

LA ECONOMÍA GLOBAL Y LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES.

THE GLOBAL ECONOMY AND SOCIAL ENTREPRENEURSHIP.

Francisco J. Santos
Universidad de Sevilla
fjsantos@us.es

María de la O Barroso
Universidad de Huelva
barroso@uhu.es

Carmen Guzmán
Universidad de Huelva
carmen.guzman@dege.uhu.es

Recibido: febrero de 2013, aceptado: septiembre de 2013

RESUMEN.

En este artículo se estudia el papel que pueden desempeñar los emprendimientos sociales en la consecución de un sistema económico mundial más justo. Para ello, se comienza poniendo de manifiesto los problemas esenciales observados en el sistema económico global y la influencia que sobre ellos tiene la separación existente entre ética y economía. Posteriormente, se estudian los rasgos generales de la actividad emprendedora generada por el sistema económico global para, a continuación, explicar de qué forma un tipo específico de emprendimiento, el emprendimiento social, puede propiciar un cambio de paradigma que contribuya a un sistema económico global más justo. Por último, utilizando datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sobre actividad emprendedora en el mundo se realiza un análisis empírico para mostrar algunas de las diferencias existentes entre los emprendimientos de mercado y los emprendimientos sociales. El fin último de este trabajo es contribuir a que las autoridades económicas se preocupen por la elaboración de políticas que apoyen la creación y consolidación de emprendimientos sociales y que los economistas tomen conciencia de la importancia de enseñar e investigar la Economía desde otra perspectiva.

Palabras clave: Globalización; Ética; Emprendimiento; Emprendimiento social.

ABSTRACT.

In this article, the role which can play social entrepreneurship in the achievement of a fairer global economy is studied. Thus, we start paying attention to the most important problems observed in the global economic system and the influence which is exerted on them by the existing distance among ethics and economics. Secondly, the general features of the entrepreneurial activity boosted by the global economic system are studied and, later, it is explained how a specific kind of entrepreneurship, such as social entrepreneurship, can promote a change in the current economic paradigm to build a fairer global economic system. Lately, based on data from the Global Entrepreneurship Monitor about entrepreneurial activity in the world, an empirical analysis is carried out in order to show some existing differences between market entrepreneurship and social entrepreneurship. The final aims of this work are, on the one hand, to encourage economic authorities to design policies which support the social start-up process and the social business persistence and, on the other hand, to encourage economists of being aware of the importance to teach and research Economics from a different perspective.

Keywords: Globalization; Ethics; Entrepreneurship, Social Entrepreneurship.

Clasificación JEL: A12, A13, L26,L31.

1. INTRODUCCIÓN.

El sistema económico global se ha ido transformando notablemente en las últimas décadas. Sin embargo, el nuevo modelo que se ha configurado, basado principalmente en la competencia y las nuevas tecnologías, lejos de resolver muchos de los problemas que ya de por sí existían en la economía mundial los ha agudizado. La pobreza, la desigualdad, la exclusión social o los problemas medioambientales son hoy más graves que hace tres décadas. La crisis financiera internacional iniciada en Estados Unidos en 2007, dada su virulencia y amplia repercusión, no ha hecho más que poner al descubierto las importantes contradicciones y debilidades de dicho modelo.

En cuanto al debate sobre las soluciones a los problemas económicos, éste se ha centrado en exceso en torno a las controversias “libertad-igualdad” y “mercado-Estado” obstaculizando la posibilidad de profundizar en nuevos planteamientos. En ese sentido, este trabajo plantea dos nuevos debates que, sin ser sustitutivos de los ya citados, creemos permiten avanzar en el diagnóstico de los males que aquejan a la economía mundial y, por tanto, al modelo económico que la sustenta. En concreto, el debate que se plantea aquí se sitúa en los siguientes planos: por un lado, el plano “egoísmo-altruismo” y, por otro, el plano “beneficio financiero-atención a intereses sociales”.

El debate “egoísmo-altruismo” lleva a plantear el primer objetivo de este trabajo, explicar el por qué de la progresiva separación entre Ética y Ciencia Económica ha conducido a olvidar la dimensión altruista del ser humano y a ensalzar únicamente su dimensión egoísta, la cual ha ido modelando al sistema económico global. Por otra parte, el debate “beneficio financiero-atención a intereses sociales”, lleva a plantear el segundo objetivo de este trabajo, explicar la importancia del emprendimiento y, en concreto, de los emprendimientos sociales, como medio para recuperar la dimensión altruista en el sistema económico global y para contribuir a su transformación en un sistema más justo y eficiente.

Para lograr ambos objetivos, el trabajo se organiza de la siguiente forma. En la sección segunda que sigue a esta introducción se plantean las causas de la crisis financiera actual y de los problemas mundiales, atribuyendo el origen de la misma a la separación entre ética y economía y el consecuente olvido de la dimensión altruista del ser humano. En la sección tercera, se explica la importancia del emprendimiento en la economía global y, en concre-

to de los emprendimientos sociales, vinculando su función a la consecución de un sistema económico más justo en el que la ética y la economía están unidas. En la sección cuarta, se analiza la presencia de los emprendimientos sociales en la economía mundial a partir de los datos de la encuesta realizada por el Global Entrepreneurship Monitor para medir el emprendimiento social. Por último, se plantearán algunas conclusiones e implicaciones en la sección quinta

2. LA CRISIS DEL CAPITALISMO GLOBAL: ÉTICA Y ECONOMÍA.

Cuando a finales del siglo XX el uso del término “globalización” se había ya generalizado, las perspectivas de evolución de la economía mundial eran bastante optimistas, al menos, según el FMI o la OMC. Se creía que muchas de las regiones atrasadas en Asia, Latinoamérica y África se iban a desarrollar a un ritmo mucho más rápido que hasta entonces gracias a los grandes beneficios que supondría el mayor crecimiento de los flujos comerciales y financieros internacionales derivados de esa globalización. Asimismo, también se creía por el mismo motivo que las regiones más avanzadas lograrían definitivamente un crecimiento más estable en el largo plazo, dejando atrás su clásica evolución cíclica. Las políticas de liberalización y desregulación económicas y la mayor competencia entre empresas que aprovechan las oportunidades generadas por las nuevas tecnologías de la informática y de las comunicaciones serían la base del modelo de esta “Nueva Economía”.

