

Factores Detonadores del Emprendimiento Social, Base para el Análisis de Casos de Éxito

Manuel Ernesto Becerra Bizarrón¹, Elba Martina Cortés Palacios², Alma Rosa Malacara Castillo³ y Nora Luz Alegría García⁴.

Para enfrentar las escasas oportunidades ingreso y desempleo, la baja productividad agrícola y las escasas opciones de comercialización de bienes y servicios, han surgido diversas acciones, gubernamentales, institucionales, empresariales, y sociales, donde surge la figura del emprendimiento social, consiste en una acción alternativa, basada en la visión del empresario hacia beneficios sociales. Para que el emprendimiento social se desarrolle, es necesario integrar factores detonantes. La presente investigación tuvo como objetivo identificar los factores detonadores del emprendimiento social para el análisis de los casos de éxito, que propicie e impulse formas de economía social un trabajo digno, desarrollo social y vivir de una mejor manera, desde una metodología no experimental, descriptiva-documental, los principales resultados que se identificaron durante el periodo de estudio (del año 2008 al 2013) fueron que los factores detonantes de los emprendimientos sociales son: las células impulsadoras, objetivos colectivos, recursos de producción disponibles, factores personales de los líderes, factores organizacionales y apoyos gubernamentales.

Área de Investigación: Administración

Palabras Claves: Emprendimiento social, factores detonantes.

1. Introducción

La incapacidad de las estructuras gubernamentales y sectoriales para ofrecer respuestas al acelerado crecimiento de las necesidades de las comunidades es evidente, las revoluciones no bélicas como la del conocimiento, la de la información y la innovación, entre otras, revelan el futuro de las económicas del mundo, donde las brechas del desarrollo son cada vez más grandes y críticas.

De acuerdo con Fischel Volio, (2013) el debilitamiento de la política social en América Latina, debido, entre otras causas, a los embates de la crisis económica mundial, ha tenido un efecto devastador sobre regiones geográficas y grupos sociales históricamente desamparados, en las cuales se reflejan escenarios altamente asimétricos en la distribución del ingreso y del bienestar.

¹Dr. Manuel Ernesto Becerra Bizarrón, Profesor- Investigador, Universidad del Valle de Atemajac, mabebi9@hotmail.com

² Mtra. Elba Martina Cortés Palacios, Profesor- Investigador, Universidad del Valle de Atemajac, cortes_elba@hotmail.com

³ Mtra. Alma Rosa Malacara Castillo, Profesor- Investigador, Universidad del Valle de Atemajac, almarosa-malacara@hotmail.com

⁴ Mtra. Nora Luz Alegría García, Profesor- Investigador, Universidad del Valle de Atemajac, limnbo@hotmail.com.

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

La exclusión social se refleja en elevados niveles de desnutrición, limitado acceso a servicios de salud, educación, vivienda y agua potable, así como en el manejo no sustentable del ambiente. El atraso se relaciona también con las escasas oportunidades de generación de ingreso y desempleo, la baja productividad agrícola y las escasas opciones de comercialización justa de bienes y servicios (Fischel Volio, 2013).

Para enfrentar la anterior problemática han surgido diversas acciones, tanto gubernamentales, institucionales, empresariales, y sociales, en esta última surge la figura del emprendimiento social orientada a logros medibles en materia económica y social (Fischel Volio, 2013). Consiste en una acción alternativa, basada en la visión del empresario hacia beneficios sociales.

Este emprendimiento social ha tenido que abrirse camino en un entorno donde el enfoque capitalista o de propiedad privada tiene como principal objetivo la obtención de utilidades y por ende un crecimiento financiero, por lo que según Guzmán Vázquez & Trujillo Davila, (2008) esto se convierte en su única responsabilidad social.

Lo anterior permite identificar como principal problemática del emprendimiento social la visión empresarial por encima de la contribución social, dado que la propiedad del capital y el riesgo contraído en su trabajo en alguna actividad comercial es recíproco al beneficio particular alcanzado en ello.

Desde este punto de vista es necesario entender que todo proceso de emprendimiento conlleva un balance de comportamiento social y comportamiento económico, que a su vez, permite la generación de valor social y valor económico (Chell, 2007).

Así mismo desde un enfoque de la globalización neoliberal prevalece una concepción mercadológica donde la participación es una inconveniencia para los actores del crecimiento económico con exclusión social. En este punto lo social aparece en estrategias retóricas y políticas compensatorias. Conceptos como capital social son usados para camuflar ciertos efectos de una globalización que ha hecho de América Latina la región más desigual del planeta.

Pocos emprendedores sociales entienden que el concepto de capital revela una visión del mundo como un mercado, donde todo lo que en él entra se llama capital (natural, humano, social, financiero, intelectual) y todo lo que de él sale se llama mercancía. Esta lógica del mundo no favorece al emprendimiento social, justo en la región que más lo necesita, porque hace a los emprendedores rehenes de la razón de mercado (Silva, 2007).

Investigadores del emprendimiento social visto desde diferentes tópicos resaltan en sus trabajos la poca información respecto si este modelo permite desarrollar escenarios más propicios para el crecimiento económico, (Guzmán Vázquez & Trujillo Davila , 2008) y el análisis de los factores que llevan a las personas u organizaciones a ser emprendedores sociales.

No se entienden de forma clara los tipos de apoyos, por parte de los gobiernos locales, no hay claridad sobre si han aumentado las iniciativas de emprendimiento social, la naturaleza del problema o el nivel de apoyo ofrecido, así mismo surgen cuestionamientos sobre si los gobiernos de alguna podrán sustentar la expansión del emprendimiento social

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

hasta poder reducir significativamente la cantidad de dinero invertido en los principales problemas sociales (Sullivan, 2007).

Además de lo anterior para Herrera Echeverri, (2009) es necesario indagar si existe alguna relación entre las características personales del *entrepreneur*, tales como la edad, la experiencia, la educación, la posición social u otras con el tipo de emprendimiento.

México y la Zona Norte de Jalisco no es la excepción, en esta entidad existen casos de éxito de emprendimiento social, sin embargo son pocos conocidos, así como las contribuciones alcanzadas por estos.

Aunque existan casos de éxito, estos no son suficientes para una entidad que presenta grandes retos de desarrollo económico y social. Al municipio de Puerto Vallarta, junto con Cabo Corrientes y Tomatlán, le corresponde la nomenclatura *Región 09 Costa Norte*. La Región de la Costa Norte tiene una extensión de 5,959.23 kilómetros cuadrados, que representan aproximadamente el 7.5 % del total del Estado.

En general, los tres municipios costeros que conforman la región, presentan pendientes bajas ya que predominan altitudes que van de cero hasta 600 metros sobre el nivel del mar, y en ellos se encuentran extensos valles y llanuras propicios para las actividades agrícolas y pecuarias, además de las áreas del litoral, las cuales contienen el rico potencial turístico y pesquero que la caracteriza. Aun cuando dentro de la Región Costa Norte, queda incluido Cabo Corrientes, municipio con cifras poco halagüeñas en cuanto a bienestar y calidad de vida de su población, Puerto Vallarta presenta una situación muy diferente, lo que favorece los resultados obtenidos por la región en su conjunto. Dentro de los municipios de Jalisco, sólo nueve se encuentran en el nivel máximo de bienestar (7) determinado por el INEGI (Instituto Nacional de Geografía e Informática), aunque cabe señalar que esos municipios son los que concentran el 62% de la población estatal. De acuerdo con la región a la que pertenecen, los municipios en mención son:

- Región Ciénega: Ocotlán.
- Región Sur: Zapotlán el Grande.
- Región Sierra de Amula: El Grullo.
- Región Costa Sur: Autlán de Navarro.
- Región Costa Norte: Puerto Vallarta.
- Región Centro: Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan.

