

**EMPRESAS SOCIALES EN LATINOAMERICA:
UNA AGENDA PARA CREAR CAPACIDADES DE CAMBIO Y RESILIENCIA**

Urs Jäger, Felipe Symmes

LA NUEVA REALIDAD: NECESIDAD DE TENER CAPACIDADES DE RESILIENCIA

En los últimos años expertos han hecho crecientemente hincapié en la capacidad de *resiliencia* de las sociedades frente a los cambios enormes (como por ejemplo el cambio climático y la tecnología) más que en la posibilidad de alcanzar soluciones sostenibles. La nueva realidad es que las sociedades deben desarrollar una capacidad de adaptación para soportar los cambios que se avecinan.

La estructura socio-económica tradicional compuesta por tres sectores (sector privado, sector público y tercer sector) y sus respectivos actores parece ser una carga histórica en este momento de drástica transición, ya que se caracteriza por su rigidez en términos de la lógica y racionalidad utilizadas por sus actores. Sin embargo, en las últimas décadas los límites de los sectores económicos tradicionales se han hecho cada vez más difusos (Sabeti, 2010), debido a la evolución de un nuevo “paisaje” de empresas sociales compuesto por diferentes iniciativas socio-económicas emergentes que combinan objetivos en ámbitos públicos y sociales con objetivos que se desprenden desde el ámbito económico con fines de lucro. La principal consecuencia de este proceso es que este tipo de organizaciones, al combinar lógicas y racionalidades de los diferentes sectores, muestra una mayor flexibilidad y adaptación para enfrentar los cambios acelerados y la complejidad de nuestra era actual.

La desigualdad de recursos y oportunidades es un problema institucional y dificulta la creación de capacidades de resiliencia

Latinoamérica se caracteriza por ser la región más desigual del mundo de acuerdo al índice de GINI. A pesar de las mejoras generales y, concretamente en la distribución de la

riqueza, América Latina y el Caribe sigue siendo la región más desigual del mundo. Once de los veinte países menos equitativos del planeta se encuentran aquí. Según el índice de Gini, el promedio de desigualdad de la región es cuatro puntos más alto que el de África, once que el de China y dieciséis más que el de Europa y Asia Central (WorldBank, 2017).

La acumulación de recursos hace que las élites económicas aboguen por el status quo y que su involucración en los procesos de cambio sea limitado. Es más, en muchos contextos las élites económicas y políticas del estado coinciden en sus miembros, o al menos, hacen tratos para mantener ciertas situaciones de privilegio a actores específicos. Como la mayor parte de las personas involucradas en la sociedad civil son de clase media, el proceso de cambio social suele experimentarse con altos grados de conflicto y por lucha de esferas de poder, lo cual afecta los procesos colaborativos de diferentes actores para generar capacidades de resiliencia.

Las empresas sociales como agentes de cambio y resiliencia

Las empresas sociales son organizaciones que tienen la capacidad de combinar lógicas sectoriales y racionalidades que previamente eran utilizadas separadamente por cada sector tradicional, lo cual representa la pluralidad de lógicas y racionalidades al interior de estas organizaciones y en la manera en que se relacionan con su entorno (Battilana & Dorado, 2010; Haigh & Hoffman, 2012). Dada esta capacidad las empresas sociales pueden:

- generar cambios institucionales que relacionan los diferentes sectores sirviendo como puente entre ellos y, particularmente, en la construcción de procesos colaborativos.
- transformarse en actores claves para conectar a las “élites” articulando recursos y oportunidades que tengan un impacto positivo en la base de la pirámide.
- ser actores locales que suelen estar más inmersos en sus contextos y que, por ende, responden de manera más flexible y rápida a los cambios acelerados y pueden dar soluciones adaptadas a las problemáticas que continuamente emergen.

- satisfacer la necesidad de abrir más canales de participación política y económica negada por la institucionalidad tradicional, convirtiéndose en actores relevantes en las emergentes dinámicas de las sociedades.

