye actuaciones oportunistas y egoístas; asimismo, facilita que el liderazgo sea un valor organizacional y no exclusivo de sus miembros fundadores.
3. Tener una jerarquía que no esté basada en la propiedad de capital, como se ha mencionado, se rige por el principio de una cabeza un voto, y no por el monto de capital que una persona o un grupo de personas aporten a la organización.
4. Garantizar una participación extendida a los procesos decisorios, que incluya todas, o casi todas las personas o grupos interesados en la actividad, en los cuales rompe paradigmas empresariales

tradicionales, ya que, los beneficios de la empresa social trascienden de sus empleados y asociados, amplificándose hacia la comunidad en general.

5. Orientar la distribución de los excedentes objeto de su actividad: como cualquier otra empresa, las sociales realizan ejercicios de distribución de excedentes al final de su ejercicio operativo. En cuanto a la distribución existen diferentes tendencias que orbitan entre: el reparto limitado y la reinversión en proyectos afines con el territorio y la comunidad beneficiaria de los servicios de la empresa social. Sin embargo, como toda unidad empresarial, las empresas sociales tienen el reto de generar sostenibilidad económica, por lo anterior, los excedentes desde el punto de vista empresarial son destinados a la apropiación de reservas que permitan la reposición de activos y el fortalecimiento patrimonial. Y desde el aspecto social: a la inversión en actividades que impacten en la comunidad beneficiaria del servicio y vecina del territorio.

La empresa social es un híbrido que con el desarrollo de una actividad productiva creadora de valor, responde a demandas colectivas no resueltas satisfactoriamente por el Estado o el mercado. En síntesis, las principales características de las empresas sociales son las siguientes:

- Cuentan con espíritu emprendedor, que las diferencia de organizaciones sin ánimo de lucro y de economía social; además de ser organizaciones autónomas (no son dependencias públicas) que actúan en condiciones de mercado, asumen riesgos económicos mediante la provisión de bienes y servicios con los cuales contribuye

con el cumplimiento de su misión. Esto hace que las decisiones administrativas se tomen con criterios empresariales y permite la movilización de recursos plurales.

- Tienen un propósito y una contribución socio-territorial explícita amparada por sus códigos de constitución, por lo cual sus actividades están articuladas con objetivos sociales elegidos por colectivos comunitarios que habitan en el territorio donde intervienen.
- En algunos casos, los excedentes generados son distribuidos y en otros reinvertidos; esto depende, tanto del marco normativo que rija a la organización como de sus acuerdos constitutivos. Sin embargo, los criterios de distribución o reinversión obedecen a criterios relacionados con el cumplimiento de objetivos misionales, el fortalecimiento de la organización y el desarrollo de acciones comunitarias en el territorio en donde actúa la empresa social.
- Pueden operar bajo varias formas legales, lo cual trasciende la discusión acerca de la figura legal que deba adoptar el agrupamiento, y privilegia el hecho que los documentos de constitución legal reflejen los principios y mecanismos que caracterizan a una empresa social (autonomía, propósito social, contribución territorial y distribución de excedentes).
- La estructura de propiedad y gobernanza es colectiva e involucra a diferentes públicos relacionales en sus instancias decisorias.

En resumen, las empresas sociales en consonancia con su denominación: participan en el mercado, a través de la producción continua de bienes y servicios, con la cual contribuyen a la solución de necesidades comunitarias priorizadas. La convivencia manifiesta entre dimensiones social y económica en la prestación de servicios de interés general, es una característica que las diferencia, y la vez complementa acciones realizadas por dependencias públicas, colectivos sociales y otras figuras del sector con ánimo de lucro.

2.2 Consideraciones legales

El término empresa social no tiene una definición estándar, sin embargo, existe algún grado de consenso con relación a las características que identifican a una organización que actúa como tal. Las empresas sociales se reconocen por su multidimensionalidad, propiedad equivalente con el grado de exigencia requerido para clasificarlas dentro de alguna tipología jurídica. De hecho, al hacer una revisión de la existencia de estas organizaciones por algunos países, se encuentra diversidad en las formas jurídicas (organizaciones con y sin ánimo de lucro, y de economía social), al igual que variedad en la adopción de marcos normativos. La tabla que se presenta a continuación ilustra este planteamiento:

Tabla 2.1 Resumen comparativo de empresas sociales en seis regiones del mundo

	Estados Unidos	Europa occidental	Europa central	Suramérica	África del sur	Sureste asiático
Tipo común de organización	Sin ánimo de lucro	Asociación/cooperativa	Asociación/cooperativa	Cooperativa/mutual	Institución de microfinanzas/empresa pequeña	Empresa pequeña/sin ánimo de lucro
Marco legal	Bajo discusión	En desarrollo	En desarrollo	Bajo discusión	Aún sin considerar	Aún sin considerar

Fuente: Adaptado de Kerlin, J. A. (2010). A comparative analysis of the global emergence of social enterprise.

Dentro de las regiones que se analizan, Europa está a la vanguardia en el estudio comparativo de formas legales para empresas sociales; por ende, la metodología desarrollada por Caffagi e Iamiceli (2009) resulta útil para examinar cómo se concibe el objeto social de estas organizaciones. Los autores diferencian tres modelos organizacionales: primero, el cooperativo: las empresas sociales son asumidas por la ley como empresas cooperativas que tienen objetivos sociales. Segundo, el modelo de empresa: las empresas sociales son organizaciones con ánimo de lucro, sus resultados tienen un componente social, además de contar con restricciones a la distribución de excedentes. Y tercero, de forma abierta: la organización se rige por un marco normativo sobre resultados sociales, pero ésta no adopta una figura legal específica. El estudio analiza siete países europeos y resume las características del objeto social de la siguiente forma³⁰:

³⁰ Cafaggi, F., & Iamiceli, P. (2009). New frontiers in the legal structure and legislation of social enterprises in Europe: A comparative analysis. En A. Noya, The changing boundaries of social enterprises (págs. 25-87). Paris, France: OECD PUBLICATIONS.

Tabla 2.2 Empresas sociales en Europa: una tabla comparativa

	Modelo cooperativo				Modelo de empresa		Modelo de forma abierta	
	Italia	Portugal	Francia	Polonia	Bélgica	Reino Unido	Finlandia	Italia
Nombre que recibe la organización	Cooperativa social	Cooperativa de solidaridad social	Sociedad cooperativa de interés colectivo	Cooperativa social	Sociedad con finalidad social	Empresa de interés comunitario		Empresa social
Finalidad social	<u>Tipo A:</u> provisión de servicios educativos, sociales y de cuidado. <u>Tipo B:</u> actividades de emprendimiento con el objetivo de integrar a población en situación de desventaja en la vida laboral.	Trabajan por la satisfacción de necesidades sociales y para la promoción e integración de personas desfavorecidas, con la cooperación y autoayuda de sus miembros.	Producen o entregan bienes o servicios de interés general o colectivo, que pueden ser valiosos en términos de utilidad social.	Estructuradas como cooperativas de trabajo, que conforman desempleados y personas en situación de vulnerabilidad social y se dedican a la reintegración social y/o profesional de sus miembros.	Tienen el compromiso de no perseguir objetivos de lucro a favor de sus accionistas (no obstante se admite una distribución limitada de utilidades) y el cumplimiento de una serie de requisitos fijados por la ley.	Las actividades de la compañía deben ser ejercidas para el beneficio de la comunidad.	Fomento empresarial para la contratación de personas en discapacidad y de largo tiempo de desempleo.	Cualquier tipo de organización que permanentemente y principalmente opere una actividad económica cuyo objetivo es la producción de bienes y servicios de bienestar, a la par que persigue objetivos de interés personal.
Definida por	Ley	Ley	Ley	Ley	Organizaciones privadas que operan como empresas sociales	Regulador público diferente del legislador	Ley	Ley
Tienen en cuenta	Sectores y objetivos sociales	Tipo de beneficiarios	Objetivos	Objetivos sociales	-	Beneficio para la comunidad	Objetivos sociales	Sectores
Restricción a la distribución		Total		Total				
Topes a la remuneración, permitida a favor de	Miembros y no miembros		Miembros y no miembros		Miembros	Miembros y no miembros	Depende de la forma legal	Solo para aquellos que no son miembros

Fuente: Cafaggi, F., & Iamiceli, P. (2009). New frontiers in the legal structure and legislation of social enterprises in Europe: A comparative analysis.

