INNOVACIÓN DESDE ABAJO CON SENTIDO EMPRESARIAL: LAS ESCI

Mario E. Vargas Sáenz PhD [1]

El orden económico mundial y los mecanismos que se han establecido para generar y distribuir el bienestar han ocasionado una acentuada concentración de la riqueza en unos cuantos y, en consecuencia el desequilibrio, desigualdad y exclusión sociales. Ante esta situación han surgido esquemas empresariales que responden a las necesidades concretas de sectores excluidos del desarrollo que comúnmente no han tenido acceso a oportunidades de crecimiento y progreso. A algunas de estas formas de organización se les ha denominado “Empresas Sociales”. Las empresas tradicionales tienen como principal objetivo producir utilidades, es decir, un emprendedor que quiere montar un negocio decide arriesgar un capital para que se multiplique y mejorar así sus condiciones de vida. La mayoría de las veces el beneficio del emprendimiento es solo económico, y este se queda solo en las personas que arriesgaron capital, los beneficios sociales se limitan a la cantidad de empleos que el negocio pueda generar. Una empresa social por el contrario busca que el beneficio sea para Todos y Todas, tanto para los socios y socias, como para los empleados y empleadas, los clientes y sobre todo la misma comunidad, hayan o no aportado capital o trabajo.

Lo más interesante es que este importante sector, que adquiere distintas denominaciones, dependiendo del país y de la escuela de pensamiento, juega un papel relevante en la vida y el trabajo de muchas personas, ya sea de quienes toman decisiones, los empleados o desempleados. Este tipo de empresas se apoyan en valores solidarios y fundamentan su acción en principios cooperativos para desempeñar una actividad empresarial en términos rentables, sustentables y competitivos en su entorno. Igualmente se hacen propuestas de tipo microeconómico y organizacionales con énfasis en los denominados modelos de negocio sociales, cuya estrategia es la solución de los problemas sociales y el mejoramiento de la calidad de vida de los seres humanos de rentas bajas, a través de su inclusión en el sistema socioeconómico por la vía del acceso al consumo y al ejercicio pleno de sus derechos y capacidades humanas en la sociedad y en el medio en que se desenvuelve. Pero se verá con algún detalle tanto el contexto en el que estas aparecen como las condiciones sociales y jurídicas que hoy ofrece el país para su establecimiento así como un caso concreto de establecimiento de empresas sociales acompañado por la Universidad EAFIT en el municipio de Medellín durante

 Licencia Creative Commons Reconocimiento-No comercial-Compartir igual

el período 2007-2010 que dará sin lugar a dudas luces sobre las oportunidades y lecciones aprendidas de los modelos de empresas sociales en contexto.

Premisas y algunos antecedentes en Colombia:

A inicios del siglo XX, comenzó a fortalecerse la noción de un sector cooperativo, diferenciado de los sectores tradicionales. Posteriormente, al sector cooperativo le fue incorporada la empresa mutual, y en ámbitos francófonos comenzó a difundirse el concepto de economía social expandiéndose por Europa bajo el hilo conductor de la doctrina cooperativa y en especial de los principios de democracia en la toma de decisiones, libre adhesión, primacía del trabajo y propiedad de los medios de producción.

No obstante, la noción de economía social no abriga a formas organizacionales propias del contexto anglosajón, donde el acento es puesto en organizaciones privadas que no reparten beneficios, con participación de voluntarios y atenuantes de fallos de mercado y de estado. Bajo la mirada anglosajona, el tercer sector se amplía hacia otras organizaciones sin ánimo de lucro, que incluían a organizaciones donde no siempre se llevan a cabo prácticas coincidentes con la doctrina cooperativa en el sentido de que no existe democracia en la toma de decisiones pero si voluntariedad en el acto social, dirigido a satisfacer las necesidades de terceros (no asociados), es el caso de fundaciones, ONGs, voluntariados, entre otros.

Por otra parte, desde finales de los años setenta del siglo pasado se desarrolló en Latinoamérica una noción en la que el énfasis se hace en las organizaciones que actúan para solventar necesidades económicas, sociales y culturales desde un ámbito local y en ocasiones por fuera del mercado. Esta noción abrigó el concepto de economía solidaria.

En Colombia, las anteriores nociones calaron hondo en la estructuración de un sector cooperativo promulgado en la ley 79 de 1988 constituido por todas las formas cooperativas donde los aportes paralelamente resultaban ser beneficiarios de la actividad empresarial. Por fuera de ámbito quedaban los fondos de empleados y las asociaciones mutuales. Posteriormente, la ley 454 de 1998 amplió la noción de sector cooperativo a sistema de economía solidaria y en ella se incluyó, junto a todas las formas cooperativas, a las mutuales y a fondos de empleados. Bajo esta noción quedaron con nexos de proximidad organizaciones como juntas de acción comunal, voluntariados, cajas de compensación y fundaciones, todas ellas

caracterizadas porque sus aportes se organizan para beneficiar a terceros.