2.1. LA GRAN CRISIS FINANCIERA GLOBAL Y SU EXPLICACIÓN.

Los ejemplos que más se utilizaron para sustentar las optimistas previsiones de desarrollo mundial fueron, por un lado, la muy positiva evolución de algunos países emergentes en Asia Oriental, Centro y Este de Europa y Suramérica y, por otro, el crecimiento sostenido, salvo alguna desaceleración puntual, de los países desarrollados occidentales durante un periodo muy prolongado, tal como fue el caso español entre 1995 y 2008. No obstante, la realidad no se comportó siempre de esa forma. Para empezar, entre los años 1993 y 2000 se sucedieron varias crisis económicas que, también como consecuencia de la mayor interconexión que supone la economía globalizada, tuvieron múltiples repercusiones negativas en las regiones avanzadas y atrasadas del mundo. La crisis mexicana de 1995, la crisis del sudeste asiático de 1997, la crisis rusa de 1998 o la crisis argentina de 2000 son buenos ejemplos. No obstante, probablemente fuera la crisis de la economía japonesa iniciada en 1993 y que no finaliza prácticamente hasta 2003, la más significativa de todas (Krugman, 2009; Stiglitz, 2002).

En cualquier caso, estas crisis regionales no fueron tan importantes y de efectos tan globales como la gran crisis financiera que se desencadena en 2007 en Estados Unidos, la cual se extiende a partir de 2008 al resto

de la economía mundial, especialmente a la Unión Europea y Japón, pero también a otras regiones emergentes del Este de Europa, Norte de África, Asia Meridional o Latinoamérica. Los efectos de esta crisis están siendo muy devastadores porque se originó en el corazón mismo del sistema económico global, el sistema financiero estadounidense (Stiglitz, 2011). A la pérdida de renta y la mayor exclusión social en los países desarrollados por la quiebra de empresas y la elevación del desempleo, hay que añadir el crecimiento de la pobreza en los países atrasados debido a la elevación de los precios de los bienes de consumo de primera necesidad y la falta de crédito (Banco Mundial, 2013). Esta crisis aún no finalizada en 2013 está dando lugar, como consecuencia de lo anterior, a un incremento de la brecha de renta entre ricos y pobres, tanto en las economías avanzadas como en las atrasadas, y, por tanto, está contribuyendo a una mayor polarización de la economía mundial por el deterioro de las condiciones de vida de grandes capas de población.

Acerca del por qué la economía global no está respondiendo en el siglo XXI con los resultados esperados se ha escrito mucho en los últimos años. Aquellos defensores del modelo en el que se basa la actual globalización señalan que el problema radica en fallos político-institucionales que han impedido una mayor liberalización económica y han ralentizado el ritmo de creación de empresas e innovaciones. Los detractores del actual modelo de globalización, sin embargo, han insistido en todo lo contrario, es decir, han responsabilizado al exceso de desregulación y liberalización y a la elevada competencia empresarial del caos que se ha producido desde 2008 (Stiglitz, 2011).

Siguiendo a J. L. Sampedro (1983), todo sistema económico se estructura en tres niveles que están interrelacionados, el tecno-económico (reglas específicas de funcionamiento de los mercados), el sociopolítico (papel de las instituciones en la regulación de los mercados) y, por último, el axiológico (valores en los que se asienta el sistema). En este sentido, el mencionado debate sobre las causas de la crisis del capitalismo global se ha situado en el nivel sociopolítico de análisis, girando en exceso sobre la ya larga controversia "libertad de mercado versus intervención del Estado". No obstante, dada la virulencia de la crisis, para avanzar en el diagnóstico y las soluciones a los problemas que se han generado, sería necesario centrar también el debate en el nivel axiológico, aunque superando en este caso, otro debate presente desde siempre en la Ciencia Económica, la controversia entre los valores "libertad" e "igualdad" (Hayek, 1960; Myrdal, 1962), los cuales se han planteado en muchas ocasiones como antagónicos en vez de considerarlos complementarios y reconciliables (Rawls, 1975).

2.2. ÉTICA Y ECONOMÍA.

Superando en el nivel axiológico la citada controversia libertad-igualdad, el Premio Nobel de Economía Amartya Sen planteó una cuestión que no había

sido debatida en profundidad hasta los años ochenta del siglo XX, la progresiva separación que se había dado entre Ética y Economía desde que ésta última se comienza a considerar ciencia (Sen 1987). La palabra “ética” significa etimológicamente carácter o comportamiento y la Ética como disciplina filosófica es aquella rama del saber que estudia las acciones humanas en cuanto a su relación con los fines que se persiguen. En general, toda ética pretende determinar una conducta ideal del hombre. Así, se podría afirmar que una determinada actividad humana se considera ética (o ideal) cuando los valores que sustentan tal actividad están ampliamente asentados en la sociedad pero, además, persiguen simultáneamente el interés individual y colectivo (Guzmán 1999, Galindo y Guzmán 2008). Según Sen, en el caso concreto de la actividad económica, el supremo valor que preside el comportamiento humano es el del egoísmo individual encarnado en la figura del “homo economicus”, el cual con su afán de lucro y compitiendo en el mercado contribuye al progreso económico como si de una “mano invisible” se tratara (Smith [1776], 1996).

Ha sido precisamente el énfasis del sistema capitalista en la dimensión egoísta del comportamiento humano, prescindiendo de otras importantes dimensiones como la altruista o la cooperativa, lo que ha ido configurando un sistema económico global que en su nivel axiológico queda caracterizado exclusivamente por el “paradigma de la competencia” (véase Gráfico 1). Siguiendo a Guzmán (2005), los valores del “paradigma competitivo”, la competencia y el afán de lucro, condicionan el comportamiento de las instituciones internacionales (nivel sociopolítico) que, como el FMI o la OMC, fomentan la lógica de esos valores, determinando las reglas de oferta y demanda entre las que se desenvuelven las empresas (nivel tecno-económico), las cuales, por supuesto, persiguen el objetivo de maximización de beneficios, que es coherente con la lógica de la conducta egoísta.