Llama la atención que en una misma región existan municipios en ambos extremos de la escala de bienestar, y que además sean vecinos. Tal es el caso de Puerto Vallarta y Cabo Corrientes. Ello nos habla de la gran desigualdad que existe al interior del estado en cuanto a la distribución de oportunidades para que la población desarrolle sus capacidades potenciales, así como en cuanto al nivel de participación y organización de la población para impulsarse a sí misma en la búsqueda de mejores niveles de bienestar y desarrollo.

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

Cuadro 1: Índice y Grado de Desarrollo Humano

Municipio	Índice	Grado	Lugar que ocupa en el contexto estatal
Cabo Corrientes	0.7251	Medio Alto	86
Puerto Vallarta	0.8243	Alto	4
Tomatlán	0.7417	Medio Alto	69

Fuente: Plan de Desarrollo Regional, Región 09 Costa Norte, CONAPO Índice de Desarrollo Humano 2010 Pág. 88

Sin embargo, llama la atención el caso de Puerto Vallarta, ya que los municipios con las mayores privaciones, se localizan, en su mayoría, en la región Norte del estado, en tanto que los municipios más favorecidos se encuentran ubicados en las regiones Centro y Sur; a excepción de Puerto Vallarta, en la Costa Norte, quien debe su mayor porcentaje de ingresos al turismo (Secretaría de Desarrollo Humano, 2010).

Por lo anterior la Zona norte de Jalisco donde se ubica a Puerto Vallarta como el municipio con mejores indicadores, muestra una significativa diferencia al resto de los municipios, y que por sus características ofrece oportunidades para el desarrollo de proyectos de emprendimiento social.

Para que el emprendimiento social se desarrolle y alcance mayores resultados para la zona, es necesario integrar varios factores de manera apropiada, como planear estrategias para acceder a apoyos y programas gubernamentales e institucionales (Silva, 2007), desarrollar un proyecto con una estructura administrativa funcional tan sólida que dé certidumbre, tanto a los participantes directos como a los beneficiados, orientada en la innovación y la competitividad (Fischel Volio, 2013), diseñar un esquema de colaboración centrado en las comunidades y sus particularidades, y centrar la coordinación y dirección del proyecto en un líder capaz de propiciar una convicción profunda de los protagonistas, con alta vocación social, de alcanzar metas en lo social, capaz identificar las sinergias, alianzas estratégicas y los encadenamientos necesarios para los proyectos.

Derivado de lo anterior y debido a que no existen estudios recientes que demuestren los factores de emprendimientos sociales derivado de casos de éxito, la presente investigación tiene como objetivo identificar los factores detonadores del emprendimiento social para el análisis de los casos de éxito de la Zona Norte del Estado de Jalisco que propicie e impulse formas de economía social basada en un trabajo digno y decente, empoderamiento de las comunidades, desarrollo de su capital social y la posibilidad de vivir de una mejor manera, alejándose cada vez más de la pobreza, así mismo el mantenimiento de alianzas y lazos de cooperación.

El documento está organizado en cinco secciones. Después de esta introducción, la segunda sección revisa la investigación previa, y el marco conceptual de este estudio. La tercera sección se analiza la metodología de la investigación y el método utilizado. La cuarta sección presenta y discute los resultados de la investigación. En la última sección se presentan las conclusiones.

2. Revisión de la Literatura

El emprendimiento social es un tema de actualidad, cada vez más personas quieren tener una empresa social, participar en una, o al menos fomentar este tipo de proyectos. El término de emprendimiento social se adopta fuertemente en el siglo XXI, para designar formas de organización novedosas que resuelven problemas sociales. Ante la incapacidad gubernamental y la falta de recursos del tercer sector para resolver problemas sociales específicos de cada comunidad, surge el emprendimiento social como la esperanza de un modelo de empresa más humano y sustentable.

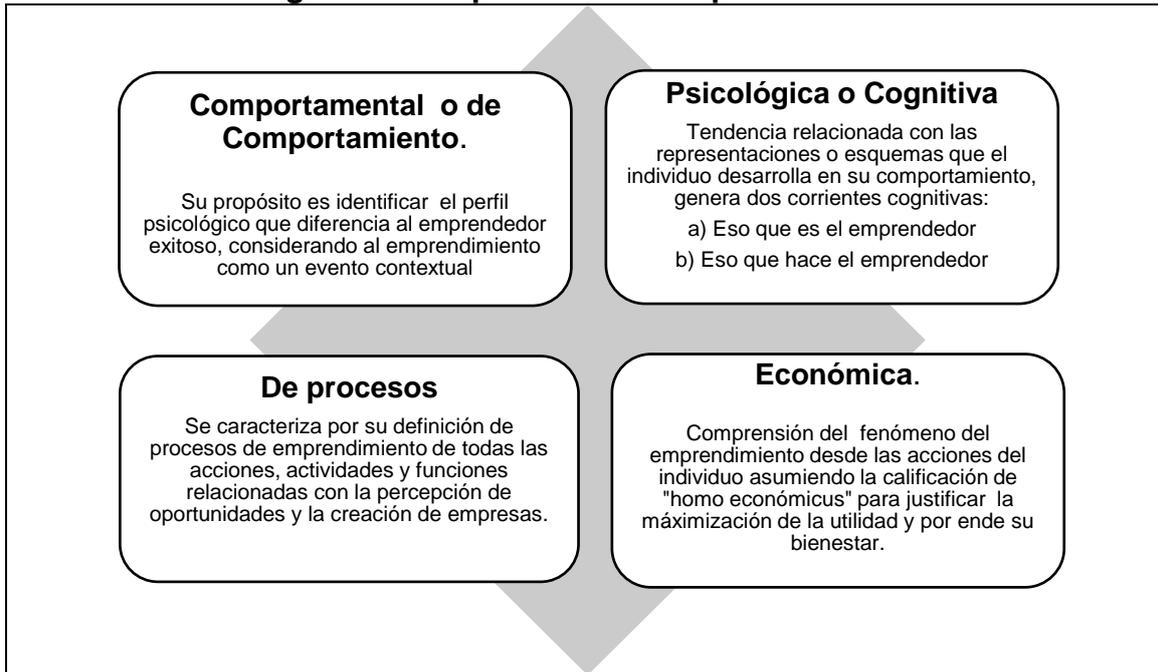
En un sentido amplio, se puede designar como emprendimiento social cualquier acción, iniciativa o movimiento dentro de la esfera socioeconómica, de origen privado y orientado a favor del interés general y del bien común o que beneficie a una franja significativa de población. (Fournier, 2011)

La Red Europea de Investigación EMES, creada desde 1996 define a la empresa social como una organización creada con la meta explícita de beneficiar a la comunidad, iniciada por un colectivo de ciudadanos y ciudadanas, y en la que el interés material de los inversores de capital está sujeto a límites. Las Empresas sociales, además, ponen especial valor en su autonomía y en el riesgo económico derivado de su continua actividad económica.

De acuerdo a Yunus en su libro "Creating a World without Poverty", una empresa social es una compañía sin pérdidas ni dividendos diseñada para alcanzar objetivos sociales con una alta regulación en los mercados actuales. Es una forma distinta de no-utilidades porque la empresa deberá buscar ganancias modestas pero que serán usadas para la investigación en la compañía, mejorar el producto o servicio u otras formas de subsidiar su misión social (Maryam, 2012).

El término emprendimiento viene del francés entrepreneur, que significa iniciar algo o estar listo para tomar decisiones. El uso del término data desde el siglo XVII. El concepto ha sido estudiado desde varias perspectivas y modelos reconociendo su complejidad y variedad en el análisis.

Figura 1: Perspectivas del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia basada en (Ramírez, 2009)

El término de emprendedor social como individuo se asocia con el de emprendedor empresarial, la diferencia la determinan sus formas de actual, ambos tienen creatividad, iniciativa e ideas innovadoras, los emprendedores empresariales buscando la retribución económica y los sociales generar cambios para la transformación y progreso de la sociedad.