Hasta ese momento la noción de economía solidaria tenía más proximidad a la noción de economía social que a la noción de tercer sector. En la actualidad, algunas instituciones fomentan la inclusión de organizaciones voluntarias, cajas de compensación y fundaciones dentro de una noción macro denominada sector ampliado de la economía solidaria, bajo el hilo conductor de la solidaridad como sector diferenciado y caracterizado por abrigar en un mismo espacio empresas solidarias como las cooperativas y organizaciones sociales como los voluntariados, en una singular construcción que incluye las nociones de economía social y tercer sector en un mismo concepto constituido por un universo social casi ilimitado y aún difuso y disperso.

En este contexto, se establecieron varias fuentes de construcción organizacional de un gran sector social y solidario, sin que jurídicamente se establecieran contradicciones entre ellos. En rigor, el universo mayor de empresas sociales y solidarias está definido en el Estatuto Tributario de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, que establece el título de entidades sin ánimo de lucro e incluye a todas aquellas organizaciones que no reparten entre sus miembros las utilidades generadas en cumplimiento de su objeto social; Y, por otra parte, se define en la Ley de economía solidaria un universo sustancialmente menor y acotado por prácticas asociativas y autogestionarias de empresas de naturaleza cooperativa.

Bajo este nuevo planteamiento es posible encontrar una multiplicidad de entidades con un denominador común: todas se constituyen como organizaciones sin ánimo de lucro. No obstante es posible destacar dos grupos: uno conformado por empresas de economía solidaria como cooperativas, mutuales y fondos de empleados; y, otro por organizaciones solidarias de desarrollo como fundaciones, voluntariados, juntas de acción comunal, cajas de compensación, entre otras. A esta dimensión no corresponde formalmente ningún ámbito jurídico que la arrope, pese a los intentos sostenidos de crear espacios de discusión para la propuesta de un derecho asociado al sector solidario, denominado derecho solidario.

La constitución política de Colombia de 1991 en su articulo 58, relativo al sector social de la economía, incluye como parte de este sector “El estado protegerá y promoverá las formas asociativas y solidarias de propiedad”, el articulo 333 en uno de sus apartes nos dice” la empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El estado fortalecerá las organizaciones solidarias y

estimulara el desarrollo empresarial". El articulo 334 dice" la dirección general de la economía estará a cargo del estado. Este intervendrá, por mandato de la ley, en la explotación de los recursos naturales, en el uso del suelo, en la producción, distribución, utilización y consumo de los bienes, y en los servicios públicos y privados, para racionalizar la economía con el fin de conseguir el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, la distribución equitativa de las oportunidades y los beneficios del desarrollo y la preservación de un ambiente sano. El estado, de manera especial, intervendrá para dar pleno empleo a los recursos humanos y asegurar que todas las personas, en particular las de menos ingresos, tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos. También para promover la productividad y competitividad y el desarrollo armónico de las regiones".

La gerencia social es hija legítima de los programas de modernización del Estado impulsados desde la CEPAL y el INDES a principios de los años 90 del pasado siglo que luego se extendieron a las organizaciones del Tercer Sector las cuales fueron "descubiertas" como instrumentos de ejecución de las políticas sociales y de los proyectos que las entidades gubernamentales no estaban interesadas en seguir realizando en forma directa. Este viraje se enmarca en el paso de la matriz estadocéntrica a la matriz sociocéntrica. [2] Contratación de servicios, eficiencia, amplia cobertura, bajos costos y flexibilidad fueron los criterios gerenciales que el Estado empezó a promover en su relación con las Ong's que pretendían acceder a los recursos públicos. Esta exigencia externa a la par con las de la cooperación internacional de desarrollo hizo más visible el déficit cuantitativo y cualitativo de la formación gerencial Tercer Sector. Déficit extendido a la ausencia de indicadores y sistemas de control y evaluación de la gestión no sólo social sino administrativa, humana y financiera de las Ong's. Exigencias que se siguen aumentando con la implementación de sistemas de gestión de la calidad para calificar en licitaciones públicas de contratos de consultoría y prestación de servicios. Presiones del entorno que han llevado a un grupo representativo de Ong's a evolucionar al concepto de empresa social.

La evolución de las ONG hacia la empresa social no es un imperativo del Tercer Sector ni de todas las ONG. Como en todo proceso hay oportunidades y hay amenazas. Las oportunidades residen en el logro de la sostenibilidad, en el aseguramiento de excedentes para el fortalecimiento institucional, en la optimización de los recursos, en la posibilidad de mejorar los niveles de remuneración del personal y en poder alcanzar estándares de calidad. Las amenazas se incuban en los riesgos de pérdida de identidad, de renuncia al ideal de

cambio humano y transformación social, del predominio de los objetivos e intereses económicos sobre los sociales, en el incentivo de la competencia sobre la colaboración, en la adopción de prácticas “non santas” como el tráfico de influencias y la corrupción para hacerse a los contratos oficiales y en el abandono definitivo de la mística y del voluntariado como fuerza social. Corresponde a cada Asamblea de socios, a cada Junta Directiva, a cada Dirección Ejecutiva de las ONG analizar los pros y los contras de tal evolución. Por último, no se debe olvidar que la implantación a ultranza de la gerencia social no es garantía certificada contra las quiebras y el colapso.

