

Emprendimiento y Empresa Social Como Estrategia De Desarrollo Local

Luis Portales, Osmar Arandia Pérez

EN RECHERCHES EN SCIENCES DE GESTION 2015/6 N° 111 , PÁGINAS 137 A 160
EDITORIAL ISEOR

ISSN 2259-6372

DOI 10.3917/resg.111.0137

Fecha de publicación en línea: 16/09/2016

Artículo disponible en línea en la dirección

<https://shs.cairn.info/revista-recherches-en-sciences-de-gestion-2015-6-page-137?lang=es>



Consultar el índice de este número, seguir la revista por correo electrónico, suscribirse...
Escanear este código QR para acceder a la página de este número en Cairn.info.



Difusión electrónica de Cairn.info para ISEOR.

Se autoriza la reproducción de este artículo dentro de los límites de las condiciones de uso de Cairn.info o, en su caso, de las condiciones generales de la licencia suscrita por la institución. Detalles y condiciones en cairn.info/copyright.

Salvo que la ley disponga lo contrario, el uso digital con fines educativos del presente contenido está sujeto a la autorización de la editorial o, en su caso, del organismo de gestión colectiva habilitada para ello. En Francia, por ejemplo, el organismo autorizado en este ámbito es el CFC.

Emprendimiento y Empresa Social Como Estrategia De Desarrollo Local

Luis Portales
Profesor investigador
Centro de Estudios sobre el Bienestar
Universidad de Monterrey
(México)

Osmar Arandia Pérez
Director
Departamento de Administración
Centro de Estudios sobre el Bienestar
Universidad de Monterrey
(México)

Los conceptos de emprendimiento social y empresa social se han posicionado rápidamente en la literatura y práctica administrativa por su capacidad de integrar la generación de valor social, reflejado en la atención a problemáticas sociales y/o ambientales, y valor económico, visualizado en la generación de bienes y servicios que se posicionan en mercados nacionales e internacionales. Las características de estos emprendimientos y empresas hacen que se puedan entender como una forma de promover e implementar el desarrollo local, las cuales presentan diferentes tipos de alcances y limitaciones según el enfoque bajo el cual son construidas.

Palabras claves: *Emprendimiento social, empresa social, desarrollo local, valor social, valor económico.*

Social entrepreneurship and social enterprise have positioned quickly in literature and administrative practices for their ability to integrate the generation of social value. This is revealed in the attention to social and/or environmental problems, and economic value, exhibited in the production of goods and services which are positioned in domestic and international markets. The characteristics of such entrepreneurs and enterprises situate them as promotion strategies and implementation of local development, which have different types of scope and limitations according to the approach under which they are built.

Key-words: *Social entrepreneurship, social enterprise, local development, social value, economic value.*

L'entrepreneuriat social et l'entreprise sociale se sont rapidement positionnés dans la littérature et les pratiques managériales pour leur capacité à intégrer la génération de valeur sociale. Cela apparaît dans l'attention portée aux problèmes sociaux et/ou environnementaux, et à la valeur économique, qui résulte de la production de biens et services positionnés sur les marchés nationaux et internationaux. Les caractéristiques des entrepreneurs et des entreprises les situent comme des stratégies de promotion et de mise en œuvre du développement local. Celles-ci ont différents types de portée et de limite selon l'approche sous laquelle elles sont construites.

Mots-clés: *Entrepreneuriat social, entreprise sociale, développement local, valeur sociale, valeur économique.*

Introducción

El emprendimiento social es un fenómeno que tomó fuerza a finales del siglo XX y principios del siglo XXI. Su posicionamiento radica en la posibilidad que ofrece de atender a problemáticas sociales, principalmente la pobreza, a través de la generación de emprendimientos o empresas que ofrecen productos o servicios en

mercados tradicionales con el interés de lograr el cumplimiento de una misión social (Yunus, 2007). Se diferencian de otros emprendimientos en su razón de ser, mientras que los emprendimientos tradicionales buscan satisfacer las necesidades de clientes o consumidores para generar una riqueza económica, los emprendimientos sociales buscan generar valor social y/o ambiental por medios comerciales. La generación de riqueza es entendida como una forma de incrementar el impacto y escalabilidad de la causa social (Chambers, 2014; Dees y Elias, 1998; Santos, 2012).

A pesar del posicionamiento que el concepto ha cobrado no existe una definición consensuada de emprendimiento social (Austin et al., 2006 ; Chambers, 2014 ; Dacin, Dacin y Matear, 2010 ; Dees, 2012), motivo por el cual han surgido diferentes aproximaciones a su entendimiento (Bacq y Janssen, 2011 ; Defourny y Nyssens, 2008). Dichas aproximaciones coinciden en la capacidad que tienen los emprendedores y empresas sociales en generar esquemas organizacionales que generen valor económico, social y en algunos casos ambientales en simultáneo (Bacq y Janssen, 2011). Esto trae como consecuencia una tensión entre el cumplimiento de la misión social y la operación de la estructura comercial necesaria para generar los ingresos suficientes para mantener la operación e incrementar el impacto que genera en el largo plazo (Chambers, 2014).

Una de las características que estos emprendimientos presentan es el interés por atender a problemáticas o fenómenos que son diagnosticadas desde una perspectiva local, pero que por sus características y condiciones son comparables a aquellas que se presentan en otros contextos, especialmente en países que han sido definidos en vías de desarrollo. Es decir, el emprendimiento social es entendido como una forma de atender a problemáticas locales con esquemas organizacionales, dinámicas e innovaciones sociales que son construidas desde esta lógica. Sin embargo, debido a su auge y posicionamiento en el terreno de la teoría administrativa y en la agenda de diferentes organismos internacionales ha comenzado a incidir en la construcción de una agenda nacional e internacional.