Los emprendimientos sociales en forma básica como una organización social surgieron desde los años 20's, Sin embargo, el emprendimiento social moderno como modelo organizativo tiene dos fuentes históricas más recientes, ambas en los años 90's.

- 1) El primero como medio de apoyo y capacitación a emprendedores, el programa de investigación y enseñanza promovido por la Harvard Business School: "Social Enterprise Initiative"; que sirvió de ejemplo para muchas universidades y programas sociales.
- 2) En Europa emerge el concepto como tal, dentro de la Economía Social en Italia al crear las "cooperativas sociales" en respuesta a las necesidades insatisfechas por el gobierno.

Importancia del emprendimiento social

La empresa social al combinar rentabilidad y misión social, ofrece la posibilidad de resolver problemas sociales y no perecer ante un capitalismo rapaz que no permite la sobrevivencia a largo plazo de los que sólo se concentran en el bien común. El estudio de caso muestra que el emprendimiento social puede ser una alternativa para superar los rezagos y la exclusión que sufre el agro mexicano, pues el hecho de unirse y organizarse con la finalidad de construir una economía solidaria, les ha permitido a los pequeños productores alcanzar niveles de mercado que antes les estaban negados por los altos costos que implica el modelo de reconversión productiva que ha adoptado México.

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

Sin duda, el rol del emprendedor es fundamental, así como el de las instituciones que respaldan las acciones de éste. Aunque no hay un modelo único a seguir en el emprendimiento, los estudios de caso nos muestran lo importante que es analizar lo que este tipo de procesos pueden lograr en materia de desarrollo.

El emprendimiento social hace uso innovativo de los recursos para satisfacer necesidades sociales de manera sustentable y crear un impacto social. Para ser sustentables, las empresas sociales están intentando ampliar este modelo al realizar movimientos estratégicos en nuevos mercados para subsidiar sus actividades sociales, explotando oportunidades rentables en el centro de sus actividades secundarias lucrativas o vía alianzas secundarias rentables. La Empresa social se basa en redes sociales y el valor social es resultado de la información compartida, la eficiente movilización de recursos, así como de la agregación de las capacidades con las que cuentan los integrantes de la red (Arroyo, 2009).

El Estado no ha permanecido indiferente ante los procesos de emprendimiento social y ha pasado a convertirse en agente coadyuvador de éstos. La desinstitucionalización de procesos, ha generado políticas y programas de emprendimiento que facilitan el proceso de desarrollo.

La conveniencia del emprendimiento social para el Estado, deriva de que éste provee liderazgo y recursos a sus comunidades, aportan modelos organizacionales innovativos y permite al sector público enfocar su energía y atención en otros rubros para los cuales las iniciativas privadas no están habilitadas, tales como regulación ambiental y planeación urbana. Sin embargo, para la mayoría de los emprendimientos sociales existen fuerzas que frenan su efectividad para resolver problemas sociales a gran escala, estas pueden ser la legitimidad organizacional, el isomorfismo institucional, la presión moral, la presión política y la presión estructural.

La legitimidad organizacional es una percepción generalizada de que las acciones de una entidad son socialmente deseables, por lo tanto, la legitimidad es el medio por el cual las organizaciones obtienen y mantienen recursos. El emprendimiento social es la más reciente forma de organización, y como tal, aún está buscando la legitimidad dentro del sector no lucrativo, el cual gana legitimidad en un contexto donde los gobiernos no han avanzado en resolver las fallas de mercado. Aunque el sector no lucrativo, por definición, no ha sido conducido por la rentabilidad monetaria, el emprendimiento social representa una innovación fundamental en él al buscar el equilibrio entre la misión social y la rentabilidad para autosostenerse. El emprendimiento social se ha formado para tratar las cuestiones en las que el sector lucrativo, el gobierno y el sector no lucrativo no responden. Desde el punto de vista de Lohmann (2007) debe llamarse a éste ámbito economía social. Sin embargo, en sus esfuerzos por lograr sus objetivos, al depender de los donadores y de los fondos del gobierno, los resultados financieros tienden a subsumir la misión social.

El argumento del isomorfismo se refiere a un proceso obligatorio que fuerza a una unidad en una población a parecerse a otra unidad que enfrenta el mismo escenario de condiciones ambientales, en el cual, una organización compite no solo por recursos y clientes, sino también por poder político, legitimidad institucional y por salud económica y social. Esto va más allá del argumento de legitimidad, las organizaciones no solo necesitan aprobación social para existir, una vez que obtienen esta aprobación, están sujetas a presión para ajustarse a los modos existentes de estructuras y operaciones.

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

Asimismo se identifican tres mecanismos a través de los cuales el isomorfismo institucional opera: 1) isomorfismo coactivo, o presiones políticas y sociales; 2) isomorfismo mimético, uno de los cuales es la imitación de la mejor práctica; y 3) isomorfismo normativo, que es un proceso de racionalización a través estructuras profesionales (Mukesh y Baugous, 2009). Las fuerzas del isomorfismo inhiben la efectividad de la misión social del emprendimiento social, empero, esto se puede superar por efecto de la destrucción creativa en el sentido schumpeteriano, que opera en una amplia variedad de culturas, geografías locales y problemas sociales.

Desde el argumento moral se tiene que dentro de la esfera económica, uno de los indicadores comunes de su condición caótica es la prevalencia continua de prácticas de negocios no éticas. Esperar que cualquier institución de negocios, incluso el ES, puedan proveer el liderazgo necesario para resolver los complejos, grandes, y múltiples problemas sociales es simplemente irracional, dados los requerimientos de la actividad económica. El argumento político es que hasta que sea claramente definido el fin social que se está persiguiendo, es imposible hacer juicios de valor acerca de los beneficios del ES. El punto es que el proceso de establecer fines sociales es político; el proceso político es confuso en valores y estos valores pueden ser diferentes dependiendo de si son concebidos en la esfera pública o privada. Por lo tanto, a menos que el fin social perseguido haya sido determinado por un proceso político, este fin es simplemente la concepción del bien que tiene una persona. Al estar ausente algún método de investigación sobre la deseabilidad de un fin social particular, el ES está sujeto a la variabilidad de grados de aprobación y el apoyo de las entidades externas para los emprendedores sociales. Si el apoyo general de las instituciones es limitado debido a desacuerdos con el propósito social, el ES no será tan efectivo como de otra forma podría serlo.

El argumento estructural es que la estructura económica del capitalismo trabaja contra la idea del ES, pues todos los negocios emprendidos enfrentan la cruz de la ventaja competitiva contra la responsabilidad social, así, la competencia que el mercado genera hace difícil perseguir objetivos sociales (Mukesh y Baugous, 2009). Por lo tanto, se sugiere que el rol de las instituciones se vuelve crítico para asegurar la expansión del ES con resultados deseables por los emprendedores, sin comprometer los motivos iniciales en los cuales ha sido basada su construcción.

Emprendimiento social en México

La situación de México en cuanto a emprendimiento social va en aumento pero a paso muy lento; tanto desde la perspectiva de la iniciativa privada en colaboración con diversas Asociaciones como Ashoka y otras ONGs como desde la postura del gobierno con programas sumamente burocratizados.

Escuelas como el Tecnológico de Monterrey, han creado la Licenciatura en Emprendimiento Social, y de manera reciente la Universidad Autónoma de México creó su escuela EES pero esto no es suficiente, hace falta más difusión, apoyo y acciones.

Del sector privado, el emprendedor social debe retomar conceptos y metodologías para crear proyectos de calidad orientados a la obtención de ganancias, que de la mano de la resolución de conflictos sociales nos lleven a hacer de éste un mundo mejor.

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

México en el campo del Emprendimiento está en la etapa inicial, en la fase piloto, de "prueba y error", lo cual no es necesariamente malo, para tener éxito es necesario dar pasos firmes, lo importante es no alargar este paso, no seguir hablando de un futuro mejor, sino trabajar en la construcción de un presente, crear proyectos y oportunidades reales.

