



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

PROGRAMA ÚNICO DE ESPECIALIZACIONES EN ECONOMÍA

La importancia del Estado y las políticas públicas en el fomento a los emprendedores sociales; aproximaciones al caso mexicano.

ENSAYO

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
Especialista en Microfinanzas

PRESENTA:
Octavio Abraham Rocha Huerta

TUTOR:
Mtra. Iliana Zárate Gutiérrez

CIUDAD DE MÉXICO , JULIO DE 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*A mis padres Jorge y Lupita,
a mis hermanos Lydia y César,
a ti, Valerie y a nuestra Zelda.*

*Cada uno de ustedes es un pilar que me sostiene;
sin su amor, mi vida estaría incompleta.*

La importancia del Estado y las políticas públicas en el fomento a los emprendedores sociales; aproximaciones al caso mexicano

The importance of the State and public policies in the promotion of social entrepreneurs; approaches to the Mexican case.

L'importanza dello Stato e delle politiche pubbliche nella promozione degli imprenditori sociali; approcci al caso messicano.

Resumen

El emprendimiento social es un nuevo modelo de negocios que parte de la innovación social y utiliza la innovación tecnológica para producir bienes o servicios de manera sustentable. Este modelo toma como base la empresa maximizadora de beneficios, pero busca traducir una parte de los excedentes económicos en un beneficio social, lo cual implica una redistribución de la renta y una transferencia de recursos humanos y materiales. De esta manera resuelve dos problemas de la economía; ofrece una alternativa de empleo para los jóvenes mexicanos y genera una mejora en la eficiencia en el sentido de Pareto, no sólo en términos económicos sino de bienestar. En este ensayo se exploran las definiciones de Estado, emprendimiento social y políticas públicas y a partir de ellas se revisan las acciones realizadas en México durante los últimos cinco años para apoyar el emprendimiento, con la finalidad de brindar el sustento teórico para justificar que los emprendedores sociales en México sean objeto de una política pública que brinde apoyos financieros y no financieros que permitan un mayor crecimiento y desarrollo de este nuevo sector, esperando contribuir a lograr un desarrollo sostenible a largo plazo, tanto para los individuos involucrados, como para la sociedad en general.

Abstract

Social entrepreneurship is a new business model that starts from social innovation and uses technological innovation to produce goods or services in a sustainable way. This model is based on the profit maximizing company but seeks to exchange part of the economic surplus in a social benefit, which implies a redistribution of income and a transfer of human and material

resources. In this way, it solves two problems of the economy; it offers an employment alternative to Young mexicans and an improvement in Pareto efficiency, not only in economic terms, but also in terms of wellness. This essay explores the definitions of State, social entrepreneurship, public policies and reviews the actions carried out in Mexico during the last five years to support entrepreneurship, with the purpose of providing the theoretical sustenance to justify that social entrepreneurs in Mexico needs a public policy that provides financial and non-financial support to get greater growth and development of this new sector, hoping to contribute to achieving long-term sustainable development, both for the individuals involved and for society in general.

Sommario

L'imprenditoria sociale è un nuovo modello di business che parte dall'innovazione sociale e utilizza l'innovazione tecnologica per produrre beni o servizi in modo sostenibile. Questo modello si basa sulla società che massimizza il profitto ma cerca di scambiare una parte del surplus economico in un beneficio sociale, il che implica una redistribuzione del versamento e un trasferimento di risorse umane e materiali. In questo modo risolve due problemi dell'economia; offre un'alternativa di impiego per i giovani messicani e genera un miglioramento nell'equilibrio di Pareto, non solo in termini economici ma anche in termini di benessere. Questo saggio esplora le definizioni di stato, imprenditoria sociale e politiche pubbliche e rivede le azioni svolte in Messico negli ultimi cinque anni a sostegno dell'imprenditoria, al fine di fornire un supporto teorico per giustificare che gli imprenditori sociali in Messico hanno bisogno di una politica pubblica che fornisca un sostegno finanziario e non finanziario che consenta una maggiore crescita e sviluppo di questo nuovo settore, con la speranza di contribuire a realizzare uno sviluppo sostenibile a lungo termine, sia per le persone coinvolte che per la società in generale.

Palabras clave:

Emprendimiento social, innovación social, beneficio social, políticas públicas, fallas de mercado, desarrollo sostenible, eficiencia en el sentido de Pareto.

Keywords:

Social entrepreneurship, social innovation, social benefits, public policies, market failures, Pareto efficiency,

Parole chiave:

Imprenditoria sociale, innovazione sociale, beneficio sociale, politiche pubbliche, fallimento del mercato, efficienza nel senso di Pareto.