En Colombia, como en otras regiones del mundo, las empresas sociales han pasado por periodos de expansión y auge, han sido modelo de desarrollo a seguir, pero también han tenido periodos que han provocado desaliento en sus asociados y defensores, por desvíos y fracasos. Hoy en día, muchas lecciones han sido aprendidas, dando una perspectiva alentadora para este tipo de empresas. La interrelación de numerosos factores internos y externos determina que las empresas sociales, como cualquier tipo de empresa, sean o no exitosas. A pesar de ser muchos los factores que pueden caracterizar a las empresas sociales exitosas – si se pueden identificar plenamente bajo esta categoría, y su contribución al fortalecimiento de la economía y en particular del sector social, son tres los factores que más inciden en su desarrollo, dicho por los mismos empresarios sociales y son: el desarrollo de productos, impacto social comunitario y organización. Vistos con un poco más de detalle serían:

Organización: Se refiere a la relación organizativa que tiene la empresa como la participación de los socios, niveles democráticos en la toma de decisiones, liderazgo y cohesión.

Capacidad empresarial: Se refiere a las empresas cuya cultura se transformó de productor a empresario.

Desarrollo de productos: Empresas que se han fortalecido al realizar la diversificación de productos, innovación y diseño de empaques, selección y transformación de materias primas.

Innovación y uso de tecnologías avanzadas: Son las empresas sociales que hayan creado y utilicen actualmente un proceso o varios con tecnología.

Comercialización: Son empresas que han logrado integrar la producción a la

distribución.

Impacto social comunitario: Son empresas consideradas ejemplo en sus comunidades por ser generadoras de empleo y/o dan servicios a la comunidad.

Integración ecológica con el medio ambiente: Son empresas comprometidas con la ecología utilizando tecnología amigable con el medio ambiente.

Rentabilidad y fortalecimiento financiero : Empresas que han logrado disminuir el gasto de operación y los costos de producción en forma significativa.

Equidad de género: Empresas que brindan iguales oportunidades de trabajo y desarrollo a las mujeres y a los hombres.

Integración de cadenas productivas: Son aquellas empresas que han unido sus esfuerzos para compactar la oferta.

Impacto en el desarrollo regional: Empresas que detonan vocaciones productivas locales, crean mecanismos reguladores de precios, promueven el arraigo en los habitantes.

En definitiva, se destaca que si bien la economía solidaria es una construcción normativa colombiana, mantiene referentes organizacionales de origen en la economía social y, en su extensión, abre espacios para prácticas solidarias afines, a las desarrolladas en el ámbito de las empresas no lucrativas que forman parte de la creciente difusión de un tercer sector. En el debate ideológico, político y académico hay un consenso en reconocer y aceptar los distintos actores sociales que tienen ingerencia, recursos y acciones en el desarrollo humano: el Estado, la empresa privada, las organizaciones civiles del tercer sector, las comunidades, las agencias multilaterales y la cooperación internacional. Los representantes de estos actores exponen y confrontan sus tesis en multitud de escenarios públicos y privados del planeta. El reconocimiento como actor social implica el desempeño de un rol preciso en cuanto a ser portador de intereses, de poder, aspiraciones, voluntades y propósitos específicos de un sector sea este gubernamental o no gubernamental; y en un mundo globalizado los escenarios de actuación cruzan lo internacional, lo nacional, lo regional y lo local haciendo de lo simple un asunto complejo.

Institut Paulo Freire de Espanya · https://www.rizoma-freireano.org/innovacion-desde-abajo-con-sentido-empresarial-las-esci/ · Licencia Creative Commons Reconocimiento-No comercial-Compartir igual

La empresa social: primeras definiciones

“El término Empresa social hace referencia a toda actividad privada de interés general, organizada a partir de una iniciativa empresarial que no tiene como razón principal la maximización de utilidades sino la satisfacción de ciertos objetivos económicos y sociales, así que la capacidad de dar soluciones innovadoras a los problemas de exclusión y desempleo mediante la producción de bienes y servicios.” [3]

Desde el punto de vista de la propiedad y el ánimo de lucro de las empresas, estas se clasifican en: a) Organizaciones sin ánimo de lucro (como las fundaciones y las ONG), las entidades públicas, y las organizaciones cooperativas y b) las sociedades comerciales de carácter privado con ánimo de lucro, las que tradicionalmente se les adhiere la etiqueta de “empresas” son las sociedades comerciales de propiedad privada con ánimo de lucro, así como a las empresas del estado y las de carácter mixto.