En los últimos años ha crecido significativamente el número de emprendedores sociales que con proyectos innovadores buscan dejar su huella en el mundo, pero lo más interesante de este fenómeno es que muchos de ellos son jóvenes estudiantes y no, como muchos pensarían, empresarios con gran historial laboral.

Es cierto que a lo largo de la historia, las universidades han sido el lugar perfecto no solo para formar profesionistas, sino para que también quienes asistan a ellas aprendan valores y forjen los lazos humanos que han de acompañarlos el resto de su vida. Sin embargo, ahora estos centros educativos han despertado a la realidad, saben que no todos sus egresados contarán con la posibilidad de trabajar para una empresa consolidada y que por eso incentivar a sus estudiantes a crear su propio empleo no solo es una opción, es su obligación.

Pero su trabajo no termina ahí, ya no solo deben formar emprendedores tradicionales, ahora deben buscar que los posibles emprendedores agreguen un componente social a su proyecto. Esta nueva estructura curricular les deberá enseñar que aquello que otros podrían considerar problemas sociales son en realidad nuevos y poco explorados nichos y oportunidades para hacer una carrera profesional.

Lo más interesante es que esta transformación ha alcanzado a universidades tanto públicas como privadas que han instaurado semanas enteras dedicadas al emprendimiento social o simposios cuyo objetivo es concientizar sobre la nueva forma de hacer negocios, modelos de negocio inclusivo, modelos ganar-ganar.

Ninguna de estas iniciativas tendría el impacto que tiene si estos jóvenes universitarios no estuvieran preocupados por lo que pasa a su alrededor y decididos a participar activamente en el necesario cambio social. Fingir que educamos a las nuevas generaciones ya no es una opción, la enseñanza debe ser completa, alimentar el intelecto y el espíritu, de nada nos servirán personas llenas de información si no tienen la más mínima noción de ética y empatía.

Si bien se va por el camino correcto al abrir los espacios para escuchar lo que estos jóvenes tienen que decirnos, aún nos falta asumir la realidad de que cualquiera de nosotros puede ser un agente de cambio, para lo cual se requiere adquirir el compromiso para identificar una problemática, generar soluciones innovadoras y trabajar para transformar la manera en la que hacemos las cosas (Gúzman & Trujillo, 2008) .

La creación de valor social sostenible es la característica clave que diferencia el emprendimiento social de las obras de beneficencia o las actuaciones caritativas de individuos bien intencionados. Los emprendedores sociales "actúan como 'agentes de cambio' en el sector social, innovando y actuando de acuerdo con el deseo de crear un valor social sostenible" (Harding 2004, p. 41).

Según Reis y Clohesy (2001, p. 116), "el emprendimiento social es fuertemente influenciado por el deseo del cambio social y de sostenibilidad de la organización y los

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

servicios sociales que presta". Es por ello que los planes de negocios de los emprendimientos sociales están centrados especialmente en la sostenibilidad financiera (Novy-Hildesley, 2007). Así, no se puede hablar de emprendimiento social dejando de lado la sostenibilidad.

En el análisis teórico se puede observar que existen estudios que muestran factores del emprendimientos sociales pero basados de estudios de casos de éxito, que es lo que se pretende en este estudio.

Impacto sobre el desarrollo económico

Para abordar la importancia de la actividad emprendedora social es pertinente retomar los aportes de Schumpeter que han resaltado la relevancia del emprendimiento. Las intenciones de Schumpeter estaban encaminadas a desarrollar una teoría que facilitara comprender el desarrollo económico de mejor manera que lo permitido hasta ese momento por teorías económicas como la teoría estática y la teoría de los clásicos. Schumpeter realizó su primer intento en edificar este aporte en el libro titulado *La teoría del desarrollo económico*, en 1912. El argumento general es que todos los cambios realmente importantes en la economía sean configurados por el emprendedor" (Swedberg, 2000, p. 14).

Se busca primero una causa para los cambios en la estructura general. Se encontró esta causa en el hecho de que nuevas combinaciones son realizadas. Cuando nuevas combinaciones son llevadas a cabo estas pueden ser atribuidas a las acciones de un tipo particular de agente económico denominado el 'emprendedor'.

El comportamiento del emprendedor difiere sustancialmente del de otros agentes económicos, quienes se ajustan dentro del esquema ideado por la economía estática. Finalmente, se identifican diferentes medios por los cuales el emprendedor, en este sentido, lleva a nuevas combinaciones a través de diferentes formas organizacionales en la economía, gracias a lo cual de manera selectiva dirige la economía en nuevas direcciones. Estos medios tienen en común que con su ayuda los agentes de la economía estática son forzados a realizar nuevas funciones (Schumpeter, (2003)/[1912], pp. 64-65).

Esta importancia otorgada a la actividad desarrollada por el emprendedor en relación con el desarrollo económico, puso en la escena académica el emprendimiento. Las nuevas combinaciones mencionadas por Schumpeter, desarrolladas por el emprendedor y que llevan a cambios estructurales en la economía, están relacionadas con la innovación. Se identifican cinco tipos de innovación; la introducción de un nuevo bien (o el mejoramiento en la calidad de un bien existente), la introducción de un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, la conquista de una nueva fuente de suministro de materias primas o bienes en proceso, y la creación de un nuevo tipo de organización industrial (Casson, 1982; Langlois, 2002).

La actividad desarrollada por el emprendedor es llevada a cabo en diferentes sectores, con distintos propósitos y por diversos actores. Puede realizarse buscando incrementar la riqueza personal, solucionar un problema social o al interior de la empresa para mejorar el portafolio de productos o servicios, o el desempeño de la firma. Por lo tanto, la importancia del emprendimiento social radica en el impacto que él mismo tiene sobre el desarrollo económico y social, como manifestación de la actividad del emprendedor

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

en la economía. Algunas investigaciones han resaltado el impacto favorable de la actividad emprendedora social en la economía. Los resultados de un estudio realizado en el 2003 por el Observatorio de Emprendimiento Global del Reino Unido, afirman que "los emprendedores sociales son desproporcionadamente efectivos en la creación de puestos de trabajo" (Harding, 2004, p. 43)

La teoría que facilitará comprender el desarrollo económico de mejor manera que lo permitido hasta ese momento por teorías económicas como la teoría estática y la teoría de los clásicos. Schumpeter realizó su primer intento en edificar este aporte en el libro titulado *La teoría del desarrollo económico*, en 1912. "Su argumento general fue que todos los cambios realmente importantes en la economía eran configurados por el emprendedor" (Swedberg, 2000, p. 14).

Se buscó primero una causa para los cambios en la estructura general. Se encontró esta causa en el hecho de que nuevas combinaciones son realizadas.

Necesidad de construcción social participativa

El emprendimiento social constituye un movimiento social consolidado y en crecimiento. Muchos piensan que esta es una nueva moda, impulsada por la era del emprendimiento, pero están en un error. El actual resurgimiento del emprendimiento social es una renovación del espíritu que promueve las fundaciones del sector sin ánimo de lucro, independiente, construido por individuos que ven como su responsabilidad actuar para aminorar los problemas sociales (Olsen, 2004). Para Drayton, creador de la Fundación Ashoka,³ en el siglo XIX empezaron a aparecer algunos emprendedores sociales trabajando en contra de la esclavitud. Sin embargo, a partir de 1980 la arena social como un todo dio un salto estructural a una nueva arquitectura competitiva emprendedora, trabajando eficientemente en la solución de problemas que aquejan a la sociedad (Drayton, 2006). Los emprendimientos sociales privados han demostrado eficacia al afrontar estos males. Algunos consideran más valioso el aporte de estos emprendimientos que los aportes del gobierno y proclaman la necesidad de su existencia para que el gobierno alcance sus fines. (Thompson, Alvy y Lees, 2000).