Con base en este entendimiento el presente trabajo tiene como interés identificar la forma en que los emprendimientos sociales, institucionalizados en algún tipo de empresa social, contribuyen al desarrollo local por medio de la atención a los elementos que lo conforman. Esta investigación utilizó información documental y entrevistas a fundadores de empresas sociales mexicanas, con el objetivo de establecer la relación entre sus modelos de gestión y cada uno de los elementos del desarrollo local y los enfoques de emprendimiento social que cada uno de ellos ha adoptado. Es

importante resaltar que cada una de las empresas sociales mencionadas presenta una mayor complejidad que la expuesta en este artículo y que no son las únicas que se presentan en el país.

En el interés de lograr este objetivo, el trabajo se encuentra estructurado en cuatro secciones adicionales. La primera de ellas expone los elementos que contempla el concepto de desarrollo local. La segunda presenta los diferentes enfoques que existen en relación al emprendimiento social y las configuraciones organizacionales a las cuales han dado lugar. Dicha sección sirve de base para exponer, en la tercera sección, la forma en que los diferentes tipos de emprendimiento social contribuyen al cumplimiento de cada uno de los elementos del desarrollo local. La cuarta sección contempla una serie de conclusiones y reflexiones sobre el emprendimiento social como forma de contribuir al desarrollo local y las implicaciones que genera para el estudio y comprensión de la teoría administrativa.

Elementos del desarrollo local

El desarrollo local es la acepción al desarrollo que busca posicionarse como la más adecuada para crear procesos sociales que atiendan problemáticas sociales desde una perspectiva local, incluyente y sostenible (Portales, 2014). Se basa en la idea de que los actores que se encuentran en un determinado territorio presentan la capacidad de desarrollar su potencial por medio de la generación de acciones locales que, a su vez, se integran en el entorno global (Klein, 2005). Se encuentra en el seno de dos movimientos que se complementan entre sí (Tremblay y Fontan, 1997). Por un lado, se encuentra el proceso de de-localización impulsado por la globalización, que se basa en la idea de que la distancia no importa, pues las tecnologías de la información presentan la capacidad de mantener al mundo conectado. Por el otro lado, se encuentra el movimiento que busca la localización de actividades en un determinado territorio, pero que se estructuran dentro de la lógica de la globalización y que pueden ser caracterizadas o impulsadas desde la idea de la *glocalización* que plantea la necesidad de actuar local, pero pensar global.

La conjunción de estas dos características ha dado como consecuencia el posicionamiento de dos escuelas de pensamiento en la construcción teórica del desarrollo local (Fontan, 2003). La primera se centra en la perspectiva funcionalista del desarrollo económico, en donde las acciones que los actores locales realizan buscan atender a la creación de empleos y producción de riqueza local. En esta

perspectiva se han centrado la mayor parte de los trabajos que han buscado explicar y comprender la creación de distritos industriales y clústeres (Boisier 2001; Casanova 2004; Klein 2005). En ella se visualiza una construcción del desarrollo local de “arriba hacia abajo”, en donde se parte del supuesto de que la mejora de las condiciones económicas del territorio ocasiona un derrame en la sociedad, llegando así a todos los grupos sociales (Battaglia et al., 2010). Este derrame trae consigo una articulación entre actores que no solamente se presenta en un ámbito local, sino también a nivel regional e internacional.

La segunda escuela retoma una perspectiva sociológica de corte accionalista, donde se busca identificar cómo los actores sociales buscan atender a los objetivos sociales y económicos que se presentan en el territorio donde operan (Zapata, 1992). Bajo esta perspectiva, se genera la posibilidad de analizar las relaciones y vínculos que presentan actores provenientes de diferentes sectores en aras de mejorar la calidad de vida de todos los habitantes que se encuentran en un determinado espacio social (Albuquerque, 1999 ; Boisier, 2001, 2005 ; Camagni, 2003 ; Fontan, Klein y Tremblay, 2005). Esta escuela toma en consideración la integración de alianzas e innovaciones sociales que permiten la construcción del desarrollo local desde una perspectiva de “abajo hacia arriba” (Casanova, 2004). En este entendido, el desarrollo económico es una consecuencia de la mejora de la calidad de vida de los habitantes y no el fin al que se aspira con la realización de diferentes acciones (Portales, 2011, 2014).

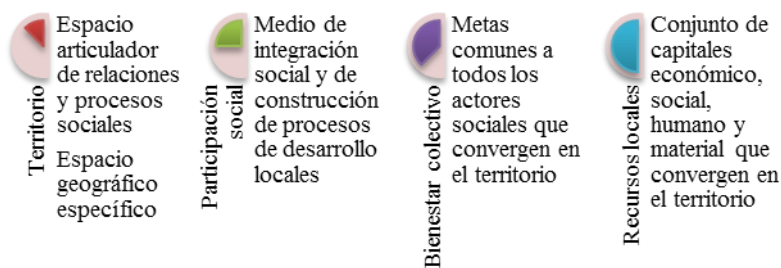
La principal diferencia que tienen ambas posturas se encuentra en la visión que poseen sobre la forma de abordar el fenómeno del desarrollo local. En la primera postura se ve la consolidación de las fuerzas económicas locales como los mecanismos para mejorar las condiciones de vida del territorio en cuestión. En la segunda, se parte del interés por atender a los intereses sociales y económicos de todos los actores locales que convergen en dicho territorio. Si bien esta diferencia es sutil, al momento de formular una aproximación empírica es donde las diferencias se establecen de una forma más clara.

En la primera postura se centra en un paradigma economicista, donde el fin es la creación de una estructura económica fuerte que a la larga incida en las condiciones de vida de las personas. De este modo, la formulación del desarrollo emana desde los intereses definidos por actores orientados a la consecución de objetivos económicos, dejando de lado la integración de otros grupos sociales y sus necesidades sociales, políticas y ambientales, corriendo el riesgo de incrementar y preservar los patrones de exclusión que se presentan en dicho

territorio. En la segunda postura se busca la generación de mecanismos que atiendan a la satisfacción de necesidades humanas por medio de la articulación y creación de alianzas entre actores provenientes de diferentes sectores, favoreciendo a la sustentabilidad de los procesos, el aprovechamiento de los recursos sociales, materiales y humanos que se encuentran en el territorio y al fortalecimiento de los procesos de integración social.