En este tipo de sistema económico global, que ha sido bautizado por algunos científicos sociales como de “capitalismo darwinista”, sólo sobreviven los más fuertes, tal como si de un proceso de selección natural se tratara (Fontela y Guzmán 2003, Petrella 1996). Así, solo las regiones más desarrolladas del mundo, las mejores y más grandes empresas y los individuos con alta renta obtienen unos beneficios extraordinarios de la competencia global. Mientras, sin embargo, cada vez más regiones, empresas e individuos sufren los problemas del desempleo, unos reducidos ingresos, la exclusión social o la situación ya extrema, pero cada vez más extendida, de la pobreza. Y aunque estas consecuencias de la globalización se vienen manifestando de forma más que evidente desde las crisis energéticas de los setenta del siglo XX, como se ha apuntado, con la crisis financiera global iniciada en 2007 en EE.UU., se han exacerbado aún más, dando lugar a un sistema económico con elevada desigualdad social, injusto e ineficiente, pues no logra una meta esencial: proporcionar el bienestar al conjunto de la población (Banco Mundial 2013).

GRÁFICO 1: ESTRUCTURA DEL SISTEMA ECONÓMICO DE LA GLOBALIZACIÓN.



Fuente: Elaboración a partir de J. Guzman (2005).

3. LA ECONOMÍA DEL EMPRENDIMIENTO Y LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES.

Bajo la lógica del paradigma competitivo en el que se desenvuelve el capitalismo global, el emprendimiento desempeña un papel muy relevante. En un sentido amplio, por emprendimiento se entiende cualquier actividad que desarrolla un individuo por su propia iniciativa. En el ámbito de la economía, por emprendimiento se entiende la creación y consolidación de empresas a partir de la detección y explotación de oportunidades en los mercados (Shane y Venkataraman, 2000), siendo los emprendimientos sociales un tipo de emprendimiento que, por sus propias características (Dees 1998), pueden contribuir a resolver algunos de los problemas sociales que han ido surgiendo en el capitalismo global

3.1. LA ECONOMÍA DEL EMPRENDIMIENTO.

Evidentemente, ante un entorno caracterizado por los valores del “paradigma de la competencia” se necesitan individuos que tengan capacidad de iniciativa, creatividad y sean proactivos para superar la habitual aversión al riesgo que supone todo proyecto empresarial. Así pues, para afrontar los desafíos y el modelo económico de la globalización se requiere de elevada capacidad emprendedora en cualquier región (Guzmán y Santos 2008; Santos, 2004).

A partir de la crisis energética de 1973 se hizo evidente que la economía mundial estaba cambiando de forma acelerada. La elevada competencia dio lugar también a otras dos consecuencias que están siendo desde entonces

muy relevantes e influyentes en el comportamiento empresarial: la elevada incertidumbre y la fragmentación de los mercados (Carlson, 1996). La incertidumbre deriva de la mayor inflación, del endeudamiento externo y público, de la inestabilidad de los tipos de cambio y del alto desempleo y bajo crecimiento económico, al menos, en el centro del sistema económico global. La fragmentación de los mercados es consecuencia de los diferentes gustos de los consumidores atendiendo a los rasgos propios de cada grupo social homogéneo (según sexo, edad, nivel de renta, localidad, nivel educativo, etc.), lo cual obliga a las empresas a seguir estrategias basadas en la diferenciación. Ambas consecuencias exigen en cualquier región de una mayor dosis si cabe de capacidad emprendedora para sobrevivir a la señalada “selección natural” del mercado.

De esta forma, se puede decir que la globalización y su paradigma competitivo han dado lugar asimismo al desarrollo de un paradigma complementario y yuxtapuesto con aquel, el de la “*economía del emprendimiento*” (entrepreneurial economy) como contraposición al paradigma preexistente de la “*economía de la gestión*” (managed economy) (Audretsch y Thurik, 2000). Este último fue el dominante hasta la crisis de 1973 y tenía como fuerzas subyacentes la continuidad, la estandarización, la estabilidad y el control, dominando un modelo de estructura empresarial basado en la gran corporación con sus economías de escala y sometido a una política regulatoria estricta desde las administraciones públicas centrales. La *economía del emprendimiento*, sin embargo, tiene como fuerzas subyacentes el cambio, la turbulencia y la diversidad, dominando un modelo empresarial mixto basado en la presencia de grandes corporaciones y pequeñas y medianas empresas en red, modelo que es más flexible y adaptable y apoyado, asimismo, por una política de desregulación y estímulos, descentralizada en las administraciones públicas locales. Se entiende que el papel de los emprendedores en esta economía del emprendimiento es clave pues contribuyen al surgimiento de empresas innovadoras que crean bienes y servicios muy demandados y que generan un mayor valor añadido para impulsar el proceso de crecimiento económico.

No obstante, el problema con el que se encuentra el sistema económico global respecto al emprendimiento está relacionado con el tipo de emprendimiento que puede emerger. Por un lado, existe una cantidad significativa de *emprendimientos destructivos* pues se desenvuelven en actividades meramente especulativas que no generan valor añadido alguno porque solo persiguen satisfacer el afán de lucro del emprendedor en el corto plazo. Por otro lado, también nos encontramos ante *emprendimientos improductivos* que, aunque generan valor añadido, se centran principalmente en el objetivo de maximizar beneficios en el corto plazo a través de la imitación. La mayor o menor presencia de esos emprendimientos se suele relacionar con fallos en el sistema de incentivos institucionales, es decir, con fallos en el nivel sociopolítico del sistema económico (Baumol, 1990). No obstante, si nos situamos en el nivel axiológico del sistema, el desmedido afán de lucro es el denominador común

de los emprendimientos del tipo destructivo e improductivo, convirtiéndose, por tanto, el emprendimiento en la correa de transmisión del valor supremo del egoísmo en el que se asienta el paradigma competitivo.

Aun así, la actividad emprendedora se basa en unas actitudes y comportamientos que son fundamentales para producir bienes y servicios y lograr la meta del bienestar de la población. La creatividad, la proactividad, la lucha contra la incertidumbre o la búsqueda de oportunidades constituyen la esencia del emprendimiento y dan contenido a la función impulsora y dinamizadora del empresario, que es un factor clave en el desarrollo económico (Guzmán, 1994; Guzmán y Santos, 2001). En definitiva, el problema señalado anteriormente con el emprendimiento no estriba en el emprendimiento *per se* sino en la motivación que se encuentra tras del emprendimiento.