El emprendimiento social es particularmente necesario, sobre todo en países emergentes, en donde los gobiernos cuentan con mayores restricciones presupuestales para la atención de los problemas sociales. En palabras de Jeff Skoll, cofundador de eBay, "Muchas personas se están dando cuenta y están reconociendo que los males sociales alrededor del mundo no se irán y que los enfoques tradicionales [gubernamentales] no funcionarán. Pienso que los emprendedores sociales han reconocido esto y están dedicando su tiempo y talentos para resolver estos males sociales" (citado en Dearlove, 2004, p. 52).

En este mismo sentido, Austin y Chu (2006) afirman que el trabajo realizado por los organismos gubernamentales y los emprendedores sociales es complementario. Para ellos, las filantropías pública y privada, en el mejor de los casos, han realizado contribuciones significativas para el surgimiento de iniciativas innovadoras, pero han fallado en garantizar escala y desempeño en estos esfuerzos. El sector público ha sido capaz de movilizar esfuerzos masivos por varios periodos, pero ha sido incapaz de escoger modelos que incorporen y mantengan su eficiencia y eficacia. Por su parte, los esfuerzos filantrópicos privados proporcionan modelos eficientes y eficaces en cuanto a desempeño, pero no logran un impacto representativo. Por lo tanto, las contribuciones del

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

sector público y el filantrópico son importantes pero insuficientes. La cooperación permitirá alcanzar esfuerzos que aprovechen escala, permanencia, eficiencia y eficacia en la lucha contra la pobreza.

Alvord, Brown y Letts (2002) mencionan cómo diferentes innovaciones llevadas a cabo por los emprendedores sociales tienen un impacto favorable en el desarrollo. Para ellos, los emprendedores sociales innovan de tres maneras diferentes: (1) construyendo capacidades locales, (2) diseminando un *paquete* de innovación para atacar una necesidad específica ampliamente distribuida; y finalmente, (3) construyendo movimientos que generen alianzas para oponerse a abusos de las élites o las instituciones (Alvord *et al.*, 2002). Estas innovaciones, identificadas por los autores en emprendimientos sociales exitosos, son estudiadas debido al alto impacto que han tenido en la solución de problemas de grupos marginales alrededor del mundo.

Los encargados de establecer políticas públicas deben ser conscientes de la necesidad de incentivar el emprendimiento social. Hacer esto puede llevar a mejores condiciones para el crecimiento económico. A través de un estudio realizado sobre emprendimiento social en diferentes ciudades de Estados Unidos, Sullivan (2007) menciona que "las ciudades que pueden de alguna manera incentivar o alentar los emprendedores sociales, tienen mayor probabilidad de ser exitosas mejorando sus entornos locales" (p. 78). Un estudio similar señala que existen varias razones para un soporte gubernamental a las actividades de emprendimientos sociales, como la canalización de recursos a las comunidades necesitadas, la innovación, la experiencia y la eficiencia de esas iniciativas y la posibilidad para los líderes públicos de concentrarse en otros asuntos que no pueden ser atendidos por iniciativas privadas, como la reglamentación o la planeación (Korosec y Berman, 2006).

Teorías y modelos del emprendimiento social

El emprendimiento social es una entidad que se basa en factores de comunidad y trabajo a diferencia de los tradicionales cuya base es el capital y los medios de producción tradicionales que nace como respuesta a la insatisfacción del modelo económico en la atención de las necesidades de la sociedad.

Aunque existan diferentes formas, experiencias, magnitud y nivel de desarrollo de los emprendimientos sociales en diferentes países, la mayoría de ellos tienen las siguientes características:

- a) Son el resultante de iniciativas privadas lideradas por ciudadanos preocupados por defender el interés colectivo, por cambiar la sociedad.
- b) Son indisociables de la noción de innovación social, bien sea a nivel de la oferta de bien o servicios propuestos, o a nivel de la creación de valor social y económico; bien sea en el modelo económico y de movilización de recursos, o en las cooperaciones (asociaciones) con otros actores, bien sea en el management (la gerencia).
- c) Pertenecen plenamente a la economía de mercado por mucho que las utilidades no representen un fin en sí, sino un medio para lograr un objetivo social. (Fournier, 2011)

Figura 2: Elementos del emprendimiento social



Fuente: Adaptado de Nicholls y Cho.2006. (Mier Gómez, 2012)

Tabla 1: La diferencia entre una empresa privada y un emprendimiento social

	Private Business	Social Enterprise
Propósito	<ul style="list-style-type: none"> • Maximización de Utilidades y utilidad marginal 	<ul style="list-style-type: none"> • Crear beneficios para satisfacer fines sociales
Administración y Gobierno	<ul style="list-style-type: none"> • Directiva • Responsabilidad de los accionistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprometida y democrática • Responsabilidad de los accionistas
Estrategia de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Para maximizar los beneficios y mayor participación de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios a la comunidad o clientes generando excedentes para fines sociales
Empleo	<ul style="list-style-type: none"> • Menos empleados y pagos para generar mayores utilidades 	<ul style="list-style-type: none"> • Buenas condiciones de trabajo • Empleo y planes de carrera como fin
Constitución Legal	<ul style="list-style-type: none"> • Autoempleo • Compañías y sociedades 	<ul style="list-style-type: none"> • Compañía limitada por garantía • Sociedades de interés comunitario • Sociedades industriales y de prevención
Propietarios	<ul style="list-style-type: none"> • Accionistas e inversionistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Socios
Clientes y comunidad	<ul style="list-style-type: none"> • Sensible a las necesidades del cliente para maximización de ingresos • Ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad de las partes interesadas • Sensible a las necesidades de maximizar las ventas
Capital	<ul style="list-style-type: none"> • Privado obtenido por utilidades o ingresos • Posibilidades de aumento o riesgo de disminución 	<ul style="list-style-type: none"> • Público y privado • Capacidad para el retorno de capital
Ganancias y Utilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Para dueños y accionistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Para incrementar los servicios o fines sociales

Fuente: Elaboración propia basada en (Maryam, 2012).

La economía social y solidaria

Para muchos, una teoría en construcción que pone en evidencia las teorías del desarrollo centradas únicamente en crecimiento económico y que plantea mayor colaboración de la sociedad, buscando construir mejores indicadores económicos con base en prácticas solidarias. La economía social se ubica en el llamado “tercer sector” en el cuál no están las actividades económicas rentables para la economía capitalista y tampoco las del estado o gobierno.

Algunos de los aspectos aún en análisis por la teoría de la economía social son entre otros, la vigencia de las de reciprocidad entre los sectores populares y comunidades rurales, la gran heterogeneidad de las formas productivas o entidades de la economía solidaria, la poca probabilidad de generar desde el mismo mercado, una intervención hacia un capitalismo más ético y en caso de América latina, el evitar que se copien

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

mecánicamente las prácticas exitosas de economía social en Europa y Norteamérica sin que esto sea la respuesta adecuada al contexto de cada país. En México, el Sector Social de la Economía estará integrado por las siguientes formas de organización social (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2012).

- I. Ejidos;
- II. Comunidades;
- III. Organizaciones de trabajadores;
- IV. Sociedades Cooperativas;
- V. Empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores; y
- VI. En general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

La escuela de pensamiento “innovación social”

Este pensamiento pone énfasis en el perfil y el comportamiento de los emprendedores sociales desde una perspectiva Schumpeteriana, como la desarrollada por el trabajo pionero de Young desde 1986, en este sentido, los emprendedores en el sector sin ánimo de lucro son “creadores de cambios” debido a que realizan “nuevas combinaciones” en al menos una de las siguientes modalidades: nuevos servicios, nueva calidad de los servicios, nuevos métodos de producción, nuevos factores de producción, nuevas formas de organización o nuevos mercados. El emprendimiento social puede por lo tanto ser una cuestión de resultados en lugar de solo una cuestión de ingresos. Por otra parte, a menudo se destaca la naturaleza sistémica de la innovación producida y su impacto en un amplio plano social. (Nyssens, 2012)

Varios trabajos recientes sobre esta escuela de pensamiento han resaltado la línea débil y borrosa que existe entre las oportunidades legítimas para la innovación social emprendedora y la generación de emprendimientos sociales con fines políticos y lucrativos del sector privado vía innovación social.