A pesar de las diferencias que ambas posturas presentan, éstas tienen elementos en común que pueden ser definidos como aquellos que conforman al desarrollo local (Figura 1). El primero es la importancia que tiene el territorio como espacio articulador de relaciones y procesos sociales a través de los cuales se logra una mejora de las condiciones económicas y sociales de sus habitantes. El segundo es la importancia que tiene la integración y participación social de los diferentes actores, tanto desde la perspectiva macro como micro. Un tercer elemento es la puesta en común de acciones orientadas al cumplimiento de los objetivos de los diferentes actores que convergen en este territorio y que favorecen a la mejora de sus condiciones de vida y al bienestar colectivo. El cuarto es la integración de una visión en donde se busca el aprovechamiento de los recursos que se encuentran en dicho territorio.

Figura 1. Elementos que conforman el desarrollo local



Fuente: Portales (2014)

Se entiende al desarrollo local como un proceso de cambio estructural que fomenta la mejora en la calidad de vida de las personas por medio de la integración de tres dimensiones: 1) Económica, en donde los medios de producción local usan su capacidad para articular sus servicios y productos en una economía global. 2) Sociocultural, en

donde los valores y estructuras de participación local juegan un rol activo en la definición de instituciones y organizaciones que orientan la puesta en marcha de políticas de desarrollo que tienen como finalidad la satisfacción de las necesidades de todos los integrantes del territorio. 3) Político-administrativa, en donde las políticas territoriales se orientan a la movilización y preservación de los recursos locales permitiendo la consolidación de un entorno socioeconómico local favorable para el posicionamiento de los productos y servicios en la arena global.

Es así como el desarrollo local se construye con base a la atención de problemáticas propias del territorio donde se presenta, siempre desde una lógica multidimensional y tomando en consideración el contexto global en que se encuentra, características que son comunes a los diferentes enfoques de emprendimiento social y que favorecen a que éste sea visualizado como un mecanismo para alcanzar su consecución.

Enfoques del emprendimiento social

El término emprendimiento social es un concepto que tiene su origen en la década de los ochenta y que ha cobrado mayor relevancia durante el siglo XXI. Uno de los motivos por los cuales se ha posicionado rápidamente es la vinculación que hace de dos constructos que parecían presentarse como antagónicos: emprendimiento y social (Friedman y Desivilya, 2010; Peredo y McLean, 2006; Yunus, 2008). Por un lado, el paradigma economicista que imperó durante la mayor parte del siglo XX, visualizaba al emprendedor como un ser innovador que veía en los deseos del mercado una oportunidad de negocio que permitiera el incremento de su riqueza económica (Ardichvili, Cardozo y Ray, 2003; Brown y Thornton, 2013; Bull y Willard, 1993; Pfeilstetter, 2011; Pirson, 2013; Steyaert, 2007). Por el otro, se presentaba la esfera de lo social, en donde organizaciones sin fines de lucro coadyuvaban al Estado a atender las diferentes problemáticas que enfrentaba la sociedad desde una visión filantrópica y caritativa (Charry, 2003; García de la Torre, Raufflet y Portales, 2011; Verduzco, 2001).

En este contexto, el emprendimiento social se presenta como una forma de lograr la generación de riqueza económica a la par que se logra atender a una problemática social de una forma sustentable (Campbell, 1998; Dees, 2007; Mair y Marti, 2006). Este tipo de emprendimiento genera productos o servicios con la capacidad de responder a las necesidades del mercado, a la par que reduce las

barreras que han dado lugar a la creación de poblaciones en condiciones de vulnerabilidad, creando así valor social (Austin et al., 2006). Es importante resaltar que la novedad del concepto ha hecho que la construcción teórica se haya realizado principalmente tomando en consideración la documentación de casos empíricos que brindan aprendizajes sobre los emprendimientos sociales (Chell, Nicolopoulou y Karataş-Özkan, 2010; Peredo y Chrisman, 2006; Vázquez-Maguirre y Portales, 2014). Por este motivo no existe un consenso en relación a qué es el emprendimiento social (Dacin, Dacin y Matear, 2010; Zahra et al., 2009). A pesar de esta falta de definición se reconoce que un emprendimiento social es un mecanismo a través del cual se atiende una problemática social y/o ambiental a la par que se genera un producto o servicio que satisface las necesidades del mercado.

En este punto es importante hacer una diferencia entre el emprendimiento social y aquellas propuestas que se han construido en la teoría administrativa que buscan atender a problemáticas sociales y ambientales desde la empresa, tal como es el caso de la Responsabilidad Social Empresarial, Negocios Inclusivos, Valor Compartido o Base de la Pirámide. Dado que el interés de este artículo no es hacer una comparación entre cada uno de los modelos y el emprendimiento social, solamente se trazarán las tres principales diferencias en términos de su naturaleza, implementación e impacto esperado.

La primera diferencia se encuentra en la naturaleza de los modelos. El emprendimiento social surge de la necesidad de un emprendedor por atender a problemáticas sociales y ambientales por medio de la oferta de un bien o servicio al mercado, motivando la creación de la empresa (Vázquez-Maguirre y Portales, 2014). En los demás modelos la empresa ya se encuentra constituida y tiene como interés principal la generación de valor económico antes que la atención de una problemática social o ambiental (Idemudia, 2008; Yunus, 2008). Es decir, la motivación del emprendimiento social es la generación de valor social a través de la generación de valor económico, mientras que en las empresas tradicionales se busca la generación de valor económico y una de las formas de incrementarlo es la generación de valor social.

En relación a la implementación, el emprendimiento social tiene como característica que el modelo de negocios se centra en la atención a la problemática social, es decir, se vuelve el *core* de la organización (Vázquez-Maguirre y Portales, 2014). Por otro lado, los modelos sociales o con propósito desarrollados por las empresas tradicionales no se encuentran dentro del modelo de negocios y en ocasiones no contemplan el *core* de la propia organización, posicionándolos como

esquemas adicionales y que en ocasiones son vistos como gastos que apoyan la mercadotecnia y posicionamiento de la empresa por su labor social (Portales y García de la Torre, 2009).