3.2. LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES.

La creación y desarrollo de empresas no es exclusiva de personas que persiguen maximizar beneficios. De hecho, los emprendimientos sociales, son un tipo de emprendimiento que, reuniendo las características de cualquier otro emprendimiento, a su vez se distingue principalmente de los demás en que la motivación del emprendedor para llevarlo a cabo es el altruismo (Leadbetter, 1997; Yunus, 2009, 2011). El altruismo es un valor que significa que el individuo realiza un sacrificio personal en beneficio de otros. El altruismo supone reciprocidad y es, por tanto, la base de la solidaridad entre individuos.

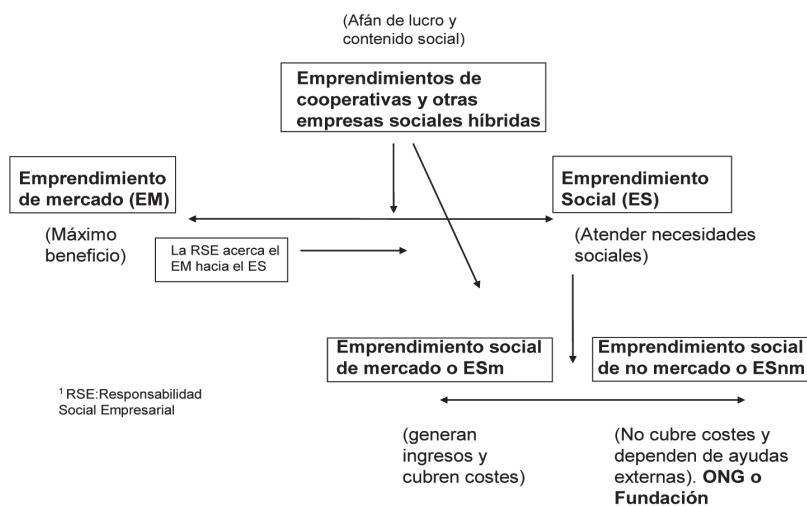
Volviendo a Adam Smith, si atendemos al contenido de su no tan conocido libro "la teoría de los sentimientos morales" (Smith, [1756] 2004) y que se publicó antes que "la riqueza de las naciones", la teoría de la motivación del individuo que se expone es más compleja de la que ha llegado hasta nuestros días incorporada en la teoría económica ortodoxa. Según señala Smith, en primer lugar, es el *amor propio* (self-love), o consideración y estima hacia uno mismo (autoestima), lo que mueve la acción humana. En segundo lugar, afirma que dicho amor propio tiene dos dimensiones, la egoísta (el interés propio) y la altruista, siendo esta última consecuencia de lo que se denomina "simpatía", es decir, la comprensión afectiva entre individuos.

Los emprendimientos sociales usan el altruismo fundamentalmente para generar valor social, atendiendo a necesidades sociales, tales como la pobreza, la exclusión social, el desempleo de personas con discapacidades físicas o psíquicas o el deterioro medioambiental. Por supuesto, esas necesidades se atienden produciendo bienes y servicios de forma innovadora (Drayton, 2002) y, no siempre, mediante la creación y desarrollo de empresas (Boschee, 1995; Defourny y Nyssen, 2012). En este sentido, como en cualquier actividad económica es necesaria también la obtención de una ganancia o beneficio, pero no con el objetivo de repartir dividendos, sino de posibilitar la reinversión que permita la mejora continua de la actividad y al mismo tiempo una autosuficiencia financiera que no la haga depender de ayudas públicas

o dinero filantrópico. No obstante, hay que resaltar que en los emprendimientos sociales ese beneficio necesario es un objetivo siempre de carácter secundario (Yunus, 2011).

Como se observa en el Gráfico 2, según que el objetivo principal del emprendimiento sea bien la maximización del beneficio o bien atender a intereses sociales, estaríamos ante dos tipos de *emprendimientos puros*, los *emprendimientos de mercado* o los *emprendimientos sociales*. No obstante, entre estas dos posiciones extremas puede haber otras más o menos híbridas, de forma que los emprendimientos se clasificarían a lo largo de un continuo. Ejemplo de *emprendimiento social híbrido* son las cooperativas, en las que existe el afán de lucro pero que a su vez tienen un alto contenido social en el desarrollo de su actividad. En estos emprendimientos de naturaleza colectiva, las decisiones se toman de forma democrática entre todos los trabajadores, que participan por igual en el capital de la empresa y su objetivo no es maximizar el beneficio sino obtener un beneficio suficiente para la reinversión y para que todos ellos obtengan un buen nivel de vida. En el extremo opuesto, ejemplo de *emprendimiento de mercado híbrido* estarían aquellos emprendimientos que, buscando el máximo beneficio en su actividad y bajo una organización típicamente capitalista de sociedad anónima, establecen un programa de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), pudiéndose denominar a estos como *emprendimientos de mercado con compromiso social*.

GRÁFICO 2: EMPRENDIMIENTO DE MERCADO Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL.



Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, en cuanto a los *emprendimientos sociales puros*, es decir, aquellos que anteponen sin lugar a dudas su misión social al objetivo del beneficio, se puede considerar que existen dos tipos en función de su grado de autosuficiencia financiera (véase Gráfico 2). Si no cubren costes, pues dependen de ayudas públicas o filantrópica, se pueden considerar *emprendimientos sociales de no mercado* (es el caso de las ONG tradicionales) y si generan ingresos y cubren costes entonces son *emprendimientos sociales de mercado*, lo cuales a su vez podrían bien no tener afán de lucro o bien sí tenerlo. En este último caso, podrían considerarse emprendimientos sociales tanto individuales, como el del Grameen Bank (Yunus, 2012), como colectivos, caso de aquellas cooperativas con afán de lucro donde los objetivos sociales tienen primacía sobre los beneficios. En definitiva, no se puede establecer una clasificación dicotómica de emprendimiento en base a su objetivo social o financiero pues como se ve existe un amplio espectro de emprendimientos en un continuo (Austin et ál., 2006)

Además de su objetivo social, una de las características esenciales de los emprendimientos sociales es que uno de sus activos más importantes es el capital social (Leadbetter, 1997; Bauer et ál., 2012). Tal como lo definió Bourdieu, el capital social es la suma de todos los recursos potenciales y reales que se acumulan en un individuo o grupo de individuos debido a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1986). Dado que el altruismo y, por tanto, la reciprocidad, son la base de los emprendimientos sociales es lógico que el capital social así definido sea uno de sus activos principales. El capital social, tanto en su dimensión cognitiva (confianza) como en su dimensión estructural (redes de contacto), permite a todo emprendimiento acceder a otras formas de capital, ya sea físico, humano o financiero (Liñán y Santos, 2007). De esta forma, los emprendimientos sociales suplen las carencias financieras que tienen para iniciar la actividad (Leadbetter, 1997).