Dentro de los principales modelos innovadores que han desarrollado los emprendedores sociales se encuentran: Los micro financiamientos, el manejo de desechos, la protección de la salud y el desarrollo rural. (Celia del Pilar Garrido Vargas, 2011) Sin embargo la diversidad de giros que pueden tener los emprendimientos sociales hacen imposible quedarnos con la propuesta de Celia del Pilar, por lo que enseguida se muestra un modelo que puede ser lo que garantice el éxito de un emprendimiento social.

3. Metodología

Con base en la problemática mencionada y el análisis teórico se plantea la pregunta de investigación, ¿Cuáles son los factores detonadores del emprendimiento social que propicie e impulse formas de economía social, para el análisis de los casos de éxito de la Zona Norte del Estado de Jalisco?

El presente estudio es no experimental o ex postfacto de corte transversal se trata de una investigación donde no se hará variar de forma intencional las variables independientes. Así mismo el enfoque de la investigación será cualitativo, por la naturaleza de las variables, así como por la información que se buscará sobre los sujetos de investigación,

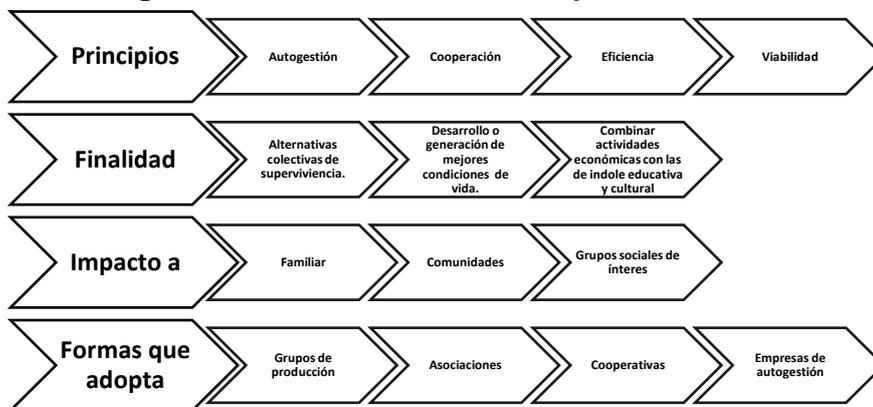
la cual será analizada en sus particularidades como características y cualidades para llegar a las conclusiones sobre el comportamiento de las mismas, sin pretensión de probar hipótesis.

Para el proceso de investigación se seguirá un método deductivo que partirá del análisis teórico y referencial sobre la investigaciones desarrolladas al respecto del emprendimiento social, así como la identificación de los principales indicadores de su desarrollo, y el análisis de la información del trabajo de campo en cada caso en particular. El tipo de investigación por su alcance será descriptiva documental primer momento ya que se indagará sobre la evaluación y el sustento teórico del emprendedurismo social y sus contribuciones al desarrollo económico y social, y sobre los factores que impulsan el desarrollo de proyectos en este sector.

4. Resultados/Análisis

Los emprendimientos sociales o la libre asociación de los trabajadores, poseedores de cierto capital de trabajo se sustentan en los principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad, en la búsqueda de alternativas colectivas de supervivencia, desarrollo o generación de mejores condiciones de vida para sus familias, comunidades y grupos sociales de interés. Se presentan en forma de grupos de producción, asociaciones, cooperativas y empresas de autogestión, combinan sus actividades económicas con acciones de índole educativa y cultural, valorando el sentido de la comunidad de trabajo y el compromiso con la colectividad social en la cual se insertan.

Figura 3: Naturaleza de los emprendimientos sociales



Fuente: Elaboración propia del investigador.

De acuerdo con Gaiger, (2004) las prácticas específicas de dichas empresas se inscriben en una nueva racionalidad productiva, en la cual la solidaridad se convierte en un sostén de las iniciativas, ya que generan resultados materiales efectivos y ganancias extra-económicas. El trabajo se desarrolla en función de los propios productores o participantes y otorga una connotación bastante más amplia a la noción de eficiencia, referida igualmente a la calidad de vida de los trabajadores y a la satisfacción de objetivos culturales y ético-morales.

El papel de un conjunto creciente de organizaciones y agentes mediadores es decisivo, los emprendimientos solidarios o sociales suelen buscar o crear mecanismos e instituciones de articulación, representación e intercambio, tanto en el ámbito económico

como en el político. Constituyen así la célula propulsora básica, con sus vinculaciones y extensiones, de la economía solidaria.

Figura 4: Células impulsoras de los emprendimientos sociales



Fuente: elaboración propia del investigador

Para identificar los factores detonantes del emprendimiento social, se analizaron los enfoques de diversos autores que en sus investigaciones los han abordado, y que serán la base para el desarrollo de los instrumentos de la investigación de campo como segundo alcance del presente estudio.

Para (March, 2010) el análisis e interpretación de los resultados del estudio empírico que realizó conduce a aceptar la mayoría de las conclusiones apuntadas por la literatura reciente sobre el tema de emprendimientos sociales. En su último apartado el estudio recoge las principales opiniones respecto a las claves del éxito empresarial en compañías innovadoras, expresadas por el conjunto de emprendedores que conforman la muestra, todas ellas ordenadas en cinco áreas: financiación, gestión, campo de actividad, perfil personal, objetivos y estrategia de crecimiento.

En el área de financiación, los emprendedores estuvieron de acuerdo en recurrir lo menos posible al endeudamiento externo y mantener el principio de austeridad en el gasto. En el campo de la gestión el consenso es claro en cuanto a la importancia del trabajo en equipo y la correcta toma de decisiones. No obstante, la delegación de tareas de gestión no suele ser habitual, recordando con ello al estilo de trabajo de PyMEs más convencionales.

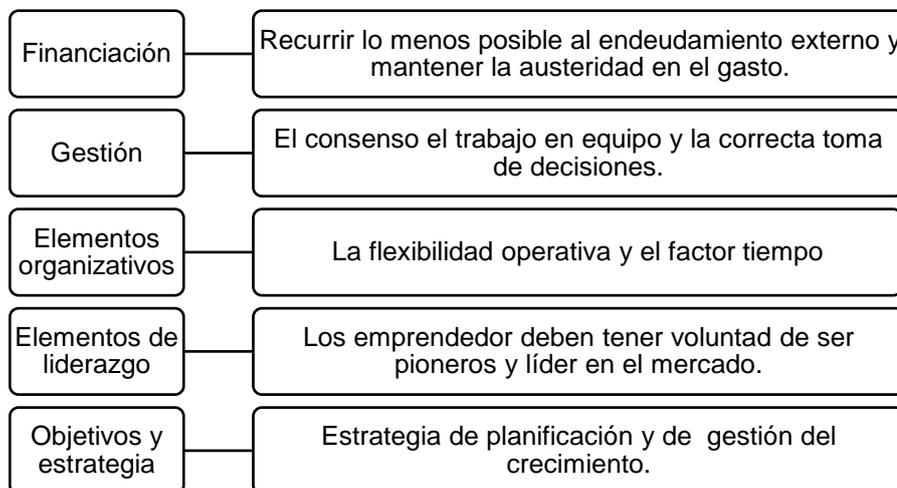
Los aspectos organizativos son en general poco valorados por los emprendedores, en consonancia con el pequeño tamaño de sus compañías. La flexibilidad operativa y el factor tiempo aparecen como los factores más valiosos, por delante de la propia capacidad gestora y directiva del emprendedor. Con todo, resultó reveladora la afirmación de que una buena gestión en sí misma difícilmente puede transformar un negocio poco innovador en un «*start-up*» de éxito.