A comienzos de la década de 1990, emergió en el panorama académico una nueva figura organizacional que no necesariamente obedece al ánimo de lucro o a la estructura de propiedad, sino más bien a la naturaleza de la actividad desarrollada. Se trata de aquellas empresas sociales cuya finalidad es la solución de problemas sociales básicos de los seres humanos de una manera autosuficiente y rentable. En este tipo de empresas los atributos de “sin ánimo de lucro”, “público, o privado” pasan a un segundo lugar para definirlas y clasificarlas. Este último tipo de empresas genera una nueva categoría organizativa que permite simultáneamente la creación de valor económico y social, es decir, materializa paralelamente estos procesos para convertirse híbrida (Mair y Noboa, 2003).

Sin embargo, se sostiene en la literatura académica que el predominio de la “creación de valor social” es la característica más importante de la empresa social, entendiéndose por este: “la búsqueda del progreso social, mediante la remoción de barreras que dificultan la inclusión, la ayuda a aquellos temporalmente debilitados o que carecen de voz propia y la mitigación de los efectos secundarios indeseables de la actividad económica” (Austin et al., 2006 p. 296), o de una manera más resumida: “la mejora de las condiciones de vida al remover barreras a la inclusión social, apoyar a poblaciones debilitadas o sin voz, o disminuir las externalidades negativas (como la degradación medioambiental)” (SEKN, 2006). Así, por ejemplo, en el sector del micro crédito, se entiende la creación de valor social como la intersección de los negocios con la base de la pirámide, siempre y cuando se

aumenten el ingreso disponible de los pobres y se mejore su autoestima (Chu, 2007, p. 316).

Ahora si tomamos otras percepciones nos encontramos que para dar una definición más informada sobre lo que son las empresas sociales citaremos las palabras de Antonella Noya [4], administradora del programa LEED (Programa para el desarrollo local y empleo) de la OCDE: “Las empresas sociales son asociaciones que se organizan con un espíritu empresarial para alcanzar objetivos sociales y económicos que asumen distintas formas legales de acuerdo al país. La característica distintiva es su capacidad para diseñar soluciones innovadoras y dinámicas a los problemas de desempleo y la exclusión social, contribuyendo al tipo de desarrollo económico que refuerza la cohesión social, que es una de las facetas del desarrollo sostenido”.

Italia, es un país donde las empresas sociales han tenido un gran desarrollo convirtiéndose en una fuente de empleo para muchas personas que tienen dificultades para ingresar al mercado laboral, ya sea por su situación socioeconómica o por alguna desventaja en el mercado como discapacidad, edad, etc. Allí existen dos tipos de empresas sociales:

TIPO A: Prestan servicios a los asociados, familias y comunidad en general, como es el caso de las guarderías y los centros para el cuidado de ancianos y discapacitados, entre otros. Los ingresos de estas empresas vienen en su mayoría de contratación con el estado y otra parte más pequeña de contratos con privados.

TIPO B: Promueven el empleo para personas con dificultad para encontrar un trabajo. La mayoría de estas empresas se dedica a prestar servicios, como es el caso de las empresas de aseo, otras a la producción y venta de artesanías, la producción industrial y en una proporción más pequeña al comercio.

Las empresas sociales surgen como respuesta a la necesidad de la sociedad de organizarse para dar solución a muchos de los problemas que no eran resueltos ni por el Estado ni por las empresas privadas. Estas necesitan de una gobernanza tal que esté en capacidad de valorizar el capital humano; de gerenciar la producción y distribución de productos inmateriales caracterizados de una fuerte dimensión relacional que deriva de la disponibilidad de redes de competencia profesional así como de relaciones de confianza que se establecen entre los sujetos que se benefician de modo directo e indirecto; de promover una orientación proactiva de la empresa capaz de ser flexible pero no inconsistente respecto a los elementos de mutación que caracterizan el contexto en el que actúa; y de sostener la innovación

sin limitarse simplemente a regular procesos productivos según procedimientos estandarizados fijados con anterioridad. [5]

En muchos lugares del mundo se pretendía que el Estado fuera el responsable del bienestar de la población y debía brindar a todas las personas salud, educación y seguridad social. En otras partes se pretendía que fuera la empresa privada la que brindara todos estos servicios, y como se iban a necesitar muchas empresas para esto pues habría empleo para todos y todas, y así podríamos pagar estos servicios. Ninguna de las dos formas funcionó, en la primera el Estado no pudo asumir toda la carga y ahorraba en la calidad de los servicios para poder asumir el costo de darlos a todo el mundo. La segunda forma fue peor porque finalmente nunca se pudo emplear a toda la gente, quedando excluida una gran parte de la población que ni podía pagar por los servicios del sistema social, aumentando así los niveles de pobreza.