Respecto al auge que empiezan a tener los emprendimientos sociales en la actualidad, la explicación está relacionada con los problemas que está ocasionando a la población el modelo de capitalismo global. Es evidente que la desigualdad, la pobreza o los problemas medioambientales generan una mayor demanda de emprendimientos sociales. Asimismo, las cada vez más débiles políticas sociales de los gobiernos al seguir un enfoque de desregulación y liberalización económica también aumentan esa demanda. Por otra parte, también es cierto que en la actualidad hay una mayor disponibilidad de individuos y empresas dispuestas a llevar a cabo esos emprendimientos sociales. En los últimos años, emprendedores de mercado que han logrado una muy elevada fortuna y en poco tiempo han decidido dedicarse a la actividad filantrópica o a aplicar en sus empresas programas de Responsabilidad Social Empresarial (Hoogendoorn et ál, 2010).

Sea como fuere, como se señala desde aquellos economistas que defienden el paradigma de "*la economía emprendedora*", competencia y cooperación no son sustitutivos sino complementarios (Audretsch y Thurik, 2000) pues el

individuo es tanto un “homo reciprocans” (dimensión solidaria del ser humano) como un “homo economicus” (dimensión egoísta) (Fehr y Gächter, 1998). Así, se puede inferir que el homo reciprocans permite unas relaciones económicas menos agresivas y solidarias, frenando al mismo tiempo las desigualdades generadas por el ímpetu individualista del homo economicus.

La creación de empleo en áreas deprimidas, la mayor integración laboral de las mujeres, la atención sanitaria a discapacitados y otras personas dependientes, la formación de excluidos sociales, la atención a problemas de financiación de los más pobres, la atención de problemas medioambientales, etc. (Perrini, 2006; Thompson 2002; Thompson y Doherty, 2006; Yunus, 2012) son diversas áreas de actividad de los emprendimientos sociales, donde además no suelen actuar los emprendimientos de mercado. Por tanto, los emprendimientos sociales efectivamente son un modelo empresarial complementario a esos emprendimientos de mercado y pueden contribuir a transformar el sistema económico global en un sistema más justo y eficiente (Yunus, 2009).

4. LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.

4.1. DATOS E INDICADORES.

Analizar los emprendimientos sociales en la economía mundial no es tarea sencilla. Hasta ahora, gran parte de los estudios empíricos se han apoyado en estudios de casos, lo cual es lógico en las fases iniciales de exploración de cualquier nuevo campo de investigación que está aún en su infancia (Bacq y Hansen 2011). Evidentemente, para realizar estudios que pongan de manifiesto determinadas regularidades se necesita llevar a cabo trabajos de campo que reúnan suficientes datos sobre los diversos aspectos del problema a tratar. Por otra parte, hasta la fecha, tampoco existen estadísticas oficiales sobre emprendedores sociales y no hay además un consenso claro sobre su definición.

No obstante, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), proyecto que, liderado por el Babson College y la London Business School, mide desde 1999 el emprendimiento a escala mundial, decidió realizar en 2009 una encuesta específica sobre emprendimientos sociales en los 49 países participantes en dicho proyecto aquel año (Terjesen *et ál.*, 2010). Para ello, primero establecieron una definición muy amplia acerca del emprendedor social y, segundo, a partir de un cuestionario elaborado para preguntar a la población adulta sobre su comportamiento emprendedor, tanto social como no social, hicieron una encuesta para recabar toda la información (Lepoutre *et ál.*, 2013).

Respecto a la definición que adoptaron sobre emprendimiento social, decidieron plantear, como se ha mencionado, una lo más amplia posible, dado que parece demostrado que el contexto regional, institucional y cultural influye en gran medida en lo que se considera como emprendimiento social (Bacq and Hansen, 2011; Defourny y Nyssens, 2012). En ese sentido, consideraron emprendimiento social aquel emprendimiento en el que el objetivo

es principalmente social, ya sea la actividad con afán de lucro o sin afán de lucro. Asimismo, al objeto de estudiar en mayor profundidad estos emprendimientos se definieron cinco tipos de emprendimientos sociales en función de tres variables: mayor o menor peso de los objetivos sociales, mayor o menor orientación a obtener ingresos en el mercado para ser autosuficientes y el carácter más o menos innovador al enfrentar el problema social (Lepoutre et ál., 2013).

En cuanto a la encuesta, se realizó entre la población adulta de 49 países del mundo, de diversas regiones y niveles de desarrollo. De esta forma, se pretendía tener información amplia para extraer del análisis conclusiones sobre la diversidad de los emprendimientos sociales (véase Cuadro I). En principio, el GEM clasifica a los países en tres grupos según la etapa de desarrollo en la que se encuentran: economías basadas en los recursos (las más atrasadas), economías basadas en la eficiencia (economías emergentes y de mayor crecimiento) y economía basadas en la innovación (economías más avanzadas) (Acs y Szerb, 2010). Una característica clave que diferencia el emprendimiento en cada una de las tres etapas es la motivación para emprender, la cual va cambiando desde una motivación basada en la necesidad a una motivación basada en la oportunidad (Reynolds *et ál.*, 2005).

CUADRO 1: DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA DE LA POBLACIÓN ADULTA POR GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN ETAPA DE DESARROLLO, GEM 2009

Grupos de países por etapa de desarrollo	Total	Porcentaje
Economías basadas en los factores	32.012	17,68
Economías basadas en la eficiencia	44.342	24,49
Economía basadas en la innovación	104.713	57,83

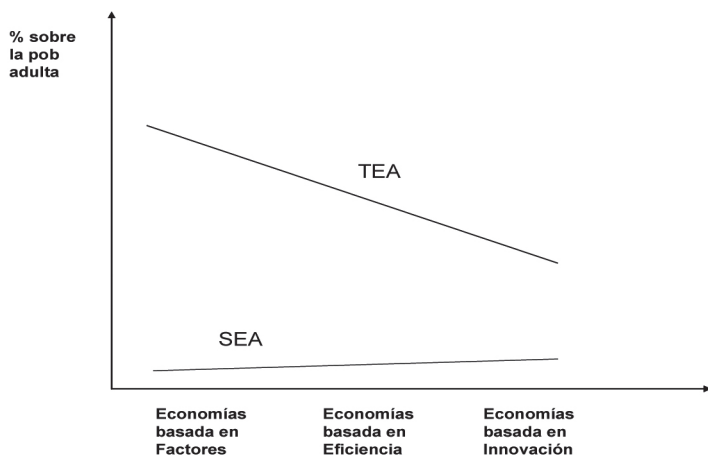
Fuente: Adult Population Survey GEM 2009.