La última diferencia significativa se centra en el impacto. Dada la naturaleza del emprendimiento social, el principal indicador es el cambio logrado en las condiciones que dieron lugar al modelo de negocios que se busca implementar (Vázquez-Maguirre y Portales, 2014). Si se logra generar un impacto social, entonces se estará cumpliendo con la misión de la empresa y se buscará la forma de escalar el modelo de negocios. Por otro lado, en las empresas tradicionales los modelos sociales que se implementan pueden no considerar el impacto social como principal indicador de desempeño (Du et al., 2010), ya que los intereses suelen obedecer a la diversificación de los servicios o productos centrales de la empresa y el posicionamiento de su reputación y no el cambio en las condiciones de la sociedad donde se desarrolla el modelo.

En el interés de lograr una mejor clarificación del concepto de emprendimiento social se aprecian tres enfoques de pensamiento en la conceptualización de los emprendimientos sociales: economía solidaria, ingreso por actividad productiva, e innovación social (Defourny y Nyssens, 2008). Estos tres enfoques pueden verse como un continuo en términos del paradigma económico sobre el cual se sustentan, y oscila desde la economía social hasta llegar a la innovación social que se encuentra en un paradigma de economía capitalista inclusiva (van Kemenade y Favreau, 2001) (Figura 2).

Figura 2. Enfoques del emprendimiento social según el paradigma económico en que se encuentran



Fuente: Elaboración propia

El primero de ellos se posiciona desde la economía solidaria, donde las organizaciones son creadas sin fines de lucro y con el interés de generar empleos sostenibles como una forma de atender a los procesos de exclusión económica en que se encuentra un determinado segmento de la población (Nyssens, 2006). El esquema tradicional en que se han institucionalizado son las cooperativas o empresas de comunidad de base donde los colaboradores son también socios de la organización. Estos esquemas se han posicionado principalmente en Europa, donde cuenta con un marco legal constituido por la Unión Europea (Defourny y Nyssens, 2008; Defourny, 2001; Nyssens, 2006), y en América Latina en empresas sociales de corte indígena o de base comunitaria (Anderson, Dana y Dana, 2006; Peredo y Chrisman, 2006 ; Vázquez-Maguirre y Portales, 2014).

Este enfoque se concentra en la generación de dinámicas organizacionales horizontales e inclusivas (Ninacs, 2003; Peredo y Chrisman, 2006), en donde los propios beneficiarios son los encargados de generar los ingresos o ganancias necesarios para superar sus condiciones de pobreza o vulnerabilidad (Portales, 2014). El éxito del modelo de negocios se concentra en la capacidad que tienen los beneficiarios o grupo en vulnerabilidad para atender a sus necesidades económicas y sociales en el largo plazo, así como de generar estrategias de sustentabilidad que incrementen la calidad de vida y reduzcan los patrones de marginación que existen al interior de la comunidad (Vázquez-Maguirre y Portales, 2014).

El segundo enfoque incluye a aquellas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que realizan actividades de atención a problemáticas sociales donde el Estado tradicionalmente había participado, y que, con la intención de mejorar su sostenibilidad económica, comenzaron a generar propios modelos de negocio (Bacchiega y Borzaga, 2003; Defourny, 2001; Wei-Skillern et al., 2007). Estos negocios pueden no estar alineados con la labor que realizan las ONG ya que solamente tienen el objetivo de generar los ingresos económicos necesarios para seguir cumpliendo con la misión social, y no buscan el posicionamiento de un determinado producto o servicio en el mercado.

Este enfoque se caracteriza por la generación de dobles estructuras o de estructuras híbridas al interior de las organizaciones. La primera orientada a la atención de la misión social que persigue la organización y bajo la cual fue generada, y la segunda orientada a generar modelos de negocio rentables que atiendan las necesidades del mercado (Bacchiega y Borzaga, 2003; Defourny, 2001; Wei-Skillern y al., 2007). La generación de estructuras híbridas complejiza la

operación de la organización, pues por un lado debe de fortalecer el modelo de negocios con la intención de atender a las demandas del mercado, y por el otro se debe de cumplir con la misión social por la cual fue creada la organización. Se encuentra en un punto intermedio entre el enfoque de economía social y el enfoque de innovación social. Utilizan estructuras organizacionales horizontales y esquemas institucionales y normativos correspondiente al tercer sector, como es la constitución como organización sin fines de lucro, a la par que siguen una lógica capitalista y del mercado tradicional para posicionar sus productos o servicios (Bacchiega y Borzaga, 2003; Defourny, 2001).

El último enfoque, economía capitalista inclusiva, se concentra en el estudio del emprendedor social como agente de cambio (Defourny y Nyssens, 2008). Este enfoque retoma la idea de que los emprendimientos sociales son creados por individuos que buscan atender a problemáticas sociales utilizando las lógicas del mercado y generando procesos de innovación social que respondan a ambos aspectos (Santos, 2012; Tapsell y Woods, 2010). La construcción de este enfoque se ha realizado tomando en consideración los aspectos que caracterizan al emprendedor tradicional, con la diferenciación de que su principal motivación no es la generación de ingresos, sino más bien la atención a una determinada problemática social (Grimes et al., 2013).

De acuerdo a este enfoque, el emprendedor social es un individuo capaz de identificar y explotar oportunidades para aprovechar los recursos necesarios en el logro de su misión social y de encontrar soluciones innovadoras a los problemas sociales de su comunidad (Bacq y Janssen, 2011). Los emprendedores sociales buscan la generación de valor social y económico de forma simultánea y deliberada (Austin et al., 2006), el éxito de uno dependerá de la consecución del otro (Bacq y Janssen, 2011). Existen dos formas para construir valor social: la primera es la oferta de servicios o productos que beneficien a una comunidad en situación vulnerable, como puede ser la dotación de servicios de salud o de telefonía de bajo costo a un segmento que por sus condiciones de pobreza no podría acceder tradicionalmente; la segunda, es la generación de procesos de inclusión en el propio modelo de negocios, como puede ser el contratar solamente a colaboradores que tengan algún tipo de discapacidad.