Las personas en respuesta a esta situación empezaron a auto organizarse, ya sea para que ayudándose mutuamente pudieran brindarse a sí mismos los servicios que requerían, o para ayudar a otros que estaban excluidos de toda protección social. De estos grupos surgieron las Organizaciones Sociales. La Solidaridad es un valor que aparece generalmente en situaciones difíciles y ha movido desde siempre a los seres humanos para ayudarse mutuamente o ayudar a otros. Las Organizaciones sociales tienen como valor fundamental la solidaridad y la pueden expresar de dos maneras:

Hacia afuera: Son las organizaciones que se crean para ayudar a otros que generalmente están en desventaja o tienen alguna vulnerabilidad. Entre las que expresan este tipo de solidaridad encontramos las fundaciones, las asociaciones y las corporaciones.

Hacia adentro: Son organizaciones creadas por un grupo de personas que busca ayudarse entre ellos, pues uniéndose pueden ser más fuertes, ya sea para comercializar un producto, para hacer una compra o acceder a servicios a los cuales no podrían si estuvieran solos, como el crédito, la salud, la educación, etc.,. Este tipo de solidaridad se llama Mutualista, pues la solidaridad es mutua. Entre las organizaciones que expresan este tipo de solidaridad encontramos las cooperativas, las precooperativas, las mutuales y los fondos de empleados.

Institut Paulo Freire de Espanya · https://www.rizoma-freireano.org/innovacion-desde-abajo-con-sentido-empresarial-las-esci/ · Licencia Creative Commons Reconocimiento-No comercial-Compartir igual

Características de las empresas sociales

Las empresas sociales se caracterizan por no tener como fin último de su existencia el rendimiento financiero y la obtención de utilidades, sino lograr mejores beneficios para un mayor número de pequeños productores y de sus comunidades, para los consumidores finales y para el desarrollo ecológico, social y culturalmente sustentable.

Como se sabe, en Colombia no existe una legislación específica sobre esta realidad. La ley sobre la empresa social Italiana [6] define como características de las empresas sociales el hecho que sean privadas y puedan asumir diferentes formas jurídicas, no solamente aquellas que son típicamente del tercer sector (cooperativas sociales, organizaciones de voluntarios, etc.); que esté en grado de gerenciar de forma estable y contínua la producción de bienes y servicios, distinguiéndose así de otras formas extemporáneas y no continuas que caracterizan sobretodo las actividades de los sujetos que integran el tercer sector (vgr. Ong´s que nacen para atender un convenio o una invitación de cooperación internacional…); que no tiene ánimo de lucro, imponiendo en este modo un vínculo importante a nivel de la distribución de la riqueza generada (excedentes) sobretodo en el caso en el que la empresa social asumiera una figura típica del sector comercial; y, la producción de bienes y servicios de “utilidad social”.

Por ello el perfil identitario de la empresa social se describe como organizaciones privadas, con estructura de empresa pero que operan para alcanzar una finalidad pública, o también, que al operar no responden solamente a los intereses de sus propietarios. Se trata pues de organizaciones que nacen sobre la base de procesos de reconocimiento recíproco respecto a la presencia de necesidades no satisfechas por las agencias públicas y privadas. Las empresas sociales incorporan personas que no solo condividen las mismas necesidades sino otras que intentan activarse para responder a necesidades de otros más. En este campo ha sido bastante común el encontrar una relación entre la empresa social y el estado caracterizada como de cliente – servidor, contratando o participando en convocatorias públicas, en igualdad de condiciones con otros actores, a satisfacer dichos requerimientos del estado, lo que ha llevado en no pocos casos a que no sea reconocida como tal por su especificidad e incluso a que al interior de la misma termine burocratizándose su gestión convirtiéndose en una organización empresarial más olvidando sus fines esenciales.

La especificidad de la empresa social:

El termino”empresa”, se usa especialmente para etiquetar las sociedades comerciales (corporations) con ánimo de lucro de estructura de propiedad privada, en donde rige la lógica de la creación de riqueza y valor económico para los propietarios. Pero el surgimiento de la denominada empresa social amplió esta frontera al permitir el uso de la palabra “empresa” para señalar también a algunas organizaciones en las cuales, a pesar de no perder la importancia de la creación de valor económico, predomina la creación de valor social.

Así, por ejemplo, Mair y Noboa (2003) conciben la empresa social como una organización híbrida (creación simultánea de valor económico y social), en la cual, para su categorización, no sería indispensable tener en cuenta su carácter privado o público, tampoco su naturaleza jurídica particular (sociedad comercial, fundación, trust, alianza estratégica, joint-venture, corporación, empresa del estado, cooperativa, fundación, ONG, etc.) o su orientación de lucro, sino la integración organizativa de una misión social catalizadora del cambio social, implementada mediante un modelo de negocio autosuficiente, embebido en un contexto socioeconómico y cultural específico (Mair y Noboa, 2003; Mair et al., 2004b)

Finalmente, un último punto de referencia para comenzar a establecer la especificidad de la “empresa social” (social enterprise), es la propuesta del DTI (Departament of trade and Industry, del reino unido (2002): “Las empresas sociales son negocios con objetivos sociales primordialmente, que no están orientadas hacia la maximización del beneficio para los accionistas o propietarios, sino que sus beneficios son reinvertidos en el negocio mismo o en la comunidad. Abordan un amplio rango de temas sociales y ambientales y operan en todos los sectores de la economía. El gobierno cree que las empresas sociales, mediante el uso de modelos de negocio que solucionen problemas sociales, tienen un rol distinto y valioso en ayudar a crear una economía inclusiva, sostenible, fuerte y social”.