AGENDA PARA FORTALECER EL ECOSISTEMA DE EMPRESAS SOCIALES EN AMÉRICA LATINA



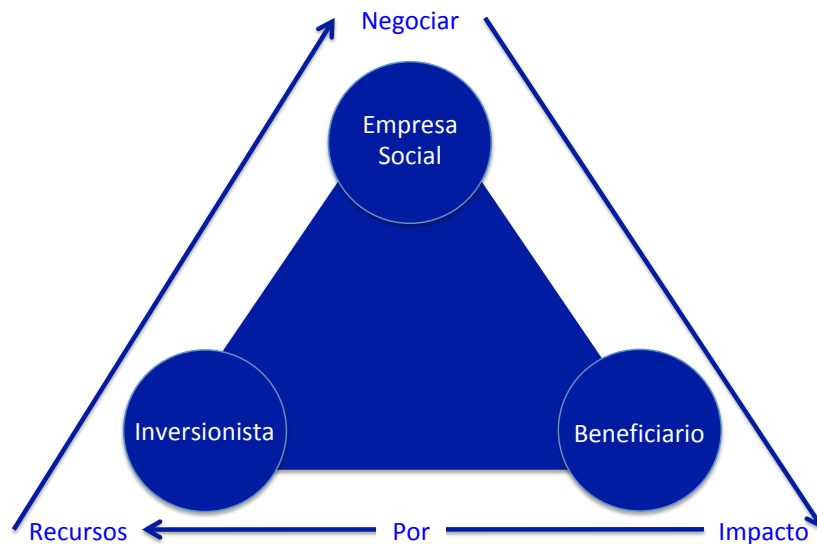
1) Buscar definición clara de empresas sociales

Problema: Los emprendedores sociales son actores poco entendidos por los actores de los diferentes sectores económicos, particularmente el sector público. Por esta razón, los gobiernos, especialmente en Latinoamérica, se encuentran en un proceso de búsqueda y construcción de los marcos legales necesarios que diferencian a las empresas sociales de organizaciones del sector civil como fundaciones y cooperativas y las empresas privadas con fines de lucro. El único país de Latinoamérica que ha demostrado un avance

significativo es Chile al generar una mesa que incluía diferentes sectores para poder generar un marco legal inclusivo.

Solución: Definición de VIVA Idea: Emprendedores sociales negocian impacto por recursos

La definición más común de emprendimiento social defendida por las Naciones Unidas es que son aquellas organizaciones que generan impacto económico, social, y ambiental positivo (UNDP, 2012). Sin embargo, esta definición enfocada en el triple impacto no define la relación entre los tres valores, económico, social y ambiental y no está aplicada al contexto latinoamericano (Jäger & Symmes, 2018). La definición de emprendimiento social que defiende VIVA Idea en base a los estudios empíricos de los emprendedores sociales más exitosos del ecosistema AVINA que ha llevado a cabo en los últimos cinco años es que el **emprendedor social negocia impacto por recursos** (Jäger, 2010).



En otras palabras, los emprendedores sociales exitosos de la región le dan un valor comercial a su impacto y obtienen recursos de diferentes actores que valoran su impacto, como por ejemplo gobiernos, inversionistas de impacto y consumidores. Los emprendedores sociales construyen así modelos de negocios híbridos que les permiten ser financieramente sostenibles y tener un impacto positivo. La capacidad de los

emprendedores sociales de generar cambios institucionales se basa entonces en la habilidad de “negociar” con actores de diversos sectores. Por esta razón, la definición de emprendimiento social basada en negociar impacto por recursos servirá como base para todos los productos educativos VIVA de la región e invita a diferenciar la conceptualización de emprendimiento social en base a estudios empíricos de la región latinoamericana.

2) Tres Tipos de emprendedores sociales en la región

Problema: La falta de definición de emprendimiento social ha causado una falta de claridad en las motivaciones y necesidades de diferentes tipos de emprendedores. Esto ha causado una falta de foco y utilidad en las herramientas entregadas a los emprendedores.

Solución: En base de los estudios empíricos sobre los emprendedores sociales de AVINA y del premio Stephan Schmidheiny reconocemos tres tipos de emprendedores sociales que construyen el emergente campo de emprendimiento social (Jäger & Martínez, 2017).

- **Emprendedores con foco en impacto:** Son aquellos emprendedores que decepcionados de las prácticas tradicionales de la sociedad civil basadas en la filantropía construyen sus propias empresas con impacto social positivo utilizando prácticas de mercado.
- **Emprendedores con fines de lucro:** Son aquellos emprendedores que ven una oportunidad de recursos en el mundo del emprendimiento social, ya sea a través de subsidios, inversionistas de impacto u otros. Estos emprendedores no llevan el impacto en su “corazón”, más bien lo definen como una oportunidad de negocio.
- **Emprendedores con propósito:** Son aquellos emprendedores que provienen de clases medias altas y altas que tuvieron un acceso a educación de buen nivel y que buscan una carrera profesional que les haga sentido.