Por último, en cuanto al indicador fundamental utilizado para determinar el emprendimiento social, se creó el denominado índice SEA (Social Early-stage Entrepreneurial Activity index) (Lepoutre et ál., 2013). Este índice mide el porcentaje de emprendimientos sociales nacientes (desde que se están dando los primeros pasos para lanzar el emprendimiento hasta los 42 meses de vida del mismo) sobre el total de la población adulta encuestada, siendo muy similar al índice TEA (Total Early-stage Entrepreneurial Activity index) que mide todo tipo de emprendimiento naciente entre la población adulta, ya sea de carácter social o no social (Reynolds *et ál.* 2005), razón por la cual existe un cierto solapamiento entre ambos (Lepoutre et ál 2013). Sumando al SEA el porcentaje de emprendimientos sociales consolidados (con más de 42 meses de vida) se obtiene el SEA total o índice total de actividad emprendedora social.

4.2. RASGOS MÁS IMPORTANTES DE LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN EL MUNDO.

De acuerdo con los datos de la encuesta, lo primero que se puede destacar de los emprendimientos sociales a escala global es que aún suponen un pequeño porcentaje del emprendimiento total (Gráfico 3). El índice SEA total más alto entre los países que cubre la encuesta es el de Argentina con un 7,63% y el más bajo es el de Malasia con un 0,2 %, siendo el promedio mundial del 2.8 %. En contraste, el TEA total presentaba ese año 2009 unos porcentajes mucho mayores, siendo el más alto el de Uganda con un 55,5 % y el más bajo los de Bélgica y Rusia con un 6% y un 6,2 % respectivamente. Por tanto, existe una relación inversa entre ambos indicadores de emprendimiento.

GRÁFICO 3: RELACIÓN ENTRE TEA Y SEA SEGÚN ETAPA DE DESARROLLO.



Fuente: Adult Population Survey. GEM 2009.

Tratando de buscar una pauta de comportamiento común entre los emprendimientos sociales según la etapa de desarrollo de los países, los resultados encontrados no son muy significativos, aunque sí es cierto que se incrementan ligeramente los porcentajes de emprendimientos sociales a medida que nos desplazamos desde economías basadas en los recursos, es decir, más atrasadas, a economías basadas en la innovación, o más avanzadas (desde un 1,5 % a un 2,6%). Este resultado puede deberse a que la población de las economías más avanzadas, por la mayor proporción de individuos que tienen mayores ingresos y, por tanto, tienen cubiertas sus necesidades materiales, se puede plantear otro tipo de emprendimientos en los que el objetivo prioritario sea ayudar a los demás. Asimismo, hay que destacar que debido a las políticas públicas de reducción del Estado del Bienestar, muchos individuos de los países avanzados están contemplando la posibilidad del emprendimiento social.

No obstante, el que las diferencias en cuanto a los emprendimientos sociales entre los tres grupos de países analizados no sean muy amplias demuestra también que todavía en los países desarrollados el modelo competitivo de maximización de beneficios ejerce un impacto muy amplio en la motivación y el comportamiento humanos que puede estar limitando el surgimiento de más emprendimientos sociales.

CUADRO 2: ÍNDICE SEA TOTAL Y TEA TOTAL POR ETAPAS DE DESARROLLO Y REGIONES DEL MUNDO (% SOBRE LA POBLACIÓN ADULTA).

Grupos de países por etapa de desarrollo y por regiones	SEA total	TEA total
Economías basadas en los factores	1,5	26,6
Economías basadas en la eficiencia	2,2	19,1
Economías basadas en la innovación	2,6	13,1
Estados Unidos	5,0	9,3
Latinoamérica	3,1	25,8
África Subsahariana	3,2	31,4
Europa Occidental	3,1	13,1
Europa Central y del Este	2,7	11,8
Norte de África y Oriente Medio	1,9	19,4
Asia Oriental y Pacífico	1,6	16,8

Fuente: Adult Population Survey. GEM 2009.

Si se analiza el índice SEA total por regiones se observan unas diferencias más significativas que por etapas de desarrollo (Cuadro 2). Este índice varía desde un máximo en EE.UU. con un 5 % hasta un mínimo en Asia Oriental y Pacífico del 1.6 %. En EE.UU., las políticas neoliberales que se vienen aplicando desde hace ya varias décadas con la progresiva disminución en la oferta de servicios públicos unido a la cultura de emprendimiento que habitualmente ha predominado entre su población pueden ser factores importantes que influyen en su alto índice SEA en comparación por ejemplo con Europa Occidental, donde todavía no se ha avanzado al mismo ritmo en cuanto al desmantelamiento de servicios públicos esenciales, sobre todo en sanidad y educación. Tampoco, hay que olvidar que la actividad filantrópica ha sido habitual entre la clase empresarial estadounidense, mediante el patrocinio de muchas iniciativas educativas, deportivas o culturales.

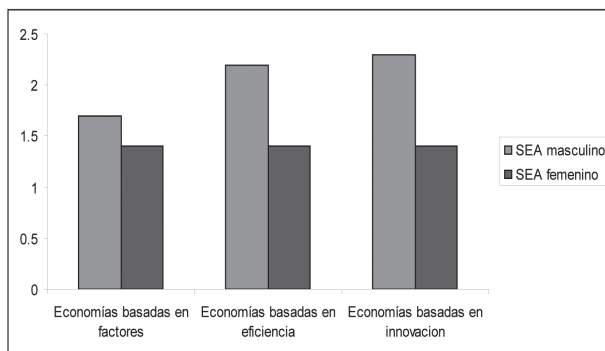
Latinoamérica, sin embargo, tiene un índice SEA similar al de Europa Occidental, a pesar de ser dos regiones que se sitúan en dos etapas del desarrollo diferentes. Esto no debe sorprender pues Latinoamérica es una región que tenía un nivel de renta respecto al resto de zonas desarrolladas relativamente próximo hace cuatro décadas (Argentina, Colombia, Uruguay, Venezuela), con estados de bienestar relativamente desarrollados y que debido a las crisis desde los años setenta del siglo XX y las subsiguientes políticas neoliberales aplicadas para superarlas se ha producido un desmantelamiento muy impor-

tante de muchos servicios sociales, sobre todo en sanidad o educación. Asimismo, la mejor evolución de la economía de la región en los últimos años está contribuyendo a que de nuevo vuelva a resurgir una clase media que observa la pobreza heredada de las décadas anteriores y que, dado los insuficientes servicios públicos para atender los diferentes problemas sociales han decidido actuar mediante los emprendimientos sociales. Tal vez, el ejemplo más claro sea el de Argentina.