Como se observa en esta definición, la creación de valor económico en la empresa social no está relacionada o alineada con la perspectiva de la “ideología gerencial” tradicional cuyo propósito es la maximización del beneficio, la riqueza y del valor para el accionista/propietario (Friedman, 1970), sino con la reinversión de los beneficios en el negocio mismo y en la comunidad. Sería entonces un error buscar un contenido para la creación de valor económico en la empresa social, partiendo de los conceptos de la racionalidad técnico-financiera de la teoría financiera de corte neoclásico, donde el factor de creación de valor es el beneficio (ingreso)

residual (Estrada, 2006), o en otras palabras, la obtención de resultados económicos por encima del costo de capital y/o de la rentabilidad exigida por los accionistas (Faus, 1998).

Continuando con este proceso argumentativo para conceptualizar el fenómeno analizado, y con base en los postulados de la teoría de los recursos y las capacidades de la firma (resourse-based view), se propone que en la empresa social se combinan recursos y capacidades empresariales para el mejoramiento social, pero dentro de la lógica de un modelo de negocio que comercializa bienes y servicios de una manera auto sostenible en el tiempo (Haugh, 2005). Se trata de una forma organizacional en la cual se configura una síntesis entre el beneficio económico y el beneficio social, pero estableciendo un límite a la distribución de los beneficios (Defourny y Nyssens, 2006, pp. 11-12; DTI, 2002; Wallace, 1999).

Ahora bien, algunas de las últimas propuestas académicas relacionadas con la responsabilidad social de las empresas con ánimo de lucro de carácter privado (corporations), prescriben la necesidad de integrar la creación de valor social a la creación de valor económico a través de la estrategia empresarial; es decir, se recomienda la incorporación de la dimensión social en la estrategia de negocio especialmente en la manera como se configuran los impactos de la cadena de valor en el contexto competitivo (Porter y Kramer, 2006) y, también, incluyendo en la propuesta de valor una dimensión social (Hart y Christensen, 2002; porter y kramer, 2006; Prahalad, 2005;Prahalad y Hart, 2002; Prahalad y Brugmann, 2007), de tal manera que las dimensiones social y económica se erijan en la empresa como una unidad inseparable y armónica, incluso en el último trabajo de Yunus: las Empresas Sociales, publicado en español en el 2011.

Modelos de evolución de las empresas sociales:

Las empresas sociales pueden surgir a través de varios procesos, en el caso del emprendimiento es un proceso de NACIMIENTO, ya que desde que se concibe la empresa hay claridad que se quiere una Empresa Social. Otros procesos de creación menos comunes se dan a partir de la TRANSFORMACIÓN de organizaciones sin ánimo de lucro ya existentes, en empresas sociales mediante la adopción de sus principios. Estos procesos son:

Germinación: Se da cuando una organización decide promover la creación de una empresa social. En este caso la primera actúa como la organización madre y la segunda como la organización hija. La autonomía de una organización con respecto

a la otra puede ser alta o baja, según como lo proyecte el grupo promotor del emprendimiento. En los casos en los que la ***autonomía es baja***, la organización hija actúa como un brazo operativo de la madre quien mantiene el control administrativo y económico. En el caso contrario, la hija es independiente administrativamente de la madre pero mantienen una estrecha relación de complementariedad, la hija puede contratar con otras entidades diferentes a la madre, por esto la ***autonomía es alta***. En ambos casos se mantiene una relación estrecha entre ambas organizaciones, la hija hereda las redes sociales de la madre y trabaja por ampliarlas.

Separación: Se da cuando una organización decide promover la creación de una empresa social para la producción de bienes y servicios diferentes a los que produce la madre, generalmente no sociales sino económicos. La madre mantiene el control de propiedad sobre la hija pero esta tiene autonomía administrativa y sus utilidades sirven para financiar sus actividades sociales. Igual que en el proceso de germinación, la hija mantiene una estrecha relación con la madre y hereda sus redes sociales al mismo tiempo que trabaja para ampliarlas.

Incubación: Se da cuando en la organización aparecen problemas o divisiones internas. Generalmente un pequeño grupo decide crear una nueva organización que adopte los principios de la empresa social sin mantener ningún tipo de relación con la madre.