En cuestiones de liderazgo los emprendedores más experimentados son quienes más insisten en concentrar los esfuerzos en el campo de actividad principal, al menos durante las primeras etapas de vida de la compañía. Los emprendedores consultados comparten la voluntad de ser pionero y líder en el mercado. El perfil personal y motivaciones del emprendedor determinan en gran medida la estrategia empresarial y las perspectivas de éxito de la compañía «*start-up*». En la última área, la de objetivos y estrategia de

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

crecimiento, se constata las aspiraciones de los emprendedores con éxito, la identidad de la compañía «*start-up*», la estrategia de planificación, la búsqueda de «*partners*» y la gestión del crecimiento en este tipo de compañías.

Figura 5: Claves de éxito de emprendimientos



Fuente: Isidre Mach (2010).

Así mismo en otro trabajo realizado para identificar las diferencias en el nivel de supervivencia de los tipos de emprendimiento, también se investigó la medida en que los factores personales de formación, la experiencia del emprendedor y su motivación para emprender afectan a sus probabilidades de supervivencia o éxito. De acuerdo con Simón , Taboada , & Lorza , (2012) los resultados obtenidos indican, en primer lugar, que la supervivencia de las empresas no parece depender de su naturaleza, es decir, de negocios o social, pues las diferencias en la probabilidad de sobrevivir entre ambos tipos de empresas no son significativas. Es este un dato especialmente relevante, máxime teniendo en cuenta la importante función social que pueden desempeñar las empresas sociales. En segundo lugar, los resultados de los modelos logit que relacionan la formación y la experiencia del empresario con la supervivencia de la empresa revelan que, en el caso del emprendimiento de negocios, la formación y la experiencia reducen la probabilidad de cierre. En el caso del emprendimiento social, ni la formación, ni la experiencia del empresario están significativamente relacionadas con la supervivencia de la empresa.

En el caso de las empresas sociales, no parecen existir diferencias en la supervivencia según motivación del empresario. Igualmente, las limitaciones de la muestra puedan dificultar la detección de relaciones débiles pero significativas entre motivación para emprender y supervivencia en este tipo de empresas lo que cabe señalar que la propia distinción entre emprendedor por necesidad u oportunidad puede quedar, en cierto modo, matizada por la propia naturaleza del emprendimiento social. En este caso, el objetivo prioritario es crear valor social, por encima de la satisfacción de las propias necesidades, por lo que puede perder importancia la situación laboral previa de este tipo de emprendedor. En cierto modo, crear una empresa social para cubrir las necesidades propias de empleo podría parecer un contrasentido aunque no se pueda excluir de partida esta posibilidad.

Al incluir en los modelos multivariantes, además de la formación, experiencia y motivación del empresario, el año de inicio de la actividad, el sector, el capital y el número de empleados estables, incluidos los propios emprendedores, se constata que el capital y la plantilla son factores relevantes en la supervivencia de cualquier tipo de empresa, y en cualquier momento, en el sentido de que cuánto mayores son éstos, menor es el riesgo de cerrar. Los resultados obtenidos señalan posibles diferencias en los factores que reducen significativamente la probabilidad de cierre de las empresas de negocios y las sociales. La mayor movilización de recursos financieros y humanos, parecen constituir los únicos factores realmente determinantes a la hora de aumentar sus probabilidades de supervivencia.

Figura 6: Factores determinantes de la permanencia de emprendimientos sociales



Fuente: Simón , Taboada , & Lorza , (2012)

Otro estudio importante es el desarrollado por (Lorca Mesina, 2013) que estudia los factores de éxito de los emprendimientos sociales desde un contexto teórico y de la práctica, obteniendo un modelo que a continuación se presente.

Después de una exhaustiva revisión de la literatura existente logra identificar el siguiente cuadro de factores de éxito:

Figura 7: Factores de éxito en emprendimientos sociales



Fuente: (Lorca Mesina, 2013)

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

Posteriormente bajo la aplicación de una entrevista a emprendedores sociales destacados en Chile y América Latina, obtienen los factores de éxito en la práctica y desarrolla el siguiente modelo donde agrupa los factores en cuatro categorías de acuerdo al origen de los factores contextuales, factores organizacionales, factores del equipo emprendedor y factores de la solución al problema social, mismo que se presenta a continuación:

Factores contextuales

Corresponden a aquellos factores que son externos a la organización y a su accionar, es decir, tienen su origen de manera independiente del emprendimiento social, pero que potencian los resultados de sus esfuerzos a través de la facilitación de sus actividades en términos legales, políticos, regulatorios, entre otros. Estos factores comprenden: incentivos, apoyo de agentes externos e institucionalidad favorable.

Factores Organizacionales

Corresponden a aquellos factores que son internos de la organización que rige la forma en que se desarrollarán sus actividades, que permiten mantener alineadas las acciones en pro de la consecución de su misión social y de esta forma se convierten en la base para que el emprendimiento social sea exitoso en el tiempo, dado que facilita la obtención y administración de recursos. Estos factores comprenden: Alianzas estratégicas, transparencia en la gestión, múltiples fuentes de financiamientos, planificación estratégica, y flexibilidad al cambio.

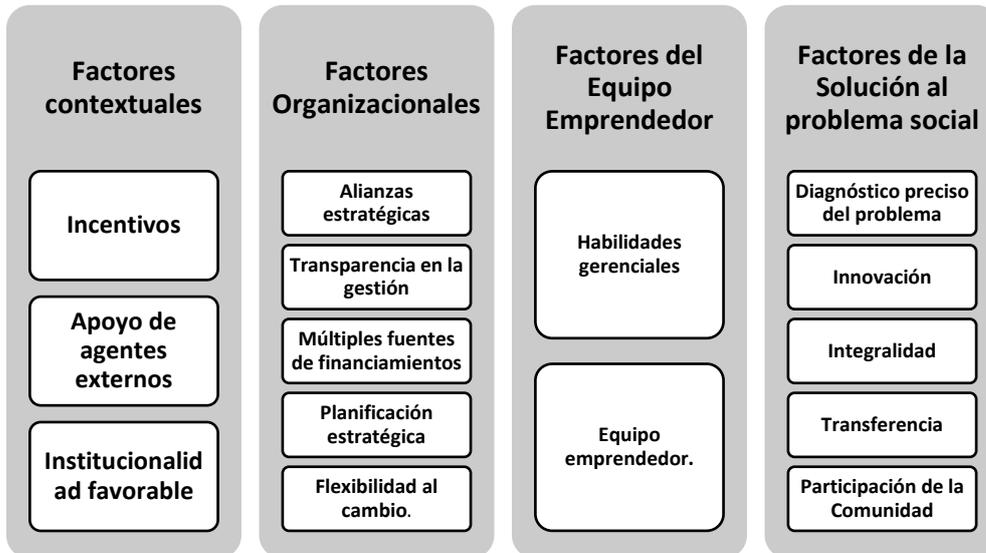
Factores del Equipo Emprendedor

Corresponden a los elementos que surgen de los miembros del emprendimiento social, potenciando el éxito del mismo a través de dos enfoques: habilidades gerenciales y equipo emprendedor. El primero reúne parte de la esencia del concepto, al referirse a la aplicación de los conocimientos y herramientas del mundo de los negocios a la realidad social que enfrenta la iniciativa. El segundo reúne las características motivacionales y de entrega que tenga, en conjunto, el equipo que se encarga de desarrollar el emprendimiento social. Éstos se componen por: habilidades gerenciales, equipo emprendedor.