En cuanto a los países de Europa del Este, su nivel de SEA está creciendo aunque aun es reducido respecto a su nivel de desarrollo. En este sentido, hay que tener en cuenta que son países que parten de un nivel muy reducido de emprendimiento global pues durante la época del comunismo la actividad empresarial correspondía al sector público. Estos países, por tanto, no habrían culminado aún su transición a la economía de mercado capitalista, siendo el caso de Rusia el más claro de todos pues es precisamente el país de los que compone la muestra que mayor número de años se mantuvo sin iniciativa privada y el que presenta menor índice SEA de emprendimiento social.

Un aspecto importante en cuanto al potencial de los emprendimientos sociales para promover la transformación del sistema económico global hacia un sistema más ético es desde luego la mayor oportunidad que da a las mujeres para emprender. En principio, la actividad emprendedora de las mujeres es inferior a la de los hombres, tal como ponen de manifiesto los diferentes estudios del GEM desde el año 1999. No obstante, ha ido creciendo con los años. En el caso concreto de los emprendimientos sociales, el objetivo de anteponer la atención a necesidades sociales a la obtención de beneficio financiero, es decir, anteponer la cooperación y la reciprocidad a la competencia y al individualismo, supone para el emprendedor una actitud menos agresiva que implica menos barreras al emprendimiento femenino. Asimismo, los emprendimientos sociales, sean o no emprendidos por mujeres, dados sus objetivos, son más proclives a contratar a mayor número de mujeres como asalariadas que los emprendimientos de mercado.

GRÁFICO 4: SEA TOTAL POR GÉNERO Y ETAPA DE DESARROLLO (% POBLACIÓN ADULTA).



Fuente: Adult Population Survey. GEM 2009.

Según los datos de la encuesta del GEM (Gráfico 4), el SEA femenino es menor que el masculino, sin embargo, esa diferencia es menor que la existente entre TEA masculino y femenino. Este resultado confirma que el emprendimiento social tiene un mayor componente femenino que el emprendimiento de mercado. Por otra parte, también se confirma que en las economías que están en las primeras etapas del desarrollo, las diferencias en el emprendimiento, en este caso, en el emprendimiento social, son menores en cuanto al género. Esto es lógico pues debido a la situación de pobreza de esos países la mujer participa en mayor medida en labores productivas. Solo en el grupo de países del Norte de África y Oriente Medio esas diferencias son muchos mayores que en los países más desarrollados.

Por último, en cuanto a los sectores en los que se concentran los emprendimientos sociales a escala mundial destacan los servicios sociales, la cultura, la formación, la salud, el medioambiente o servicios internacionales entre otros (Terjesen et ál., 2010). En los países pobres predominan servicios más básicos como atención sanitaria, acceso al agua o actividades relacionadas con la agricultura, mientras que en los desarrollados predominan los emprendimientos sociales vinculados a la cultura, atención a discapacitados y soluciones a problemas medioambientales como el reciclado. Evidentemente, el desarrollo de estas actividades por emprendimientos sociales contribuye también a la transformación del sistema económico en un sistema más ético, donde primen las personas sobre los beneficios individuales.

5. CONCLUSIONES.

El modelo del sistema económico global actualmente vigente se caracteriza por estar asentado en el “paradigma de la competencia”, en virtud del cual el egoísmo individual es el valor supremo. Sin embargo, el paradigma que se ha desarrollado yuxtapuesto al anterior, el paradigma de la “economía del emprendimiento”, ensalza virtudes como la creatividad, la proactividad, la motivación, las cuales son básicas para el progreso. El problema que se observa en la economía mundial es que el tipo de emprendimiento que se promueve es el que persigue fundamentalmente la maximización de beneficios, en coherencia con el paradigma competitivo.

En este sentido, la primera conclusión que se extrae de este trabajo es que los problemas cada vez más acuciantes a los que se enfrenta el sistema económico global están estrechamente relacionados con el olvido de la *dimensión altruista* del ser humano y el énfasis en su *dimensión egoísta*. La progresiva separación entre ética y economía desde que ésta última se considera ciencia está en la raíz de ese olvido. Por otra parte, la segunda conclusión de este trabajo es que los emprendimientos sociales, caracterizados por su énfasis en el objetivo de atención a necesidades sociales, pueden ser un medio complementario que contribuya a la transformación del sistema económico global en un sistema más justo. Por último, la tercera conclusión es que a pesar de las

indudables virtudes de los emprendimientos sociales, aún hoy día su peso entre el conjunto de emprendimientos es reducido, aunque mayor en los países más avanzados, probablemente, porque la población de estas zonas, al tener cubiertas en mayor medida sus necesidades materiales y ser más conscientes de los problemas sociales por la mayor información de que disponen y su mayor nivel educativo, han decidido pasar a la acción y emprender actividades que cada vez más el Estado está abandonando.