Los autores deducen que la diversidad encontrada sobre el objeto de las empresas sociales coincide con la variedad de los sistemas legales y resaltan: la participación activa de agentes estatales en algunos casos; el éxito del modelo cooperativo como actor privado en el sector de economía social; y la desaceleración del emprendimiento como consecuencia del exceso de voluntariado, ya que, este último limita la cantidad de trabajo pago que podría ser realizado. Por último concluyen con algunas recomendaciones dentro de las cuales se destacan³¹:

- La posibilidad de llevar a cabo una actividad, que puede ser clasificada como emprendedora, como la principal actividad de la organización para lograr objetivos sociales.
- Una legislación que defina ampliamente un mecanismo de control sobre la naturaleza social de la finalidad perseguida por la organización.
- La aplicación de un bloqueo parcial de activos de la empresa social, que asegure el logro de objetivos sociales, esto implica una restricción parcial de distribución.

En síntesis, como lo señala el estudio del PNUD y la Red EMES (2008) gran parte de las empresas sociales europeas operan en entornos legales del tercer sector, adoptan figuras jurídicas que las facultan a participar en la venta de bienes y servicios sin muchas restricciones y en condiciones de mercado³². De manera complementaria, la convivencia de las empresas sociales con esquemas normativos multisectoriales (sin y con ánimo de lucro y de economía social) explica la aparición de

³¹ *Ibíd.*

³² United Nations Development Program and European Research Network project. (2008). Social enterprise: a new model for poverty reduction and employment generation.

esfuerzos que permiten, en palabras de Clément y Gardin, (2000) “la traducción jurídica” de las principales características de estas organizaciones³³: las restricciones a la distribución de excedentes operacionales, la presencia de mecanismos de participación democrática, la generación de externalidades positivas de tipo colectivo y la protección de sus beneficiarios.

Para el caso de Estados Unidos, el debate jurídico sobre las empresas sociales trasciende de idealizar marcos normativos y figuras jurídicas hacia la identificación de criterios que concedan al gobierno mecanismos apropiados para su regulación, dentro de estos se encuentran (Alter, 2003)³⁴: la naturaleza de la actividad empresarial (si guarda relación o no con la misión de la organización); el uso o destinación de los ingresos obtenidos (si es acorde con la actividad misional o para otros propósitos); la fuente de ingresos; el monto del ingreso obtenido a través de la empresa social (y su grado de participación en el presupuesto); y la combinación de todas las anteriores.

En resumen, no existe un marco normativo que cobije el modelo societario postulado por las empresas sociales, lo que se encuentra son adaptaciones de instrumentos y figuras jurídicas preexistentes, como es el caso de organizaciones con y sin ánimo de lucro, y entidades de economía solidaria. Esta flexibilidad propicia un margen de maniobra

³³ Clément, H., & Gardin, L. (2000). *L'entreprise sociale*. Arles: Impatiences démocratiques.

³⁴ Alter, S. K. (2003). *Social enterprise: a typology of the field contextualized in Latin America*. Washington: Inter-American Development Bank.

acorde con la polivalencia emanada por las empresas sociales, y del mismo modo, incita a la discusión de medidas que aboguen por la conciliación o adaptación de principios constitutivos y características expuestas. Los incentivos normativos deben promover la conformación de nuevos agrupamientos, del mismo modo que el reconocimiento de acciones contributivas lideradas por organizaciones preexistentes.

2.3 Aspectos organizacionales

Un atractivo de las empresas sociales es el balance que resulta de las tensiones entre sus dimensiones económica y social; respecto de esta última, se resalta la forma en que se concretan los principios democráticos consagrados en sus postulados organizacionales. Estos aspectos las hacen idóneas para evidenciar particularidades de algunos procesos como: toma de decisiones, rendición de cuentas y representación de intereses.

Las empresas sociales europeas adoptan principios democráticos que tienen origen en el movimiento de economía social; por ejemplo, el proceso de toma de decisiones es coherente con la expresión “una cabeza, un voto”, que además de visualizar el espíritu participativo de estas organizaciones, guarda coherencia con la articulación entre valores y acciones.

El contexto de crisis del Estado de bienestar y de adopción de mecanismos de mercado para la asignación de bienes colectivos, condujo a que organizaciones sociales asumieran simultáneamente con

la defensa de sus premisas misionales, actividades de producción u oferta de bienes y servicios, como una medida que contribuyera a llenar vacíos dejados por la falta de respuestas oportunas de agentes estatales y empresariales. En este sentido, las empresas sociales logran coordinar acciones internas y externas para contribuir con la transformación de necesidades sociales en oportunidades de valor. De ahí surge la relevancia del término la gobernanza, que de acuerdo con Fazzi (2008) “atañe al conjunto de responsabilidades y procesos decisionales que condicionan el desarrollo de una organización; y consta de elementos tales como: los procedimientos mediante los cuales se obtiene la información necesaria para tomar decisiones; los actores involucrados, al igual que los intereses representados en los procesos decisionales; el conocimiento que sustenta las decisiones, etc.”³⁵. Estas características del modelo de gobernanza conceden a las empresas sociales un primer diferenciador respecto de otras organizaciones (Tabla 2.3)

Tabla 2.3: Modelo de gobernanza de la empresa social (Low, 2006)

Propósito	Propiedad	Modelo de gobernanza	Perspectiva
Con ánimo de lucro	Los accionistas tienen derechos sobre los activos	Administrativo	Accionista
Sin ánimo de lucro	Restricciones sobre la propiedad de los activos (algunas veces topes a dividendos)	Democrático	<i>Stakeholders</i>

Fuente: Travaglini, C., Bandini, F., & Mancione, K. (2010). Social enterprise in Europe: Governance models. Facoltà di Economia di Forlì - AICCON.

Los *stakeholders* son la base del modelo de gobernanza de las empresas sociales y hacen referencia a aquellos grupos de actores que afectan o

³⁵ Fazzi, L. (2008). Governare un'impresa sociale secondo l'approccio multi-stakeholder: un'analisi di casi. *Impresa sociale*, 193-225.

se afectan por la actividad de la organización, dicha afectación se manifiesta en términos de intereses y expectativas comunes o complementarias, como de impactos negativos recíprocos (ICONTEC, 2008)³⁶.

La perspectiva de *stakeholders* se articula con los principios y el modelo organizacional de las empresas sociales. En el primer aspecto, la organización tiene una misión explícita de contribuir con acciones legítimas en la transformación de una situación que afecta a una comunidad. En el segundo, el carácter democrático de las empresas sociales logra que la relación entre los individuos y la organización trascienda del nexo legal; dicho de otro modo, ser beneficiario de una empresa social no exige membrecía, ni vinculación laboral.