Financiación de la empresa social

- Recursos del gobierno local y nacional. Es estratégico pensar en la posibilidad de hacer unos cambios pertinentes, recomendados por la comunidad, frente a que parte del presupuesto participativo para el desarrollo de la comuna sea destinado a estos proyectos de emprendimiento. El presupuesto participativo pretende fortalecer los liderazgos colectivos mediante un acercamiento con la gestión pública para fortalecer el trabajo en conjunto entre la ciudadanía y el estado.
- La viabilidad de la empresa social se enfoca precisamente en el mercado potencial de la misma.
- Consecución de la infraestructura de la empresa social (será incluido en los costos de producción).
- Contrapartida de las empresarias en especie y rubro de entrada al negocio.
- ONGs.
- Después de que las empresarias estén con su negocio totalmente establecido,

estas tendrán el compromiso legal y moral de hacer la trasferencia de conocimiento de su proceso a otras células productivas.
- Rentabilidad propia por la producción de la empresa social.
- Cuota simbólica de ingreso a la empresa social por parte de las mujeres involucradas en el proyecto. Ej, un 50% del salario mínimo mensual legal vigente por mujer.
- Un 30% como mínimo del capital de trabajo requerido en insumos y materias primas será aportado por el agrupamiento de mujeres. El otro 70% será prestado por la financiación obtenida por las autoridades locales.
- Las mujeres pertenecientes a los agrupamientos saben que crear empresa no es tarea fácil. Saben que el compromiso es grande y que todas deben tener el mismo direccionamiento con el fin que prospere la idea que todas quieren y necesitan se materialice para el beneficio propio y de sus familias. Además, son conscientes que para que la empresa prospere siempre hay una etapa inicial que es difícil y que necesita del apoyo y compromiso de todas para que la empresa no tenga tropezones en el andar del proyecto. Por esta razón las mujeres quienes integran el grupo deberán comprometerse a que de los ingresos se deberá reinvertir hasta el 40% para que la empresa logre su estabilidad financiera.

Una experiencia como modelo de empresa social en Medellín. Las ESCI

En algunas comunas de la ciudad de Medellín, desde hace 6 años, EAFIT Social en alianza con la Secretaría de las Mujeres de la ciudad ha venido trabajando en la promoción de la autonomía económica como condición de auto-sostenibilidad y en el ejercicio afirmativo de los derechos, particularmente con la población de mujeres, consideradas no sólo como un sector de alta vulnerabilidad, que ocupa más del 50% de la población de la ciudad, sino por su potencial importante en la generación de nuevos modelos de desarrollo económico, como empresarias sociales. Tras una inversión en este período cercana a los 3 millones de dólares, fruto de este esfuerzo compartido hoy existen 11 empresas sociales de cuidado, que generan trabajo para 39 asociadas, atención para 540 niñas y niños menores de 5 años y un impacto directo a más de 1200 familias. Igualmente en este marco de convenio se dio vida a dos empresas sociales de producción de alimentos y una de turismo rural en el corregimiento de Santa Elena de la misma ciudad.

Es aquí donde entra la empresa social como un modelo de empresa que tiene como

objetivo asociar a todas las mujeres pertenecientes a estos grupos informales y que trabajan artesanalmente en sus casas para que tecnifiquen sus procesos, y produzcan a escala industriales. La idea de este modelo es lograr consolidar una idea rentable y que logre salir a flote de manera competitiva en el mercado.

En el caso de las Empresas Sociales de Cuidado Infantil (ESCI) se apela a un programa de ciudad denominado Buen Comienzo, el cual prevé la cobertura en atención integral a los niños y niñas menores de 5 años, en unas condiciones de dignidad y salubridad adecuadas. A tenor de esos estándares, EAFIT Social emprende un proceso inicialmente de identificación de las mujeres en la ciudad a través de un concurso público denominado: INES: Ideas de Negocios para Empresas Sociales. A través de él, se convoca a mujeres de las comunas que tengan en sus proyectos de vida la intencionalidad y el interés de trabajar con primera infancia. Luego de los filtros correspondientes y de llevarlas a la estructuración de un trabajo en RED, se llega a la conformación, luego de la adecuada perfilación, de seis agrupamientos de mujeres a los cuales se les inicia su proceso de entrenamiento.

Una innovación en el proceso nace de una necesidad. La legislación Colombiana establece que para que una persona se desempeñe en el cuidado de menores debe poseer un título como tecnólogo en cuidado infantil o ser Normalista Superior. Gran escollo superado con el ingenio y la voluntad de EAFIT Social aunada al Rector de la Normal Superior de Medellín con quien se pudo firmar un convenio a través del cual, adoptando la metodología de la Alternancia, las mujeres participantes del proceso, podían en jornadas reducidas de escolaridad sumando sus tiempos laborales, acceder a dicha certificación. Fruto de este proceso a la fecha en que se escribe este artículo (Marzo 2014) se han graduado 93 mujeres como Normalista Superiores y están en proceso más de 70, con el innegable aumento de capacidad instalada en el territorio así como el beneficio individual y societario de la mano de obra calificada.