Además del paradigma económico sobre el cual se posiciona cada uno de los diferentes enfoques del emprendimiento social, una de sus principales diferencias radica en el rol que juega el beneficiario en cada uno de los enfoques. Aquellos que se encuentran más orientados

a la economía social visualizan al grupo vulnerable como el actor clave en la resolución de la vulnerabilidad en que se encuentran. Estos enfoques están orientados a generar capacidades en los grupos vulnerables para que sean ellos mismos los que detonen procesos de desarrollo locales autónomos y auto gestionables. Los enfoques que se encuentran contruidos bajo un paradigma capitalista ven a los grupos vulnerables como beneficiarios de los modelos de negocios que puedan construirse, su participación en la resolución de la vulnerabilidad que padecen está limitada por los espacios de acción que las empresas o emprendedores sociales dejen abiertos para ellos, ya sea por medio de su participación en el modelo de negocios como colaborador o cliente, o bien como beneficiario directo de las utilidades que éstos generan.

A pesar de las diferencias que presentan cada uno de los enfoques, en todos ellos se observa que la razón de ser es la generación de valor social, entendida como la remoción de cualquier tipo de barrera que genere algún tipo de vulnerabilidad (Austin et al., 2006) o la atención de problemáticas sociales particulares (Mair y Martí, 2006; Sullivan Mort, Weerawardena y Carnegie, 2003). Asimismo, existe un interés manifiesto por generar ingresos como una forma de mantener la sostenibilidad de la organización y de incrementar el impacto de la misión social que persigue. Tomando esta característica como punto de convergencia, se puede establecer que el emprendimiento social, sin importar sus acepciones, tiene como razón de ser la generación de valor social tomando como un medio para lograrlo la generación de valor económico.

La flexibilidad que presenta el emprendimiento social por utilizar las condiciones y lógicas del capitalismo de una forma innovadora e incluyente, es una de las razones por las cuales se ha posicionado como una solución viable a las principales problemáticas a las que se enfrenta la humanidad, entre las que destaca la pobreza y la exclusión socioeconómica que genera. Este posicionamiento ha llevado a la implementación de programas orientados al desarrollo de este tipo de emprendimientos, especialmente desde el enfoque transitorio entre la economía social y las estructuras híbridas de las organizaciones no gubernamentales, donde se busca que las organizaciones locales fomenten el empoderamiento de los grupos vulnerables con el interés de generar productos o servicios que puedan posicionarse en diferentes mercados y así incrementar sus ingresos, motivo por el cual se ha vinculado con el concepto de desarrollo local.

Emprendimiento social y desarrollo local

El emprendimiento social, además de vincular los conceptos de empresa y sociedad, también puede ser considerado como una forma de propiciar el desarrollo local, ya que atiende a los elementos que conforman este desarrollo a la vez que contribuye a la integración de la comunidad y empresa local en dinámicas globales, por medio de su participación en movimientos nacionales e internacionales que buscan dar respuesta a problemáticas sociales comunes. Esta integración busca favorecer al posicionamiento de la empresa social en una mayor diversidad de mercados nacionales e internacionales que son solidarios con la causa o problemática que busca atender.

Esta capacidad para propiciar el desarrollo local se observa en la forma en que se articula el emprendimiento social con cada uno de los elementos que conforman este tipo de desarrollo, misma que se encuentra supeditada, a su vez, por el enfoque desde el cual se construya el emprendimiento.

En términos del territorio, el emprendimiento social busca atender las problemáticas y necesidades que se presentan en un determinado espacio geográfico por medio de la generación de bienes o servicios que detonen procesos sociales en los cuales se atiendan a las causas que les dieron. Es de acuerdo al tipo de enfoque que sobre los cuales se construyen las empresas sociales que la construcción del desarrollo local obedece un patrón de arriba hacia abajo o viceversa.

Por ejemplo, en aquellos enfoques que se encuentran orientados a la economía capitalista, los procesos se construyen de arriba hacia abajo, donde el emprendedor social busca liderar estos cambios en la sociedad por medio de algún tipo de innovación social. Tal es el caso de Clínicas del Azúcar que busca reducir las complicaciones asociadas a la diabetes en México, mismas que son generadas principalmente por los altos costos que tienen los exámenes de control, las medicinas, entre otros. El modelo de Clínicas del Azúcar se sustenta en el análisis de información (Big Data) y tecnologías de diagnóstico de bajo costo, para lograr la realización de un plan anual de tratamiento diseñado a la medida de sus necesidades de salud y económicas del paciente, reduciendo los costos de atención de la diabetes hasta un 70% en comparación con otras clínicas (Villafranco, 2014). A través de este modelo se ha reducido la incidencia de complicaciones asociadas a la diabetes, ha incrementado la calidad de vida de los pacientes que se atienden y reducido los costos por enfermedad a las empresas en donde laboran (Anguinao, 2014). Al 2016 contaba con seis diferentes clínicas operando en el Área Metropolitana de Monterrey atendiendo a más de 10 mil pacientes.

Por otro lado, aquellos modelos orientados a la economía social buscarán la construcción de procesos en donde los grupos vulnerables sean los artífices del cambio social. En esta situación se encuentra Grupo Ixtlán, empresa social indígena en donde los miembros de la comunidad de Ixtlán de Juárez, Oaxaca, México han construido un conglomerado de empresas orientadas a la generación de empleo y la mejora de los ingresos de sus habitantes. El máximo órgano de gestión del conglomerado es el Comisariado de Bienes Comunales (CBC), mismo que se erige como la autoridad principal y que es elegido cada tres años en una asamblea (Vázquez-Maguirre et al., 2016). La puesta en marcha de esta empresa social favoreció a que su grado de marginación pasará de “muy alto” en 1990, siendo la categoría más elevada definida por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), a “muy bajo” en 2010, considerado como la categoría más baja de este indicador. Asimismo, se ha vuelto un polo de atracción para pobladores de otras comunidades indígenas aledañas, reduciendo la migración de sus pobladores, incrementando los ingresos de sus pobladores e impulsando la creación de nuevos emprendimientos en la comunidad (Vázquez-Maguirre y Portales, 2014).