³⁶ Para efectos del documento se utilizará el término en el idioma original, su traducción puede ser aceptada como partes interesadas. Generalmente, estos actores contemplan las siguientes categorías:

- a) representantes de la organización, como socios, asociados, propietarios, directivos, aliados y gremios;
- b) trabajadores, sus familias y sus organizaciones;
- c) clientes y consumidores y sus organizaciones;
- d) competidores;
- e) Estado, sus representantes e instituciones;
- f) Comunidades, tanto locales como regionales, según el ámbito de operación de la organización, incluidas familias, minorías y diferentes formas de organización social;
- g) Proveedores de todo tipo de insumos, capital, servicios, conocimiento, tecnología y
- h) Otros que resulten relevantes para la organización como la academia, los medios de comunicación.

Fuente: ICONTEC. (2008). Guía técnica colombiana sobre responsabilidad social. Bogotá: ICONTEC.

Otro aspecto relevante tiene que ver con la participación de *stakeholders* en órganos de dirección, situación que promueve la realización de actividades productivas articuladas con las necesidades de la comunidad. Al respecto se formulan algunos criterios a evaluar (Travaglini et al, 2010)³⁷: primero, los conflictos de intereses entre miembros/ *stakeholders* (representados en la Asamblea General) con los de los administradores (que a menudo tienen el control directo de las empresas). Segundo, el balance entre la participación de los *stakeholders* y la rapidez del proceso de toma de decisiones que exige el mercado. Y tercero, el proceso conducente a la composición de los órganos de gobierno.

La heterogeneidad de intereses que conviven al interior de una empresa social hace que sea costoso implementar un modelo de gobernanza *multistakeholder* (Dragone y Viviani, 2008)³⁸; posición contra argumentada por Fazzi (2008), quien a partir de un estudio de caso en empresas sociale italianas señala algunos elementos a tener en cuenta durante el diseño e implementación para que dicho modelo sea eficaz y productivo³⁹:

- *La cultura de la empresa*, como variable que explica la complejidad de algunos comportamientos organizacionales y previene el

³⁷ Travaglini, C., Bandini, F., & Mancione, K. (2010). Social enterprise in Europe: Governance models. Facoltà di Economia di Forli - AICCON.

³⁸ Dragone, D., & Viviani, M. (2008). Cultura organizzativa e sostenibilità della governance multi-stakeholder. *Impresa sociale*, 163-192.

³⁹ Fazzi, L. (2008). Op. Cit.

surgimiento de conflictos potenciales. La cultura organizacional puede ser modificada y estimulada al cambio; por ejemplo, al hacer énfasis en elementos simbólicos que resalten la dimensión *multi-stakeholder* de actos organizacionales, o por medio del uso de la oratoria y el lenguaje al destacar lo valioso de algunas prácticas en lugar de otras.

- *El nivel de gradualidad del acercamiento multi-stakeholder*, en el sentido que este enfoque no solo cuenta con diferentes posibilidades de introducción y mejora, sino que su gradualidad sería un problema que debe regirse con oportuna conciencia y de forma progresiva, sin imposiciones o motivaciones ideológicas.
- *La orientación estratégica* de las empresas sociales prioriza mantener un contacto fuerte con la comunidad local y perseguir objetivos que impacten directamente sobre la calidad de vida de sus habitantes. La orientación hacia la comunidad en lugar del cliente, es fundamental en el caso de las empresas sociales para sustentar el funcionamiento de sus modelos de gobernanza *multi-stakeholder*, debido a la existencia de un vínculo estrecho entre el fin de las organizaciones de trabajar con y para la comunidad.
- *Las competencias de los administradores y de la gerencia*: la gestión del modelo de gobernanza *multi-stakeholder* está conectada con las destrezas que tienen los administradores y responsables de la empresa social, en temas como: administración, emprendimiento, estrategia, sostenibilidad y gestión de problemas organizacionales.

- *La formación, el desarrollo y las habilidades sociales*: la formación y el desarrollo de competencias gerenciales (gestión y administración) explican la evolución emprendedora de las organizaciones sin ánimo de lucro; del mismo modo, el fortalecimiento de habilidades comunicativas posibilitan la articulación y coordinación de intereses múltiples, además de promover la socialización de conocimiento e información de manera fluida y eficaz.
- *La definición de la misión*, que tradicionalmente hace referencia al principal elemento de identidad de las empresas sociales. La misión expresa los objetivos finales, los valores, las motivaciones y los principios cardinales del accionar organizacional. Existen muchos estudios que revelan la existencia de una relación directa entre la claridad de la misión y el éxito de las organizaciones. La importancia de contar con una misión definida es fundamental para las organizaciones *multi-stakeholders*, ya que, ésta es la declaración formal de una idea colaborativa que articula un sistema de valores en la que coinciden diferentes portadores de interés.
- *La gerencia de la misión*: la misión debe representar algo coherente y significativo para toda la organización; igualmente, atañe a la gestión de la cultura organizacional y de los elementos simbólicos y de identidad que emergen de la práctica cotidiana del accionar organizativo. La responsabilidad de la gerencia enfatiza el valor de ciertas prácticas, procesos o decisiones que incorporan simbólicamente los valores y elementos portadores de la misión de la empresa.

- *El estilo de liderazgo:* una empresa *multi-stakeholder* es una representación plural de intereses, que a título diverso participan del funcionamiento de la organización. El pluralismo es un índice de una mayor democracia organizacional, pero no es un sinónimo de ausencia de jerarquía y responsabilidad diferenciada. La exigencia de este ejercicio de influencias por parte de quienes disponen de una posición de mayor centralidad organizacional (presidente, coordinador) enfatiza la importancia de la adopción de estilos de liderazgo congruentes con el enfoque *multi-stakeholder*, para lo cual, habitualmente diferencian los siguientes estilos: autoritativo, carismático, laxo o democrático participativo.
- *Las herramientas y procesos resultantes del involucramiento activo y la coordinación de los diversos portadores de intereses:* dentro de las que se resaltan, la administración del proceso comunicativo. La comunicación es importante, tanto en la transferencia de información, así como instrumento para ayudar a las personas a compartir representaciones de los problemas y modos de acción, por tal razón, la información más eficaz para las empresas sociales es aquella multinivel. Un segundo conjunto de instrumentos y procesos cruciales para favorecer la colaboración, el involucramiento y la coordinación de los intereses está representado desde la participación activa, a la realización o diseño de acciones e iniciativas comunes.
- *La visibilidad y la transparencia:* La visibilidad entendida como la oportunidad como generar y construir conocimiento a partir de experiencias organizacionales que contribuyan con el fortalecimiento de la confianza de los *stakeholder*; y de forma complementaria,

transparencia como la actuación consciente y coherente con la declaración misional que posibilita el relacionamiento con diversos agentes.