Estas categorías de emprendedores sociales permiten identificar de mucho mejor manera las necesidades de cada uno de ellos y los productos educativos que debe desarrollar VIVA Idea para capacitarlos y apoyarlos.

3) Emprendedores institucionales como impulsores importantes en pos de la resiliencia

Problema: En América Latina las instituciones (definidas como las normas, leyes, y comportamientos seguidas por los actores en los mercados) no promueven la emergencia y desarrollo de dinámicas que promueven una flexibilidad y capacidades de adaptación de los actores para abordar las problemáticas sociales a través de prácticas de mercado.

Solución: En Viva Idea hemos descubierto que para desarrollar sus negocios siendo financieramente sostenibles y creando impacto positivo usualmente los emprendedores sociales se ven obligados a invertir parte importante de su tiempo en cambiar o incluso construir las instituciones que cambian las dinámicas de los mercados en que se desenvuelven. Los emprendedores sociales más exitosos usualmente se transforman así en lo que llamamos en Viva Idea – en línea de la literatura – *emprendedores institucionales* ya que cambian las normas, comportamientos y/o marcos legales de los mercados (Martínez & Jäger, 2018). Lo más sorprendente es que los emprendedores institucionales trabajan con un proceso de cambio que es similar al proceso colaborativo promovido e implementado por AVINA. Por esta razón, se propone un trabajo similar de facilitación de procesos colaborativos al conectar emprendedores sociales con tomadores de decisiones para co-construir el entorno institucional de los mercados de la región.

4) El crecimiento de la importancia de Inversionistas de Impacto

Problema: En la mayor parte de los países de la región los inversionistas de impacto son extranjeros ya que las élites latinoamericanas no han querido involucrarse en este proceso emergente, como ya se mencionó en los puntos anteriores.

Solución: Los inversionistas de impacto son actores que han tomado una importancia en el mundo del emprendimiento social ya que son los que adaptan sus instrumentos de inversión a los modelos de negocios híbridos de los emprendedores sociales y que son claves para sus procesos de escalar impacto. Los inversionistas de impacto piden un retorno económico positivo de sus inversiones junto con un retorno social positivo. De este modo, marcan una diferencia con los inversionistas tradicionales que sólo se preocupan de los retornos económicos. Por esta razón, se abre la oportunidad de conectar inversionistas de impacto con emprendedores sociales ya sea a través de programas de enseñanza u otro tipo de programas o eventos.

Bibliografía

- Battilana, J. & Dorado, S. 2010. Building Sustainable Organizations Hybrid Organizations: The Case of Commercial Microfinance Organizations. *Academy of Management Journal*, 53(6): 22.
- Haigh, N. & Hoffman, A. J. 2012. The next chapter of sustainable business. *Organizational Dynamics*, 41(2): 9.
- Jäger, U. 2010. *Managing Social Businesses: Mission, Governance, Strategy and Accountability* (First edition ed.): Palgrave Mcmillan.
- Jäger, U. & Martínez, C. 2017. How professionals become social entrepreneurs? A qualitative study on careers. *Manuscript submitted for publication*.
- Jäger, U. & Symmes, F. 2017. Overcoming economic growth rejection: How a process paradigm on inclusive growth can foster sustainable development *Manuscript submitted for publication*.
- Jäger, U. & Sathe, V. 2018. Creative industries at the BoP. *Unpublished manuscript*.
- Jäger, U. & Symmes, F. 2018. How successful Social Entrepreneurs Scale impact: A scaling Model. *Unpublished manuscript*.
- Martínez, C. & Jäger, U. 2018. How entrepreneurs innovate to fill the institutional voids in developing countries?. *Manuscript submitted for publication*.
- Sabeti, H. 2010. *The emergent fourth sector*. Washington: Aspen Institute.
- UNDP. 2012. Case studies of Sustainable development in practice: Triple wins for Sustainable Development: United Nations Development Programme.
- WorldBank; GINI Index Data; 28 diciembre 2017, 2017.