En todos los enfoques del emprendimiento social la construcción de relaciones y redes de colaboración horizontal y vertical son claves para la consecución de su misión social y económica. Inclusive se debe de procurar una mezcla entre ambos tipos de colaboración, ya que las primeras sirven para detonar el capital social colectivo de la región y las segundas favorecen la articulación con mercados nacionales e internacionales que favorezcan al posicionamiento del producto (Portales, 2014). En este sentido, Yomol A'tel es una cooperativa de empresas de economía solidaria formado por familias indígenas tzeltales de Chiapas y colaboradores que ha logrado vincular el trabajo de 300 productores locales en 65 pueblos, hecho que genera la producción necesaria para satisfacer las necesidades de 10,000 kilos mensuales que requiere el mercado que están atendiendo (Yomol A' Tel, 2016). La colaboración vertical se presenta con la integración como proveedores a empresas que fomentan el comercio justo, como es el caso de la multinacional Grupo Zensho, con más de 4,000 restaurantes en el mundo y que quiso que la cooperativa fuera uno de sus proveedores (Gutiérrez, 2014). Asimismo, la cooperativa cuenta con su propia marca de cafeterías (Capeltic), mismas que se encuentran en la red de universidades jesuitas de México (ITESO en Guadalajara, y la Universidad Iberoamericana en Ciudad de México y Puebla).

Siguiendo esta misma lógica, en términos de la participación social que se busca en el desarrollo local, el emprendimiento social toma como base la inclusión de los grupos en situación de vulnerabilidad para lograr su objetivo social y económico; sea por medio de su involucramiento en la generación de productos o servicios que sean ofertados en los diferentes mercados –enfoque de economía social- o por la generación de productos y servicios orientados a satisfacer sus necesidades de una forma asequible – enfoques híbridos- o bien por medio del beneficio que la comercialización de productos o servicios genera en sus condiciones de vida –enfoque de economía capitalista-. Ejemplo de esta inclusión es Grupo B-Swan, operadora de negocios sociales orientada a la inclusión de personas con discapacidad intelectual en la sociedad. B-Swan opera en tres áreas: 1) Inclusión económica de las personas con discapacidad intelectual, por medio de la puesta en marcha de empresas operadas al 100% por este segmento de la población (Taller Uno a Uno). 2) Servicios de desarrollo físico, psicológico y laboral por medio de gimnasios para personas con discapacidad intelectual en el cual pueden participar personas que no tienen ninguna discapacidad (Semperfit). 3) Plataforma tecnológica orientada a la capacitación y vinculación de servicios para personas con este tipo de discapacidad (Mindpedia).

Es por medio de la integración y atención de las problemáticas que se presentan en el territorio que el emprendimiento social tiene como razón de ser la consecución de un bienestar colectivo. Dicho bienestar se puede visualizar en los impactos que cada una de las empresas sociales generan en su entorno local y que tienen como interés atender a la problemática sobre la cual fueron creadas. En algunas ocasiones la labor que realizan estas empresas sociales se ve consolidada con la integración de la problemática en la agenda de instituciones, organizaciones y gobiernos, hecho que se consolida con otros movimientos a nivel internacional, lo que da más visión al emprendimiento que lo detonó, como pueden ser los casos de Clínicas del Azúcar donde el fundador participa en el Foro Económico Mundial o de B-Swan donde el fundador es integrante del Consejo Consultivo de Desarrollo Social del Estado de Nuevo León.

Conclusiones

El emprendimiento social y las empresas sociales que se desprenden de éste pueden ser entendidos como una forma de procurar el desarrollo local, ya que busca generar procesos sociales que buscan

atender a las problemáticas o barreras que reducen las condiciones de vida de sus pobladores. Es importante denotar que de acuerdo al enfoque sobre el cual se construyen es la capacidad que éstas tienen de propiciar capacidades locales y de propiciar el empoderamiento de los grupos que padecen algún tipo de vulnerabilidad que conlleven a la generación de procesos sociales que garanticen el cambio en el territorio donde se llevaron a cabo. Es así como se puede suponer que cada emprendimiento social tiene alcances y limitaciones en función del enfoque sobre el cual se construye y en función de la capacidad que el bien o servicio ofertado al mercado logre posicionarse.

En el caso de los emprendimientos sociales que se construyen desde una perspectiva de capitalismo inclusivo, sus modelos de negocios están alineados con la escuela de desarrollo local funcionalista y suelen ser construidos desde una lógica vertical, en donde el emprendedor social es quien ofrece un producto o servicio que busca mejorar las condiciones de vida de las personas que se encuentran en un determinado territorio, limitando la capacidad de autogestión y empoderamiento de la comunidad a la que se busca beneficiar. Por otro lado, los emprendimientos sociales que se desarrollan desde un enfoque de economía solidaria, suelen presentar un enfoque de desarrollo local de corte accionista y están orientados a la creación de procesos sociales de abajo hacia arriba, por lo que contarán con un mayor involucramiento, participación y empoderamiento de la propia comunidad.

Esta situación no significa que se deba de buscar la creación de emprendimientos sociales bajo un determinado enfoque, ya que cada uno presenta características que complementan las limitaciones del otro y viceversa, o bien que se deba de buscar solamente la creación de empresas sociales en todos los territorios, ya que éstas se integran dentro de las cadenas de valor de las empresas tradicionales. Lo que se propone con este tipo de emprendimientos es que incrementen su valor a la sociedad por medio de la atención a las causas que dieron origen a las problemáticas que buscan atender en función de la diversidad de recursos sociales, económicos, culturales e institucionales que se encuentran en el territorio, de tal forma que en el mediano y largo plazo mejoren las condiciones de vida de las comunidades donde operan, contribuyendo así a la consecución de un desarrollo local perdurable.