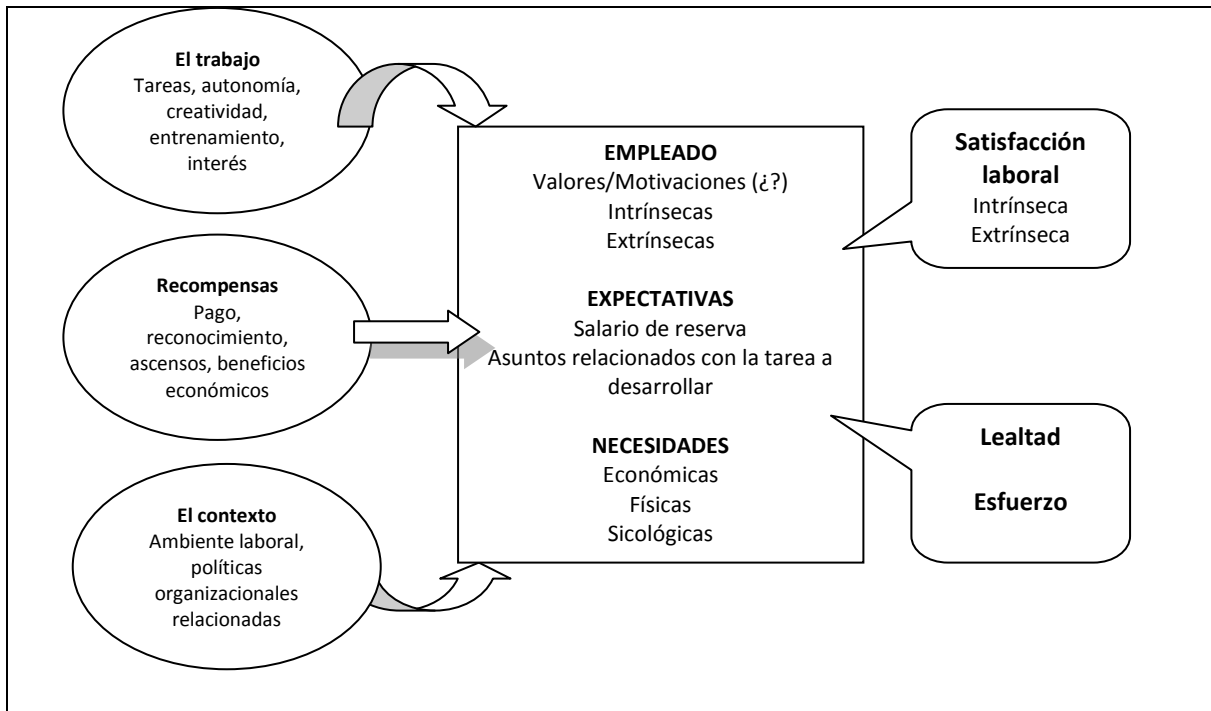
Por lo anterior, las empresas sociales se conciben como sistemas relacionales que despliegan estrategias que impiden su atrofia y aislamiento, esto explica su presencia y comprensión de los cambios en su entorno. Para que esto sea una realidad es conveniente la implementación de herramientas que contribuyan con la rendición de cuentas e interlocución con *stakeholders*, tales como: el balance social, las encuestas de satisfacción, el manual de gestión y el código ético⁴⁰.

Estudios recientes sobre empresas sociales como en el caso de Depedri (et al, 2010)⁴¹ contradicen enfoques económicos tradicionales acerca del salario como elemento fundamental de un esquema de incentivos, que motiva a los trabajadores a tener un mejor desempeño.

⁴⁰ Maino, G. (2008). Il dialogo con gli interlocutori nelle imprese cooperative sociali. *Impresa sociale*, 125-162.

⁴¹ Depedri, S., Tortia, E., & Carpita, M. (2010).. Euricse Working Papers.

Figura 1: Los determinantes de la satisfacción laboral



Fuente: Depedri et al, 2010. Incentives, job satisfaction and performance.

La evidencia explorada por los autores demostró que en empresas sociales italianas el compromiso, la satisfacción y el esfuerzo de los trabajadores se puede incrementar, por medio de la implementación de incentivos no monetarios, los cuales responden a objetivos específicos de la gerencia de recursos humanos; de igual forma, que la contribución del trabajador también depende del compromiso cognitivo y sicológico. En este sentido, las empresas sociales parecen proveer a sus trabajadores una mezcla específica de incentivos, concebidos como incentivos extrínsecos no salariales (por ejemplo, entrenamiento, un ambiente positivo de trabajo, un oficio, etc.) y recursos intrínsecos (participación, autoestima, reconocimiento social, utilidad social, etc.).

Tabla 2.4: Elementos a considerar para la medición de incentivos en empresas sociales

ITEM	Características	Criterios orientadores
Motivaciones laborales	Extrínsecas	Flexibilidad en las horas de trabajo / Salarios e incentivos económicos / Autorrealización y prospectos de carrera / Estabilidad laboral
	Intrínsecas	Autonomía, variedad y creatividad / Coherencia del trabajo con el entrenamiento individual / Visibilidad social del trabajo / Ambiente físico del trabajo / Compartir ideas comunes y valores
	Altruistas y relacionales	Ayuda a población en desventaja / Relacionadas con el trabajo / Relacionadas con personas por fuera del trabajo
Justicia distributiva	El salario es justo en comparación con	Nivel de educación / Entrenamiento y experiencia / Responsabilidad y rol laboral / Esfuerzo requerido / Estrés y tensión / Lealtad a la organización
	Aspectos colectivos	Salarios de los colegas en la organización / Salarios de los empleados en otras organizaciones / Salarios de los superiores / Las posibilidades económicas de la empresa
Procedimientos justos	Calidad del trato. Sus superiores ...	Son amables y colaboradores / Son sensibles a sus necesidades personales y familiares / Son sensibles sobre las necesidades del trabajo / Prestan atención a las propuestas e ideas de los trabajadores / Brindan consejo y orientación / Brindan una adecuada ponderación a la calidad de los resultados
	Calidad del proceso de toma de decisiones. La empresa ...	Brinda consejo y orientación / Recoge información completa de la actividad del trabajador / Trata a sus trabajadores de la misma forma / Tiene claridad y objetivos compartidos / Cumple con lo que ha prometido

Fuente: Depedri et al, 2010. Incentives, job satisfaction and performance.

El estudio concluye presentando que los factores más relevantes que influyen el bienestar del trabajador están identificados en la interacción entre las dimensiones humanas y organizacionales y están vinculadas principalmente a justicia procedimental y distributiva, pero también a incentivos no monetarios, como la autonomía y la participación en procesos de toma de decisiones. Asimismo que los incentivos monetarios y el salario son relevantes en términos intrínsecos, lo cual se comprende en términos de autorrealización y logro profesional.

2.4 Esquemas de financiación para empresas sociales

Las empresas sociales requieren de actividades de financiación para el cumplimiento de su objeto social, ya que éste contribuye con la generación de cohesión social. Estas organizaciones realizan una actividad productiva, que consiste en la provisión continua de bienes y servicios con los cuales contribuye con la satisfacción de necesidades que atentan en contra del desarrollo de una comunidad.

Por consiguiente, para que los beneficios de las empresas sociales se puedan difundir y consolidar, es necesario acceder a fuentes instrumentos de financiación que combinen adecuadamente retornos sociales y financieros. La implementación de estas medidas incumben a todos aquellos agentes relacionados con la financiación de actividades de las empresas sociales: gobierno, entidades financieras comerciales y solidarias, organizaciones filantrópicas e inversionistas particulares.

De acuerdo con Mendell y Nogales (2009) la demanda de recursos por las empresas sociales, es una oportunidad para que el mercado financiero diseñe productos y servicios articulados con el ciclo de vida de estas organizaciones; sin embargo la realidad es diferente, ya que, los productos financieros disponibles tienden a ajustarse a necesidades de organizaciones comerciales. Esta situación amenaza la sostenibilidad de las empresas sociales, porque su acceso a fuentes de financiación se restringe a costosos instrumentos de corto plazo, que a diferencia de productos financieros de largo plazo limitan la adopción de estrategias de consolidación y expansión.

Tabla 3.1: Finanzas socialmente responsables

	Forma	Actividad	Actores
Inversión responsable indirecta	Pruebas de portafolio	Inversiones en mercados financieros usando filtros de exclusión o inclusión basados en criterios ambientales, sociales y de gobernanza.	Fondos éticos, fundaciones
	Compromiso de accionistas (o activismo)	Accionistas que utilizan su rol para influenciar las prácticas de las empresas.	Fondos de pensiones, organizaciones de sensibilización, algunos fondos éticos
Inversión responsable	Capital de desarrollo	Capital de riesgo con objetivos socioeconómicos (por ejemplo, creación de empleo, desarrollo local y regional y ambiental).	Herramientas de inversión desarrolladas por actores institucionales (fondos solidarios de trabajo, cooperativas y cooperativas de crédito)
	Finanzas sociales (basadas en la solidaridad)	Financiación del desarrollo económico local y empresas sociales	Microcrédito, cooperativas financieras, fondos híbridos de innovación financiera.