Estas conclusiones tienen importantes implicaciones. Por un lado, para recuperar el papel de la dimensión altruista del ser humano en la economía es necesario que la ciencia económica se sustente en principios éticos, para lo cual tanto las investigaciones como la enseñanza de la economía deben incorporarlos en sus planteamientos. Por otra parte, dado que los poderes públicos están reduciendo cada vez más su provisión de atención a necesidades sociales, pueden diseñar al menos políticas que apoyen la creación y consolidación de emprendimientos sociales que sean sostenibles, al igual que ya se hace con los emprendimientos de mercado. En este sentido, la Unión Europea con su apoyo al movimiento cooperativista ha tomado la iniciativa, aunque de forma todavía insuficiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Acs, Z.J. y L. Szerb (2010): *The Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI) 2011*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Audretsch, D. y Thurik, R. (2000): "Capitalism and democracy in the 21st Century: from the managed to the entrepreneurial economy", *Journal of Evolutionary Economy*, 10, 17-34
- Austin, J., Stevenson, H. y Wei-Skillern, J. (2006): "Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both?" *Entrepreneurship Theory and Practice* 31, 1, 1-22.
- Bacq, S. y Janssen, F. (2011): "The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria", *Entrepreneurship and Regional Development*, 23,5-6, 373-403.
- Banco Mundial (2013): *Estadísticas de la economía mundial*, www.worldbank.org
- Bauer, C., Guzmán, C., y Santos, F.J. (2012): "Social capital as a distinctive feature of social economy firms", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, 437-448.
- Baumol, W. (1990): "Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive". *Journal of Political Economy*, 98, 5, 893-921
- Boschee, J. (1995): "Social entrepreneurship: Some non-profits are not only thinking about the unthinkable, they're doing it – Running a profit". *Across the Board, The Conference Board Magazine* 32, 3, 20-5.
- Bosma, N. y Levie, J. (2010): "*Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report*", Babson College, Babson Park, MA.

- Bourdieu, P (1985): "The forms of capital", en J. Richardson (ed) *Handbook of theory and research for the sociology of education*, Westport, CT; Greenwood Press.
- Carlsson, B. (1996): "Small business, flexible technology and industrial dynamics.", en PH. Admiraal (ed.) *Small business in the modern economy*, De Vries lecturers in economics, Oxford: Balckwell Publishers, pp. 63-125.
- Dees, J.G. (1998): *The meaning of social entrepreneurship*, Stanford University: Draft Report for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Defourny, J. y Nyssen, M. (2012): "El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 7-34.
- Drayton, B. (2002): "The citizen sector: becoming as entrepreneurial and competitive as business". *California Management Review* 44 (3), 120-132
- Fehr, E y Gächter, S (1998): "Reciprocity and economics: the economic implications of *Homo Reciprocans*". *European Economic Review*, 43, pp 845-859
- Fontela, E. y Guzmán, J. (2003): *Económica ética y bienestar social*, Madrid: Ed. Pirámide.
- Galindo, M. A. y Guzmán, J. (2008): "The role of ethics in Economics and Management: Galbraith-Drucker approaches", *International Advances in Economic Research*, 14, 2, 242-246.
- Guzmán, J. (1994): "Towards a taxonomy of entrepreneurial theories", *International Small Business Journal*, 12, 4, 77-88.
- Guzmán, J. (1999): "Hacia la globalización de la ética económica", *Revista de Economía Mundial*, 1, 65-80.
- Guzmán, J. (2005): "El rol de la ética en la ciencia económica", *Información Comercial Española*, 623, 11-27.
- Guzmán J. y Santos, F.J. (2001): "The booster function and the entrepreneurial quality: an application to the province of Seville", *Entrepreneurship and Regional Development*, 13, 211-228.
- Guzmán, J y Santos, F.J. (2008): "Entrepreneurial Orientation, Entrepreneurial Structure and the economic growth of region", en M. Rekowski (coor) *Entrepreneurial Tissue and Regional Economy*, Poznan: The Poznan University of Economics Publishing House, 49,71.
- Hayek, F. (1960): *The constitution of liberty*. Londres: Routledge.
- Hoogendoorn, B., Pennings, E. y Thurik, R. (2010): "What do we know about social entrepreneurship? An analysis of empirical research", *International Review of Entrepreneurship* 8, (2), 1-40.
- Krugman, P. (2009): *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona: Ed. Crítica.
- Leadbetter, C. (1997): *The rise of the social entrepreneur*, London: Demos.
- Lepoutre, J, Justo, R. Terjesen, S y Bosma, N (2013): "Designing a global standardized methodology for measuring social entrepreneurship activity: the Global Entrepreneurship Monitor social entrepreneurship study", *Small Business Economics*, 40, 693-714.

- Liñán, F. y Santos, F.J. (2007): "Does social capital affect entrepreneurial intentions?", *International Advances in Economic Research*, 13, 443-453
- Myrdal, G (1962): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México: Fondo de Cultura Económica
- Perrini F. (2006): *The New Social Entrepreneurship: What Awaits Social Entrepreneurial Ventures*. Edward Elgar: Northampton, MA
- Petrella, R (1996): *Los límites de la competitividad, como se debe gestionar la aldea global*, Buenos Aires: Ed. Sudamericana.
- Rawls, (1975): *La teoría de la justicia*, México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Reynolds P., N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servaias, P. López García y N. Chin. (2005): "Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003". *Small Business Economics* 24: 205–31
- Sampedro, J.L (1983): "El reloj, el gato y Madagascar", *Revista de Estudios Andaluces*, 1, 119-126.
- Santos, F.J. (2004): "Crecimiento, desarrollo y empresariedad en el proceso de globalización económica", *Revista de Economía Mundial*, 10/11, 171-202.
- Sen, A. (1987): *Sobre ética y economía*, Madrid: Alianza Editorial.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000): "The promise of entrepreneurship as a field of research", *The Academy of Management Review* 25, 1 217-226
- Smith, A. (2004): *La teoría de los sentimientos morales*, (1ª edc. 1759), Madrid: Alianza Editorial.
- Smith, A. (1996): *La riqueza de las naciones* (1ª edc, 1776), Barcelona: Ed. Folio.
- Stiglitz, J (2011) *Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Madrid: Ed. Santillana.
- Stiglitz, J. (2002): *El malestar de la globalización*, Madrid: Taurus
- Terjesen, S., Lepoutre, J, Justo, R. y Bosma, N (2010): "*Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Report on Social Entrepreneurship*", Babson College, Babson Park, MA.
- Thompson, J. (2002): "The world of social entrepreneur", *International Journal of Public Sector Management*, 15,5, 412-431
- Thompson, J. y Doherty, B. (2006): "The diverse world of social enterprise". *International Journal of Social Economics*, 33(5/6), 361-375
- Yunus, M. (2009): "Economic security for a world in crisis", *World Policy Journal*, 26, 5, 5-12.
- Yunus, M. (2012): *Las empresas sociales*, Madrid: Paidós Ibérica
- Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., y Shulman, J. M. (2009): "A typology of social entrepreneurs: motives, search processes and ethical challenges". *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532