Finalmente es importante mencionar que la lógica de acción del emprendimiento social, sin importar el enfoque desde el cual se construya, es local, por lo que opera tomando en consideración el conjunto de recursos y capitales que se encuentran en el territorio donde opera. Esto favorece a la construcción de procesos de inclusión

social que fortalece el sentido de identidad y de empoderamiento en las comunidades y pobladores donde opera, haciendo que en ocasiones este tipo de emprendimientos se vuelvan referentes a nivel nacional e internacional, al grado de consolidarse como modelos de desarrollo local que buscan ser escalados en otras regiones que presentan problemáticas similares.

REFERENCIAS

- ALBUQUERQUE F., « Identidad y territorio », in *Globalización, desarrollo local y redes asociativas.*, Corregidor, Buenos Aires, 1999.
- ANDERSON R.B., DANA L.P. Y DANA T.E. (2006), « Indigenous land rights, entrepreneurship, and economic development in Canada: “Opting-in” to the global economy », *Journal of world business*, Tomo 41, N°1, 2006, pp. 45-55.
- ANGUINAO, D, « Clínicas del Azúcar, modelo de negocio con impacto social», *El Financiero*, Monterrey, 2014, diciembre 3.
- ARDICHVILI A., CARDOZO R. Y RAY S., « A theory of entrepreneurial opportunity identification and development », *Journal of Business Venturing*, N°18, 2003, pp. 105-123.
- AUSTIN J., GUTIERREZ R., OGLIASTRI E. Y REFICCO E., *Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica.*, Banco Interamericano de Desarrollo, México, D.F., 2006.
- BACCHIEGA A. Y BORZAGA C., « The Economics of the Third Sector. Toward a more comprehensive approach », in Helmut K. Anheier et Avner Ben-Ner (dir.), *The study of Nonprofit Enterprise: Theories and approaches*, Springer Science & Business Media, New York, 2003, pp. 27-48.
- BACQ S. Y JANSSEN F., « The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria », *Entrepreneurship & Regional Development*, Tomo 23, N°5-6, 2011, pp. 373-403.
- BATTAGLIA M., BIANCHI L., FREY M. Y IRALDO F., « An Innovative Model to Promote CSR among SMEs Operating in Industrial Clusters: Evidence from an EU Project », *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, N°141, marzo, 2010, pp. 133-141.

- BOISIER S., « Desarrollo (local): ¿De qué estamos hablando? », in Antonio Vázquez Barquero y Oscar Madoery (dir.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*, Homo Sapiens, Rosario, 2001, pp. 48-74.
- BOISIER S., « ¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización? », *Revista de la CEPAL*, N°86, agosto, 2005, pp. 47-62.
- BROWN C. Y THORNTON M., « How entrepreneurship theory created economics », *Quarterly Journal of Austrian economics*, 2013, pp. 401-420.
- BULL I. Y WILLARD G.E., « Towards a theory of entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, Tomo 8, 1993, pp. 183-195.
- CAMAGNI R., « Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio », *Investigaciones Regionales*, Tomo 2, 2003, pp. 31-57.
- CAMPBELL S., « Social entrepreneurship: how to develop new social-purpose business ventures. », *Health care strategic management*, Tomo 16, N°1, 1998, pp. 17-28.
- CASANOVA F., *Desarrollo local, tejidos productivos y formación. Abordajes alternativos para la formación y el trabajo de los jóvenes*, Organización Internacional del Trabajo (Cinterfor/OIT), Montevideo, 2004.
- CHAMBERS L., *Growing a hybrid venture: Toward a theory of mission drift in social entrepreneurship*, Thèse de doctorat, University of St. Gallen, 2014.
- CHARRY C.I., « Geoestadísticas de las ONG ' s en México hoy », *Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial.Sociopolítico y Psicosocial.*, Tomo 1, 2003, pp. 185-204.
- HELL E., NICOLOPOULOU K. Y KARATAŞ-ÖZKAN M., « Social entrepreneurship and enterprise: International and innovation perspectives », *Entrepreneurship & Regional Development*, Tomo 22, N°6, 2010, pp. 485-493.
- DACIN P.A., DACIN M.T. Y MATEAR M., « Social Entrepreneurship: Why We Don ' t Need a New Theory and How We Move Forward From Here », *Academy of Management Perspectives*, agosto, 2010, pp. 37-58.
- DEES J.G., « Taking social entrepreneurship seriously », *Society*, Tomo 44, N°3, 2007, pp. 24-31.
- DEES J.G., « A tale of two cultures: Charity, problem solving, and the future of social entrepreneurship », *Journal of Business Ethics ethics*, Tomo 111, N°3, 2012, pp. 321-334.
- DEES J.G. Y ELIAS J., « The challenges of combining social and commercial enterprise », *Business Ethics Quarterly*, Tomo 8, N°1, 1998, pp. 165-178.
- DEFOURNY J., « Introduction: From third sector to social enterprise », in Carlo Borzaga et Jacques Defourny (dir.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, New York, 2001, pp. 1-18.
- DEFOURNY J. Y NYSSSENS M., « Conceptions of Social Entreprises in Europe and the United States: Convergences and Divergences », *Social*, junio, 2008.
- DU, S., BHATTACHARYA, C. B. y SEN, S., « Maximizing business returns to