Fuente: Mendell, M., & Nogales, R. (2009). Social enterprises in OECD members countries: What are the financial streams?

La propagación de múltiples términos que interpretan una nueva forma de financiar actividades sociales causa confusión; generalmente, estos conceptos novedosos hacen alusión a comportamientos o conductas de individuos. Sin embargo, esta tendencia de despertar social representa una oportunidad para las empresas sociales, puesto que algunos inversionistas se preocupan por colocar su dinero en actividades sectoriales que contribuyan con el bienestar de la sociedad.

Con base en la propuesta de Mendell y Nogales (2009), a continuación se presentan algunas fuentes potenciales de financiación para las empresas sociales⁴²:

- Finanzas solidarias: definidas como el arte de administrar dinero (en sus diferentes formas) hacia el interés público, de este modo se alienta a los individuos a través de sus acciones como ahorradores e inversionistas a apoyar a otros. El movimiento de finanzas solidarias se originó en Europa, aunque el concepto de solidaridad varía considerablemente alrededor de contextos nacionales y culturas (en algunos países las denominan finanzas éticas en lugar de solidarias por la connotación que el segundo término tiene de caridad).
- Filantropía de riesgo: la filantropía ha sido la mayor fuente de financiación para actividades y organizaciones sociales, ha tenido diferentes transformaciones primero de un modelo de capital de riesgo hacia una estrategia de inversión social que incluye retornos combinados. Surgen conceptos como filántropos de riesgo social que tratan sus donaciones como inversiones. A través de la implementación de nuevas estrategias de inversión que combinan provisión financiera, asesoría empresarial y monitoreo.
- Inversionistas institucionales: hace referencia a entidades como fondos de pensiones, fondos mutuales, compañías de seguros o bancos que administran grandes portafolios de capital. En algunos

⁴² Mendell, M., & Nogales, R. (2009). Social enterprises in OECD members countries: What are the financial streams? En A. Noya, *The changing boundaries of social enterprises* (págs. 89-138). Paris, France: OECD PUBLICATIONS.

países les están exigiendo que incluyan criterios sociales no financieros dentro de sus decisiones de inversión y la obligación por parte de algunos fondos de pensión de demostrar su participación en inversión socialmente responsable.

- Inversionistas individuales: como su nombre lo indica son individuos que debido a su capacidad de inversión orientan los criterios para la colocación de su dinero.
- *Equity and cuasi-equity finance*: es un tipo híbrido de deuda financiera, que sin embargo, comparte algunas características con estrategias de capitalización patrimonial, en la medida que satisfacen necesidades de inversión de capital de largo plazo de las empresas sociales. Debido que las empresas sociales son de propiedad colectiva no se les permite la emisión de acciones, o de manera general, debido que las acciones de las empresas sociales no son transadas en el mercado de capitales, el *quasi-equity* permite que el capital permanezca en la empresa sin conferir propiedad.
- Mercado de capitales éticos o sociales: como su nombre lo indica consiste en el desarrollo de una bolsa de valores para empresas sociales. Sin embargo, uno de los obstáculos para su implementación tiene que ver con la falta de acuerdo y escasez de métodos estandarizados de medición para empresas sociales.

Las empresas sociales no tienen mecanismos de financiación pertinentes, sino que utilizan instrumentos financieros diseñados para empresas comerciales. Esta situación las obliga a adoptar estrategias

financieras basadas en deuda de corto plazo y alto costo, que en el largo plazo vulneran su sostenibilidad. La estructura jurídica de las empresas sociales incide en la capacidad de acceso a recursos financieros, por ejemplo, aquellas que no tienen restricciones sobre el uso de sus activos, tienden a tener mayor grado de apalancamiento y a ser más rentables en comparación con aquellas regidas por la restricción, debido que pueden emplear estos bienes como garantías de los créditos recibidos.

Desde otra perspectiva aquellas empresas sociales, que demuestren mayor actitud y compromiso emprendedor, como por ejemplo en la implementación de programas complementarios a las actividades productivas de base, tienen mayor probabilidad de acceso al crédito. En contraste, las empresas sociales afincadas en una posición afín a organizaciones sin ánimo de lucro desarrollan mayor aversión al riesgo y obtienen sus recursos de inversión de fuentes internas o mediante la gestión de donaciones.

Ambos escenarios conducen a que las empresas sociales se adapten a la lógica del sistema financiero, incluso, las propuestas mencionadas tienen un trasfondo orientado hacia el desarrollo de instrumentos y servicios financieros para la versión anglosajona de las empresas sociales. Es decir, la adaptación de los mecanismos de mercado a las oportunidades de generación de valor social y rentabilidad que permita el escalamiento (recuperación) de la inversión.

De la misma manera, en la corriente europea de empresas sociales se encuentra la figura del banco de crédito cooperativo, como una entidad

que comparte los principios misionales más representativos de las empresas sociales: confianza, cooperación, reciprocidad, democracia y compromiso territorial. Estas entidades financieras son agentes territoriales y tienen la capacidad de promover el acceso a servicios financieros a población en situación de vulnerabilidad, al igual que a empresas sociales, las cuales reconoce como contraparte o socia en la contribución de esfuerzos para el territorio.

Algunas de las características del banco de crédito cooperativo son las siguientes:

- Debido que está ligado con la historia y hace parte de un territorio no puede actuar fuera de su área de influencia. Estos elementos relacionales le permiten tener una comprensión del contexto local, propiciar sinergias con las empresas sociales y desarrollar intercambios basados en la confianza y la reciprocidad.
- Concibe modelos de gobernanza similares al de las empresas sociales: son socios todas las personas (físicas y jurídicas) que residen en el área de influencia del banco. Es un banco que se rige por el principio de “una cabeza, un voto” y en sus opciones de crédito tienen prevalencia los socios.
- Los excedentes de su operación se distribuyen en parte hacia los socios y al territorio, por medio de actividades de animación socioeconómica.

- La actividad financiera tiene una clara orientación hacia la sostenibilidad del territorio y sus agentes, así como el fomento de instrumentos de inclusión financiera. Este enfoque plural permite que como agente territorial oferte servicios no financieros para la comunidad: actividades culturales, recreativas, entrenamiento, formación empresarial y desarrollo social.

El caso de la provincia autónoma de Trento (Italia) demuestra la viabilidad del sistema de banco de crédito cooperativo⁴³:

Su política de inversión se basa en una relación virtuosa entre ingresos y gastos. De hecho, los ahorros de las familias en gran parte permanecen invertidos dentro de la provincia, y son puestos a trabajar in el sostenimiento de la economía y la sociedad local. Por cada 100 euros captados, alrededor de 97 euros son invertidos de vuelta en el mismo territorio. Esta medida representa un elemento importante y significativo para el desarrollo local.

⁴³ Sforzi, J. (2011). Social innovation and local development: the role of credit cooperative banks in Trentino (Italy). Roskilde: EMES Network.

3. EMPRESAS SOCIALES E INNOVACIÓN SOCIAL

3.1 Lo social de la innovación

Desde una perspectiva económica, existe innovación cuando una empresa genera valor a sus accionistas como consecuencia de la combinación de nuevos factores de producción en la elaboración o prestación de un nuevo bien o servicio. En este sentido, la innovación empresarial se asocia con la implementación de procesos técnicos, que permiten esquemas de producción eficientes y facilitan la introducción al mercado de nuevos productos. Debido al paradigma de competitividad vigente, las empresas deben innovar constantemente para consolidar su posición en el mercado.