Acto seguido entrenamientos en cuidado infantil, en la organización de la empresa, en el cuidado contable, en los temas de salud, higiene, legislación, etc.…

En este momento sucede una segunda y definitiva innovación que agregó valor y permite hoy que dicho proceso sea sostenible: Las entidades madrinas. EAFIT Social pertenece a una universidad acreditada institucionalmente por su alta calidad, pero no posee las competencias específicas del cuidado de la primera infancia. Por eso convoca e invita a cuatro organizaciones líderes en la ciudad y en el departamento en la atención y el cuidado de niñas y niños menores de cinco años para que, de

forma voluntaria, asumieran el madrinazgo, la formación y la intermediación legal que les permitiera a dichas organizaciones su fortalecimiento, su experiencia y su generación de recursos a través de la contratación con el Estado. Este servicio y misión aún lo prestan las fundaciones Ximena Rico, Carla Cristina, FAN y Las Golondrinas. Gracias a ellas se ha podido en los últimos tres años (2012-2014) cerrar las brechas de la madurez en cada una de estas organizaciones, desarrollar las competencias de gobernanza en las socias y sus representantes legales y, fundamental, articular la oferta de las ESCI con el mercado institucional.

Este año 2014 se está dedicando exclusivamente al cierre de la brecha de competencia de las representantes legales y la articulación en RED de las mismas pues en el 2015 deberán participar ya de forma autónoma en el banco de oferentes del estado y, finalmente el modelo será validado no solo como ejercicio de auto-desarrollo y crecimiento humano y social integral sino en su sostenibilidad en el largo plazo. Se debe agregar que desde el segundo año de constituidas ya las ESCI generaban excedentes y aseguraban ingresos para todas las personas que trabajan en ellas, ingresos superiores al salario mínimo mensual legal vigente.

Bibliografía:

AA.VV., Impresa Sociale, N. 3, Anno 16, Vol, 75, Issan Edizioni, Trento, 2006.

AUSTIN, J., GUTIERREZ, R., OGLIASTRI, E, & REFICCO, Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil iberoamericana. Un proyecto de investigación colectiva de la SEKN. México: Planeta, 2006.

BARRERA, DUQUE, Ernesto. La empresa Social y su Responsabilidad Social. Innovar. Revista de ciencias Administrativas y sociales, julio – Diciembre, año/vol. 17, numero 030. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, Colombia. Pp. 59-75. 2006

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA 1991, Imprenta del Congreso de la República., Bogotá, 1991.

DALLA MURA, Franco, Cooperative Sociali, funzioni e rapporti con le pubbliche amministrazioni, CGM, Brescia, 2005.

DEFOURNY, J. & NYSSENS, M. (2006). Defining social enterprise. En Nyssens, M. (Ed), social enterprise. At the cross roads of market, public policies and civil society (pp. 3-26). New York: Routledge.

FRANCO, Rolando, Los paradigmas de la política social en América Latina. En: Políticas públicas y gestión social, una mirada desde la gerencia social. Municipio de Medellín. 1997.

HART, S. & CHRISTENSEN, C. (2002). The great leap. Driving innovation from the base of the pyramid. Sloan Management Review, 44 (1), 51-56.

HAUGH, H.. A research agenda for social enterprise. Social Enterprise Journal, 1 (2005)

MAIR, J. & NOBOA, E. The emergence of social enterprises and their place in the new organizational landscape. Barcelona: Working paper de la IESE business school, 13p. (2003).

PRAHALAD, C. K. & Hart, S. Negocios en la base de la piramide. Revista gestión, 5 (3), 90-99. 2002.

TARASCHI, Simona e ZANDONAI, Flaviano, Impresa Sociale, Carocci Editori, Roma, 2006.

VARGAS, Mario, Memorias Diplomado en Empresas Sociales, Llanogrande, 2005-2006,

VÉLEZ RODRÍGUEZ, Alfonso, Liderazgo, transformación y cambio:. Universidad EAFIT, 2005

WALLACE, S. L. Social entrepreneurship: The role of social purpose enterprise in facilitating social community development. Journal of development entrepreneurship, 4 (2), 153-174. 1999.

Notas

[1] Director de EAFIT Llanogrande y Director de EAFIT Social, es filósofo, especialista en relaciones industriales, magister en administración y doctor en Filosofía,

mención Magna Cum Laude de la UPS Roma.

[2] Ver. Los paradigmas de la política social en América Latina. Rolando Franco. En: Políticas públicas y gestión social, una mirada desde la gerencia social. Municipio de Medellín. 1997. pág: 29

[3] OCDE. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

[4] Foro internacional de economía social y solidaria. Memoria, Coordinación General del programa nacional de apoyo para empresas de solidaridad (FONAES), secretaria de economía, México, 2002

[5] TARASCHI, Silvia e ZANDONAI, Flaviano, Impresa Sociale, Carocci Faber, Roma, 2006, pp. 32-33.

[6] Legge sull'impresa sociale, 13 giugno 2005, n.118 e Legs. 24 marzo 2006, n. 155.