- corporate social responsibility (CSR): The role of CSR communication», *International Journal of Management Reviews* Tomo 12, 2010, p. 8- 19.
- FONTAN J.-M., « Le développement du local, de la contrainte économique au projet politique », *Revue Interventions économiques*, Tomo 30, N°Le développement local : nouvelles perspectives, 2003.
- FONTAN J.-M., KLEIN J.-L. Y TREMBLAY D.G., *Innovation socioterritoriale et reconversion économique: Le cas de Montreal*, L'Harmattan, Paris, 2005.
- FRIEDMAN V.J. Y DESIVILYA H., « Integrating social entrepreneurship and conflict engagement for regional development in divided societies », *Entrepreneurship & Regional Development*, Tomo 22, N°6, 2010, p. 495-514.
- GARCÍA DE LA TORRE C., RAUFFLET E. Y PORTALES L., « Las alianzas entre empresas y ONG como medio para promover la RSE y el Desarrollo Local », *Innovation/Innovación/Inovação-RICEC*, Tomo 3, N°1, 2011, p. 1-13.
- GRIMES M., MCMULLEN J., VOGUS T. Y MILLER T., « Studying the Origins of Social Entrepreneurship: Compassion and the role of Embedded Agency », *Academy of Management Review*, Tomo 38, N°3, 2013, p. 460-464.
- GUTIÉRREZ, G., « Le hace justicia a los cafetaleros tzeltales de Chiapas », *CNN Expansión*, México, 2014, abril 21.
- IDEMUDIA, U., « Conceptualising the CSR and Development Debate: Bridging Existing Analytical Gaps », *Journal of Corporate Citizenship*, Tomo 29, 2008, p. 91-110.
- KLEIN J.-L., « Iniciativa local y desarrollo: respuesta social a la globalización neoliberal », *Revista eure*, Tomo XXXI, N°94, 2005, p. 25-39.
- MAIR J. Y MARTI I., « Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight », *Journal of World Business*, Tomo 41, N°1, 2006, p. 36-44.
- NINACS W., *Community-based Poverty Reduction: The Québec Experience*, Caledon Institute of Social Policy, Ottawa, 2003.
- NYSENS M., « Social enterprise at the crossroads of market, public policy and civil society », in Marthe Nyssens, *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, New York, Routledge, 2006, pp. 313-328.
- PEREDO A.M. Y CHRISMAN J.J., « Toward a theory of community-based enterprise », *Academy of Management Review*, Tomo 31, N°2, 2006, pp. 309-328.
- PEREDO A.M. Y MCLEAN M., « Social entrepreneurship: A critical review of the concept », *Journal of world business*, Tomo 41, N°1, 2006, pp. 56-65.
- PFEILSTETTER R., « El emprendedor. Una reflexión crítica sobre usos y significados actuales de un concepto », *Gazeta de Antropología*, Tomo 27, N°1, 2011, pp. 1-11.
- PIRSON M., « Towards a Humanistic Management Paradigm: A Step Back to Embrace the Future? », *Research paper*, N°13/02, New York, NY, 2013.
- PORTALES, L. y GARCÍA DE LA TORRE, C. « Evolución y alcances del concepto de Responsabilidad Social ». En Henri Savall, Veronique Zardet, et Mark

- Bonet (Eds.), *Coloquio internacional y consorcio doctoral sobre los indicadores de valoración de la Responsabilidad Social Medioambiental de las empresas*, ISEOR, Lyon, 2009.
- PORTALES L., « Evolución del concepto de desarrollo en el siglo XX y XXI, implicaciones metodológicas », *Ciencias Administrativas. Teoría y Praxis*, Tomo 7, N°1, 2011, pp. 23-38.
- PORTALES L., « Los pobres como agentes de su desarrollo, la lucha contra la pobreza y la exclusión desde lo local », *Revue Interventions économiques*, Tomo 51, 2014, pp. 1-18.
- SANTOS F.M., « A Positive Theory of Social Entrepreneurship », *Journal of Business Ethics*, Tomo 111, N°3, 2012, pp. 335-351.
- STEYAERT C., « 'Entrepreneurship' as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies », *Entrepreneurship & Regional Development*, Tomo 19, 2007, pp. 453-477.
- SULLIVAN MORT G., WEERAWARDENA J. Y CARNEGIE K., « Social entrepreneurship: Towards conceptualisation », *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Tomo 8, N°1, 2003, pp. 76-88.
- TAPSELL P. Y WOODS C., « Social entrepreneurship and innovation: Self-organization in an indigenous context », *Entrepreneurship & Regional Development*, Tomo 22, N°6, 2010, pp. 535-556.
- TREMBLAY D.G. Y FONTAN J.-M., *Le développement économique local. La théorie, les pratiques, les expériences*, Télé-université, Sainte-Foy, 1997.
- VAN KEMENADE S. Y FAVREAU L., « Nueva Economía Social y Empleo en Quebec : hacia una democratización de las relaciones laborales », *Chaire de recherche en développement communautaire (CRDC)*, N°2, Hull, 2001.
- VÁZQUEZ-MAGUIRRE M. Y PORTALES L., « La empresa social como detonadora de calidad de vida y desarrollo sustentable en comunidades rurales », *Pensamiento y Gestión*, Tomo 37, julio-diciembre, 2014, p. 255-284.
- VÁZQUEZ-MAGUIRRE M., PORTALES L. Y VELASQUEZ I., « Social entrepreneurship as driver of sustainable development and new venture creation in indigenous communities: Insights from Mexico and Peru. », *United States Association for Small Business and Entrepreneurship. Conference Proceedings*, Tomo VI, 2016.
- VERDUZCO G., « La evolución del tercer sector en México y el problema de su significado en la relación entre lo público y lo privado », *Estudios Sociológicos*, Tomo XIX, N°55, 2001, pp. 27-48.
- VILLAFRANCO, G., « Clínicas del Azúcar: ¿cómo tratar la diabetes a bajo costo? », *Forbes México*. Cd. de México, 2014, janvier 16)
- WEI-SKILLERN J., AUSTIN J., LEONARD H. Y STEVENSON H., *Entrepreneurship in the Social Sector*, Sage Publications, Thousand Oaks, 2007.
- YOMOL A' TEL. « Yomol A' Tel », *Antecedentes*. Consultado 20 mai 2016, à l'adresse <http://www.yomolatel.org/#antecedentes>, 2016.
- YUNUS M., *Creating a world without poverty : social business and the future of capitalism*, PublicAffairs, New York, 2007.

- YUNUS M., « Creating a world without poverty : social business and the future of capitalism », *Global Urban Development Magazine*, noviembre, 2008, pp. 16-41.
- ZAHRA S. A., GEDAJLOVIC E., NEUBAUM D.O. Y SHULMAN J.M., « A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges », *Journal of Business Venturing*, Tomo 24, N°5, 2009, pp. 519-532.
- ZAPATA F., « Premisas de la sociología accionista », *Estudios Sociológicos*, Tomo X, N°29, 1992, pp. 469-488.