El desarrollo de entornos innovadores ha contribuido con el crecimiento económico, la introducción de nuevos productos y servicios, y con la expansión de nuevas formas de bienestar; sin embargo, esta ruta virtuosa en algunos casos no responde - a la misma velocidad - a la satisfacción de necesidades sociales expresadas por comunidades en situación de vulnerabilidad, que en la mayoría de las ocasiones se encuentra excluida o con restricciones sociales y económicas para acceder a bienes y servicios transados en el mercado.

De acuerdo con lo anterior, se reconocen los beneficios de la innovación empresarial, no obstante, al incorporársele a ésta otros enfoques se le puede considerar una herramienta útil para comprender y enfrentar retos (pobreza, desempleo, cambio climático y exclusión social) que

atentan en contra del bienestar de las sociedades. Por consiguiente, se empieza a difundir el término innovación social como un “ejercicio multisectorial (Estado, empresas y sociedad civil) que resulta de esfuerzos convergentes, creativos y de una visión compartida de un futuro más sostenible, justo y colectivo, cuyo objetivo final es mejorar el bienestar y calidad de la vida de la gente promoviendo cambio social”⁴⁴.

La innovación social es una forma de responder de manera intencional a demandas sociales por medio de soluciones que generen valor económico, social y ambiental. Por lo anterior, es necesaria la vinculación del sector privado con su capacidad empresarial para la generación de valor económico, la del Estado en su rol de garante de derechos, y la de comunidades empoderadas y participes de procesos relacionados con su desarrollo. Estas articulaciones tienen lugar en entornos locales y permiten la consolidación de relaciones de cercanía orientadas a la reconstrucción de relaciones de confianza ente agentes territoriales. La sociedad actual órbita alrededor del conocimiento, pero la generación de valor pasa por la implementación de éste en procesos que trasciendan de lo económico y contribuyan en aspectos sociales y ambientales. Al respecto vale la pena citar a Hochgerner (2013)⁴⁵:

“Innovación social puede ser considerada cualquier actividad que expanda la capacidad de actuar (de partes, o de la sociedad entera), y habilita o lidera para acciones concretas (...) puede emerger como nuevas reglas para la participación

⁴⁴ Noya, A. (2013). Foreword II. En H-W Franz, J. Hochgerner & J. Howaldt (Editores), Challenge social innovation (p. xi-xiv). Berlín, Alemania: Springer.

⁴⁵ Hochgerner, J. (2013). New combinations of social practices in the knowledge society. En H-W Franz, J. Hochgerner & J. Howaldt (Editores), Challenge social innovation (p. 87-104). Berlín, Alemania: Springer.

y la toma de decisiones en procesos sociales, como servicios que influyan la situación social de segmentos específicos de la población y como cambios de patrones de comportamiento o mejores conceptos de protección social (...) solo cuando una idea social es implementada y diseminada se hace innovación social, haciendo una contribución hacia la superación de un problema concreto y encontrando respuesta a una necesidad social existentes, un necesidad nueva o de larga data.”

El concepto de innovación social es incluyente y reitera la importancia de la participación ciudadana en la construcción activa y corresponsable de soluciones que contribuyan con la satisfacción de demandas sociales. En el actual contexto, este enfoque privilegia la acción ciudadana, ya que por un lado: el modelo estatal predominante ha migrado del bienestar que garantizaba la estricta provisión de derechos ciudadanos, a través de intervenciones económicas, hacia uno regulador de tipo eficientista que delega sus funciones en actores privados. Y por el otro: la lógica de mercado, que promueve la acción empresarial impulsada por criterios de eficiencia y rentabilidad en la asignación y reinversión de recursos. Por ende, aquellos grupos sociales en condición de insatisfacción debido a la falta de cobertura estatal y a la ilegitimidad con los criterios de asignación de agentes privados, optan por la conformación de alternativas autónomas – en el marco de la ley - que tengan como objetivo responder de forma legítima a la transformación de situaciones generadoras de inequidad.

Dentro de estos esquemas de corresponsabilidad ciudadana existen relaciones de confianza y cercanía, generalmente, comparten un mismo territorio y el objetivo común de concretar la materialización de oportunidades de bienestar, por medio de la adaptación de herramientas

empresariales para el cumplimiento de propósitos comunitarios, así como el conocimiento y apropiación de la plataforma de derechos que consagra el marco normativo.

En otras palabras, la innovación social contribuye con la cohesión de lazos comunitarios, al permitir que acciones intencionadas de grupos poblacionales en situación de exclusión social contrarresten brechas de mercado, por medio del desarrollo de competencias amparadas de forma corresponsable por el Estado, las cuales les permita adaptarse, insertarse y articularse con oportunidades legítimas que promuevan su noción de desarrollo. Por lo anterior, se resalta la necesidad de adoptar un enfoque de articulación colaborativa para combatir la exclusión o aislamiento de aquellos, quienes por su condición de vulnerabilidad pueden incurrir en situaciones de distanciamiento social y pobreza.

En este sentido, el principal mito a derribar relacionado con la innovación social es su descuido con la generación de valor económico, por el contrario, en la medida que ésta tiene como objetivo responder a oportunidades sociales, su planteamiento incluyente permite la satisfacción a la medida de usuarios o consumidores, a través de la prestación novedosa de servicios y la producción de bienes a la medida de sus necesidades; en la medida que el bien o servicio es aceptado como una respuesta a la situación de insatisfacción, las personas están dispuestas a adquirirlo, ya que converge con sus valores e intereses.

Tabla 3.1 Clases de innovación

CATEGORIAS	CARACTERÍSTICAS	EJEMPLOS
Innovaciones empresariales "puras"	Aquellas innovaciones empresariales que tienen un efecto neutral o negativo sobre la calidad y cantidad de vida. Puede ser medida, al menos en teoría, como la diferencia entre la suma de todos los beneficios sociales que derivan de la innovación menos la suma de todos los costos sociales asociados con ésta.	Productos nocivos: el cigarrillo. Productos neutrales: un nuevo sabor de dentífrico. Productos que en términos de calidad y cantidad de vida son mayores que su impacto negativo sobre otros factores: la primera generación de biocombustibles, que redujo emisiones de carbono, pero tuvo un impacto negativo en el consumo de agua, oferta de alimentos y biodiversidad)
Innovaciones bifocales	Estas pueden ser consideradas innovaciones empresariales y sociales, en la medida que son rentables y al mismo tiempo tienen un claro efecto positivo sobre la calidad y cantidad de vida.	Drogas retrovirales
Innovaciones sociales "puras"	Aquellas que no son innovaciones empresariales y direccionan necesidades, que no son resueltas por mecanismos de mercado.	Programas de generación de ingresos Escuelas charter ⁴⁶

Fuente: Borzaga, C., & Bodini, R. (2012). What to make of social innovation? Towards a framework for policy development.

Para resumir, existe amplia diversidad y poca claridad con relación al término innovación social, sin embargo y con base en los planteamientos expuestos se tomará el enfoque desarrollado por Borzaga y Bodini (2012), quienes proponen tres clases de innovaciones (Tabla 3.1) para desarrollar el concepto de innovación social pura: "aquellas que no son innovaciones empresariales y direccionan

⁴⁶ Las escuelas chárter son escuelas públicas gratuitas, gestionadas de manera independiente, que pueden innovar en las estructuras de sus clases, su currículum y sus métodos de enseñanza. A cambio, se les exigen unos estándares de responsabilidad más elevados.

necesidades, que no son resueltas por mecanismos de mercado”⁴⁷. Además, los autores reflexionan acerca de cuáles son los procesos que conducen la innovación social y las características de los actores u organizaciones que la llevan a cabo (consideran que todas las clases de organización tienen la misma capacidad para ser socialmente innovadoras).