Factores de la Solución al problema social

Corresponden a aquellos factores que son la esencia de la organización, pues definen la forma en que se desarrollará la solución al problema social, es la forma en que surge y se va estructurando en el tiempo la respuesta a las necesidades o desequilibrios detectados, elementos que resultan claves al momento de verificar la efectividad que tiene para cumplir su objetivo final, la satisfacción de una necesidad social que afecta a la comunidad. Está compuesta por: Diagnóstico preciso del problema, innovación, integralidad, transferencia/Apropiación, participación de la Comunidad.

Figura 8: Modelo de factores de éxito de los emprendimientos sociales en Chile y América Latina.

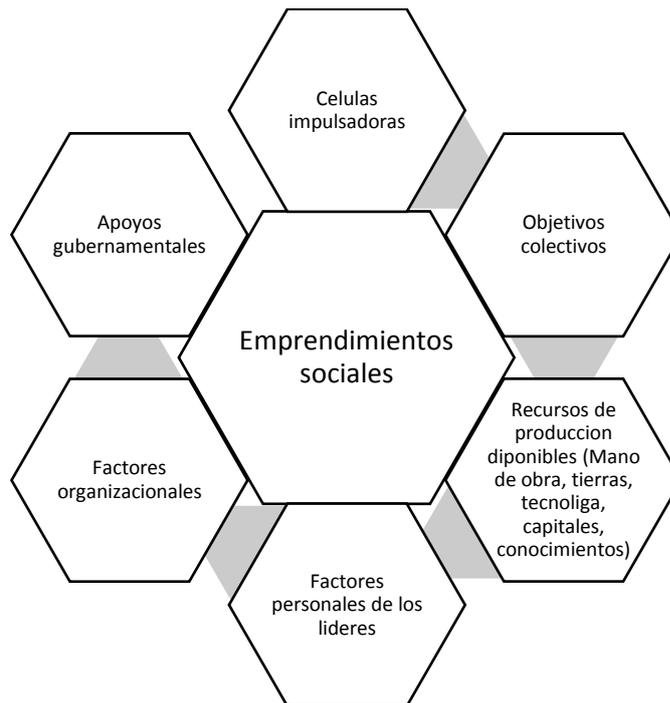


Fuente:(Lorca Mesina, 2013).

Con base en los datos anteriores se identifica entonces que para iniciar y alcanzar el desarrollo pleno de los emprendimientos sociales no basta con la agrupación o aglomeración de individuos, depende de una serie de factores que detonan y materializan los esfuerzos y recursos con los que disponen, ya sea mano de obra, tierras, tecnología, capitales, conocimientos entre otros. La detonación también depende de factores personales, organizacionales y gubernamentales como escenarios interrelacionados, que gestan una estructura ideal.

En la siguiente figura se muestran los factores detonantes del emprendimiento social de manera integradora después de haber realizado el análisis teórico-documental, destacando las células impulsoras, objetivos colectivos, recursos de producción, factores personales, organizacionales y apoyos gubernamentales

Figura 9: Factores detonantes del emprendimiento social



Fuente: Elaboración propia del investigador

Esta figura integra los factores que en una segunda etapa se someterán a trabajo de campo en los casos de emprendimiento social exitosos de la zona norte del estado de Jalisco analizar los escenarios más propicios para su desarrollo.

5. Conclusiones y Limitaciones

El estudio del emprendimiento y la creación de empresas es un campo de investigación ampliamente extendido, que cuenta con numerosos trabajos y estudios publicados, sobre todo durante estos últimos años; sin embargo, las publicaciones sobre emprendimiento social son bastante más escasas y recientes, a pesar de la trascendencia de éste como instrumento al servicio de la inserción socio laboral mediante la generación de empleo socialmente responsable, es decir, estable, de calidad y dirigido preferentemente hacia personas o colectivos desfavorecidos o con mayor riesgo de exclusión.

Por lo anterior esta investigación oportuna e trascendente para el estudio del emprendimiento social en la creación de empresas en las que los fines sociales son la prioridad: la generación de empleo estable y de calidad, la inserción social por el trabajo o la conservación del medio ambiente y la sostenibilidad, entre otros. Las empresas de Economía Social se nutren de emprendedores que con la adecuada formación pueden desempeñar un papel importante como agentes creadores de empleo a través de las empresas de participación fundadas por ellos.

Además se identificar e integrar información respecto a los últimos avances y perspectivas de su aplicación práctica y resultados, y en función de lo anterior, sentar las bases para el desarrollo y fortalecimiento de los emprendimientos desde una perspectiva teórica. Se alcanzó una visión clara y oportuna de las bondades y oportunidades que presentan los

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

modelos, además de los esfuerzos que implica la operación empresas con esta naturaleza.

Dentro de las limitaciones de la investigación es que es la primera parte de un estudio que servirá para esquematizar un modelo de emprendimiento social que muestre la importancia y desarrollo de sus factores.

Referencias

- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2012). Ley de Economía Social y Solidaria. México: Diario Oficial de la Federación.
- Celia del Pilar Garrido Vargas, M. d. (2011). La otra cara dell emprendiimiento. *Revista de la Alta Tecnología y Sociedad is the property of PDHTech, LLC, volumen 5,ni 1*, 89-95.
- Chell, E. (2007). Social Enterprise and Entrepreneurship. *International Small Business* , 5-26.
- Fischel Volio, A. (28 de Julio de 2013). *Red Latinoamericana de Universidades por el emprendedurismo social* . Obtenido de <http://www.redunes.org/wp-content/uploads/2013/07/Congreso-Emprendedurismo-Social-Ponencia-Astrid.pdf>
- Fournier, A. N. (2011). *Documento de investigación. Administración de empresas, No. 6. Emprendimiento Social*. Bogotá, Colombia: Fundación universal central.
- Gaiger, L. (2004). Emprendimientos económicos solidarios . *La otra economía Altamira-UNGS*, 220-241.
- Guzmán Vázquez , A., & Trujillo Dávila , A. (2008). Emprendimiento social– Revision de literatura . *Estud.gerenc. vol.24 no.109*.
- Guzmán Vázquez , A., & Trujillo Davila , M. (2008). Emprendimiento social-revisión literaria. *Estud.gerenc [online]*, 24, 105-125. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v24n109/v24n109a05.pdf>
- Herrera Echeverri , H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. *Innovar [online]*, 19, pp. 19-33. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v19n33/v19n33a02.pdf>
- Lorca Mesina, P. (Enero de 2013). *Universidad de Chile, Facultad de Negocios* . Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de <http://tesis.uchile.cl/bitstream/handle/2250/112189/Lorca%20Mesina.pdf?sequence=1>
- March, I. (2010). Las Claves del exito en nuevas comapañas innovadoras según los principios de los propios emprendedores . *Dirección y organziación* , 177-186.
- Maryam, H. (2012). An Analysis of Theoretical Framework of Social Enterprises and its Implication: A Case Study Approach. *The 2012 International Conference on Business and Management*. Phuket - Thailand: Department of Management, American International University.
- Mier Gómez, M. A. (2012). *El emprendimiento social: un camino hacia el desarrollo sostenible*. España: Universidad de Cantabria.
- Nyssens, J. D. (2012). El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada. *CIRIEC - España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 7-34.
- Palacios Núñez , G. (2010,vol.16, n.4 [citado 2013-08-02],). Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural. *Revista de Ciencias Sociales [online]*., pp. 579-590 .
- Ramírez, A. R. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y gestión No.26 de la Universidad del Norte*, 94-119.

Becerra, Cortés, Malacara & Alegría

Secretaría de Desarrollo Humano. (2010). *Reporte de Indicadores Municipales para Jalisco*. Guadalajara: Gobierno de Jalisco.

Silva, J. (2007). El emprendimiento social en el cambio de época. *Worlds & Knowledges Otherwise*. Obtenido de <http://www.documentacion.edex.es/docs/1704desemp.pdf>

Simón , V., Taboada , L., & Lorza , A. (2012). La influencia de la formación, la experiencia y la motivación para emprender en la supervivencia de las empresas de nueva creación. Edición Especial. *Estudios Gerenciales*, 237-262.