Con base en esta argumentación, se retoma el debate de que el fin de la economía es el bienestar y no la ganancia, por tal razón: “la empresa es un dispositivo económico que posibilita a la gente reunirse y tomar parte en proyectos empresariales con el propósito de disfrutar los superávits de naturaleza económica, social o psicológica”⁴⁸. A partir de este enunciado se despliegan una serie de características para comprender el concepto de innovación social⁴⁹:

- La ganancia no es la única motivación que permite la reunión de personas y crear una empresa que se dedique a la producción de bienes y servicios. Por ejemplo, los usuarios de cooperativas, organizaciones que no maximizan sus ganancias, no obstante operan en el mercado y se dedican a la producción de bienes y servicios.

⁴⁷ Borzaga, C., & Bodini, R. (2012). What to make of social innovation? Towards a framework for policy development. Trento: Fondazione Euricse.

⁴⁸ Borzaga, C., Depedri, S. & Tortia, E. (2009). The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism. Trento: Fondazione Euricse.

⁴⁹ Borzaga, C., & Bodini, R. (2012). Op. Cit.

- La producción de bienes y servicios puede ser emprendida por motivos que no son primariamente económicos. En este caso se hace referencia a los incentivos intrínsecos y extrínsecos; y se ejemplifica con las organizaciones de voluntariado, las cuales se dedican a un amplio rango de actividades.
- Por último, aclara que hay innovaciones sociales que son económicamente sustentables (en el sentido que generan suficientes recursos para pagar sus factores de producción) sin ser rentables; y posteriormente que la revisión de estructuras organizacionales (empresas con ánimo de lucro y entidades del sector público) incide en la generación de innovación social.

En suma, postula a las empresas sociales como organizaciones emprendedoras por naturaleza, que no buscan la maximización de utilidades y creadas con el objetivo específico de satisfacer problemas sociales como. “los más probables vehículos de innovación social que otros tipos de organizaciones, y provee un mejor vehículo institucional para implementar, replicar y escalar innovaciones sociales una vez sean desarrolladas”⁵⁰.

3.2 Las empresas sociales como vehículos generadores de innovación social

Las características y principios de las empresas sociales configuran un clima adecuado para la gestación de procesos que pueden ser

⁵⁰ Ibíd.

considerados de “innovación social pura”. Estas organizaciones tienen una declaración explícita por la satisfacción de necesidades que no son resueltas por el mercado y no son atendidas oportunamente por el Estado. El proceso de respuesta de la empresa social congrega, se construye sobre una base plural, se elige democráticamente y es hecho a la medida de las expectativas de agentes participantes. Las empresas sociales desarrollan actividades productivas, porque comprenden que solo a través de la creación de valor se pueden desatar las transformaciones necesarias para el bienestar de la comunidad. De manera concreta, las empresas sociales apoyan la generación de procesos de innovación social mediante:

La introducción o visualización de nuevas alternativas de servicios que permiten la satisfacción de necesidades colectivas, por ejemplo, en actividades de cuidado, prestación de servicios comunitarios, fortalecimiento de competencias para el empleo, reintegración de personas, y rehabilitación de personas en situación de discapacidad.

Procesos de producción que resultan de la combinación de incentivos intrínsecos y extrínsecos, los cuales mediante el reconocimiento de competencias, ideas, compromisos y espacios de participación, además de fortalecer el clima organizacional, motivan el sentido de pertenencia de los trabajadores hacia la empresa social.

Son estructuras que cambian la concepción de los servicios sociales de actividades inicialmente concebidas con propósitos redistributivos, hacia acciones basadas en principios de emprendimiento; que responden a demandas de servicios y necesidades específicas de grupos

poblacionales, en forma de bienes y servicios debidamente ajustados a criterios de calidad y costo.

La conformación de figuras de segundo piso, sobre las cuales se delegan: prestación de servicios de soporte, representación de intereses y promoción de políticas sectoriales.

A este respecto Borzaga y Bodini (2012) complementan con los siguientes elementos⁵¹:

Primero, el propósito social de la organización significa que la mejora de la cantidad y calidad de vida no es producto de otras actividades, sino que es el foco clave de la organización. De hecho, las empresas sociales hacen explícito las restricciones legales o estatutarias que prevengan la búsqueda de objetivos que no son de naturaleza social. Como cualquier otra empresa, enfrentan presiones del mercado y necesita innovar, pero en su caso la innovación está directamente enfocada al logro de su misión social.

Segundo, la misión social se fortalece con la estructura propietaria: como empresas de propiedad colectiva y democráticamente administradas, tienen mayor probabilidad de alinear los intereses de la organización con los intereses de la comunidad en la que se localiza.

Tercero, la restricción a la distribución de utilidades juega un rol importante en dos aspectos. Desde un punto de vista económico, asegura mayor capitalización, lo cual contribuye con la mezcla de

⁵¹ *Ibíd.*

recursos que estas organizaciones pueden depender e incrementan su capacidad para invertir en el desarrollo de nuevos productos y servicios. Al mismo tiempo, desde una mirada psicológica, incrementa la confianza y participación de la comunidad local en las actividades de la empresa.

Cuarto, estas organizaciones acceden a una mezcla diversa de recursos, incluidos los pagos por servicios de sus usuarios, contratación pública y los que son permitidos con sus activos. Esta flexibilidad de financiación contribuye con la sostenibilidad económica de la organización, al mismo tiempo que habilita a estas empresas para satisfacer las necesidades de usuarios que no pueden acceder al mercado de ánimo de lucro porque no pueden pagar el precio por el bien producido.

Quinto, tiene capacidad para innovar, pero también para replicar y escalar exitosamente innovaciones sociales; ya que tiene un modelo organizacional que es replicable y escalable como un factor clave.

CONCLUSIONES

El enfoque tradicional de desarrollo económico responde de forma parcial a la persistencia de situaciones que dan origen a algunas desigualdades sociales. De esta forma, no basta solo con brindar condiciones, para que se desplieguen capacidades individuales, que bien empleadas contribuyan con la generación de riqueza y la distribución de bienestar.

En este sentido, la recuperación de preceptos colaborativos basados en la cercanía, la confianza y la equidad, en lugar de una interpretación sesgada de los beneficios que conlleva la ambición desmedida del ser humano, permite que las relaciones que se presentan entre las organizaciones económicas respondan a motivaciones de sostenibilidad mutua. En otras palabras, los agrupamientos se formalizan como agentes económicos y asumen lógicas empresariales, en las cuales se reconocen en igual medida las ventajas de la competencia, la colaboración y la responsabilidad de esparcir valor en su territorio de influencia. La conciencia de dar adquiere una dimensión de riqueza, que la hace un principio organizacional.

De igual modo, la interrelación de la economía, con la visualización de elementos geográficos y culturales, enriquecen las condiciones para que los individuos, conscientes de sus capacidades, contribuyan de forma colectiva con el desarrollo de sociedades más equitativas.

Por lo anteriormente expuesto, proliferan varios términos que deciden adoptar el apellido social, como un fenómeno que ilustra la necesidad de cambios colectivos:

Primero, economía social, referida a organizaciones que apuntan al beneficio de sus integrantes o de la comunidad, y que se desarrolla organizacionalmente a través de figuras cooperativas y mutuales.

Segundo, emprendimiento social, el cual cubre un amplio rango de actividades que hacen énfasis en las competencias individuales para la resolución de situaciones sociales. De la misma manera, el término negocio social guarda relación con éste porque hace referencia a compañías que se centran en la provisión de beneficios sociales, en lugar de la maximización de utilidades; y negocios que maximizan utilidades que son propiedad de personas en situación de pobreza o vulnerabilidad.

Y por último, responsabilidad social empresarial, entendida como las prácticas y compromisos adoptados voluntariamente por las empresas para garantizar una operación integral, mediante la coordinación de aspectos sociales y ambientales con sus *stakeholders*.

En este contexto surge, la empresa social como aquella organización con una naturaleza emprendedora y una motivación social explícita. La empresa social, no pretende reemplazar a otras figuras asociativas, es un vehículo complementario para la generación de condiciones de producción continua de bienes y servicios, con un propósito social que responde a las oportunidades que identifican colectivos en un territorio. La empresa social tiene un sustento filosófico y teórico, que ayuda a

comprender como se presenta su conformación legal, administrativa y financiera.

Las empresas sociales tienen un modelo de gobernanza sólido, en el cual se reconoce la naturaleza colectiva de la organización, la participación de *stakeholders* en órganos de gobierno y en los procesos que conducen a la toma de decisiones. Del mismo modo, cuentan con algunas restricciones sobre la distribución de excedentes similares a los de organizaciones sin ánimo de lucro.

Asimismo, las empresas sociales transforman necesidades mediante la identificación de oportunidades para la prestación de servicios o la producción de bienes que generen valor comunitario. Como consecuencia de esto, se estimula el territorio con la creación de nuevos empleos o fuentes de ingresos, que respondan a las nuevas demandas de los sectores revitalizados. Además, las empresas sociales contribuyen con una mejor asignación y uso de recursos disponibles en el territorio. De la misma manera, las empresas sociales promueven la cohesión social y aumentan el capital social, lo cual se explica por la puesta en marcha de estrategias inclusivas y participativas.

Con relación a las fuentes de financiación, las empresas sociales se ven enfrentadas a restricciones de la banca tradicional, debido a situaciones relacionadas con su figura jurídica, las restricciones para transar con sus activos y su modelo propietario; estas características inciden en la fijación de precios de productos financieros para las empresas sociales. Por tal razón, las propuestas de desarrollo de instrumentos financieros corresponden a la adaptación de mecanismos existentes en el sector con

ánimo de lucro. No obstante, se rescata la figura del banco de crédito cooperativo como socio ideal para el desarrollo de actividades financieras.

Como se ha expuesto, las empresas sociales contribuyen con el fortalecimiento del tejido social de las comunidades en donde participan con sus acciones. Los procesos de ajuste macroeconómico que realizaron algunos países, debilitaron la capacidad de respuesta del Estado frente a situaciones exclusión social: desempleo, disminución de la oferta de servicios educativos, de cuidado y salud, etc. Como consecuencia de este vacío, las empresas sociales asumen un rol protagónico en la reconfiguración de las redes de bienestar, como una medida que recupera al ciudadano, a través de estrategias que por un lado, promueven la autonomía de los individuos o grupos de individuos en el acceso a servicios básicos personales; y por el otro, devuelve capacidades mediante el reconocimiento de oportunidades para la reintegración social.

Asimismo, las empresas sociales propician innovación social en la identificación y producción de bienes y servicios, en la financiación de sus actividades y en la generación de esquemas legales, tributarios y organizacionales. Sin dejar de lado, la contribución que realiza con la inclusión de grupos poblacionales en situación de marginalidad social.

BIBLIOGRAFÍA

Alter, S. K. (2003). Social enterprise: a typology of the field contextualized in Latin America. Washington: Inter-American Development Bank.

Benedicto XVI. (2009). Carta Encíclica Caritas in veritate. Consultado el día Enero 10, 2012 en el Sitio Web Vaticano: http://www.vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate_sp.html

Boulianne, M., Fraise, L. & Ortiz Roca, H. La economía solidaria: hacia un modelo renovado de desarrollo. Taller "Economía solidaria". Disponible en: <http://ecosol.socieco.org>

Borzaga, C., & Bodini, R. (2012). What to make of social innovation? Towards a framework for policy development. Trento: Fondazione Euricse.

Borzaga, C., Depedri, S. & Tortia, E. (2009). The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism. Trento: Fondazione Euricse.

Bossier, S. (2001). Desarrollo (local). ¿de qué estamos hablando? Artículo publicado en Madoery, O. y Vázquez, A. (eds.), Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local. Editorial Homo Sapiens, Rosario, 2001.

Bruni, L., & Zamagni, S. (2007). *Economía civil: Eficiencia, equidad, felicidad pública* (Primera ed.). (C. Catroppi, Trad.) Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros.

Clément, H., & Gardin, L. (2000). *L'entreprise sociale*. Arles: Impatiences démocratiques.

Depedri, S., Tortia, E., & Carpita, M. (2010). Incentives, job satisfaction and performance: Empirical evidence in italian social enterprises. Euricse Working Papers.

Dragone, D., & Viviani, M. (2008). Cultura organizzativa e sostenibilità della governance multi-stakeholder. *Impresa sociale*, 163-192.

Escorihuela, J. (2007). Principios de la economía solidaria. Obtenido del sitio http://www.redmujeres.org/biblioteca%20digital/principios_economia_solidaria.pdf Web:

Fazzi, L. (2008). Governare un'impresa sociale secondo l'approccio multi-stakeholder: un'analisi di casi. *Impresa sociale*, 193-225.

Garofoli, G. (2009). Los sistemas productivos locales. En Z. Pallares Villegas, & O. Castelletti, *El desarrollo a partir de lo local: Algunos fundamentos teóricos* (p. 97-151). Bogotá, Colombia: Fondo Editorial Corporación Nueva Empresa.

Geiger, P. (1996). Des-territorialização e espacialização. Tomado de: Montañez, G. y Delgado, O. (1998). Espacio, territorio y región: conceptos básicos para un proyecto nacional. Publicado en: Cuadernos de geografía, vol. VII, No. 11-2.

ICONTEC. (2008). Guía técnica colombiana sobre responsabilidad social. Bogotá: ICONTEC.

Kerlin, J. A. (2010, February 24). A comparative analysis of the global emergence of social enterprise. Retrieved from International Society for Third-Sector Research and The Johns Hopkins University:
<http://www.beitberl.ac.il/centers/ISERC/articles/Documents/Kerlin.pdf>

Maino, G. (2008). Il dialogo con gli interlocutori nelle imprese cooperative sociali. *Impresa sociale*, 125-162.

Mendell, M., & Nogales, R. (2009). Social enterprises in OECD members countries: What are the financial streams? En A. Noya, *The changing boundaries of social enterprises* (págs. 89-138). Paris, France: OECD PUBLICATIONS.

Neef, M. M., Elizalde, A., & Hopenhayn, M. (1995). *Desarrollo a escala humana: Una opción para el futuro*. Medellín, Colombia: Publicromía.

Sen, A. (2011). *Desarrollo y libertad* (Décima ed.). (E. Rabasco, & L. Toharia, Trad.) Bogotá, Colombia: Planeta Colombiana S.A.

Sforzi, J. (2011). Social innovation and local development: the role of credit cooperative banks in Trentino (Italy). Roskilde: EMES Network.

Travaglini, C., Bandini, F., & Mancione, K. (2010). Social enterprise in Europe: Governance models. Facoltà di Economia di Forlì - AICCON.

Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2012). Economic development (Eleventh ed.). Boston, United States of America: Pearson. Pgs. 109-200.

United Nations Development Program and European Research Network project. (2008). Social enterprise: a new model for poverty reduction and employment generation.

Yunus, M. (2008). Un mundo sin pobreza: Las empresas sociales y el futuro del capitalismo (Primera ed.). (M. Asensio, & A. Santos, Trad.) Madrid, España: Paidós.