▣ **Clasificación Journal of Economic Literature JEL**

L > Organización Industrial

L2 > Objetivos, organización y comportamiento de la empresa

L26 > Emprendedores

Agradecimientos:

Agradezco profundamente el apoyo de la **Mtra. Iliana Zárate Gutiérrez** en la conducción de este trabajo, sus correcciones y notas puntuales, además de su motivación, fueron una ayuda invaluable. De igual manera agradezco a la **Lic. Cristina Ismene Gaytán Hernández** quien me brindó siempre el apoyo necesario para realizar mis estudios de manera simultánea con mi trabajo. Cada una de ellas, desde su ámbito, fue una pieza fundamental para la realización del presente ensayo. No puedo dejar de agradecer a mi *alma máter*, la **Universidad Nacional Autónoma de México** que ha sido mi casa y me ha permitido alcanzar muchas metas. Con este trabajo cierro un ciclo muy largo de aprendizaje en sus aulas.

Contenido

INTRODUCCIÓN. LAS FALLAS DE MERCADO COMO MOTIVO PRINCIPAL DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO	8
CAPÍTULO 1. EL ESTADO FRENTE A LAS FALLAS DE MERCADO	12
1.1 CONCEPTUALIZACIÓN TEÓRICA DEL ESTADO Y EL SECTOR PÚBLICO	12
1.2 EL MERCADO Y SU MECANISMO DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS	16
1.3 LAS FALLAS DE MERCADO Y SUS EFECTOS SOCIALES	19
1.4 LOS MECANISMOS DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO PARA CORREGIR LOS EFECTOS DE LAS FALLAS DE MERCADO	21
1.5 LAS POLÍTICAS PÚBLICAS COMO MECANISMO DE REASIGNACIÓN DE RECURSOS	25
CAPÍTULO 2. EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN MÉXICO; CARACTERÍSTICAS E IMPORTANCIA ECONÓMICA	27
2.1 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL MODELO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y SU IMPORTANCIA ECONÓMICA.....	27
2.2 LOS MOTIVOS DETRÁS DEL EMPRENDIMIENTO, LA PROPENSIÓN AL RIESGO DE LOS EMPRENDEDORES Y SU RELACIÓN CON EL FRACASO	32
2.3 LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN EL BIENESTAR.....	36
2.4 FACTORES DETERMINANTES PARA EL ÉXITO O FRACASO DE LOS EMPRENDEDORES SOCIALES EN MÉXICO	42
CAPÍTULO 3. LA POLÍTICA PÚBLICA COMO HERRAMIENTA PARA INCENTIVAR O IMPULSAR A LOS EMPRENDEDORES SOCIALES.....	47
3.1 LAS POLÍTICAS PÚBLICAS, DEFINICIÓN Y APLICACIÓN EN MÉXICO	47
3.2 LA DIFICULTAD DE FOMENTAR EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL DESDE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS	51
3.3 IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS.....	55
CONCLUSIONES	58
ANEXO 1. LA FUNCIÓN SOCIAL DEL BIENESTAR.....	63
ANEXO 2. CHICZA. UN CASO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL DE ÉXITO EN MÉXICO	66
BIBLIOGRAFÍA	67

Introducción. Las fallas de mercado como motivo principal de intervención del Estado

De acuerdo con la teoría neoclásica, el mercado tiene la virtud de asignar eficientemente los recursos, sin embargo, existen fallas o ineficiencias que ocurren precisamente cuando el mercado no cumple con este supuesto. Dichas ineficiencias generan desigualdad y pobreza. Esta es la razón principal por la cual el Estado debe intervenir en una economía, con el fin de reducir o minimizar dichas desigualdades

El catálogo de fallas de mercado clasifica bajo diferentes conceptos la mayoría de estos problemas. Para disminuir estas fallas, el Estado cuenta con diferentes mecanismos, uno es la regulación, el otro las políticas públicas, cuyo último eslabón puede ser un programa de asistencia social.

Paralelamente a las acciones emprendidas por el Estado, ha surgido recientemente una corriente de emprendedores (y empresas) sociales. Dicho modelo resulta interesante, ya que a pesar de cumplir con las características de una empresa maximizadora de beneficios, también se preocupa por resolver ciertas carencias sociales, contraponiéndose a la idea de que el fin de lucro está dissociado de la ayuda social.

Si bien, el emprendimiento social no resuelve todos los problemas de desigualdad en una sociedad, si busca impactar de forma positiva en alguna característica particular. De este modo, existen empresas que, en este afán de generar un beneficio social, desarrollan programas o estrategias (generalmente financiadas con recursos provenientes de sus propias ganancias) que resuelven o mitigan situaciones, principalmente sociales pero también ambientales o económicas; contaminación del ecosistema, ingresos bajos, ruptura del tejido social, deficiencias en la educación, entre otras.

Nace así una nueva generación de empresarios preocupados, no solo por las ganancias que genera una actividad productiva o comercial, sino que tratan de hacerlo de una manera sustentable y ayudando a la vez a una comunidad específica con la que generalmente tienen vínculos de diversa índole; productivos, comerciales, laborales o incluso afectivos o de identificación cultural.

El emprendimiento social rompe con el paradigma de la explotación de los recursos naturales y humanos para la obtención de ganancias como fin último. Esta forma de hacer negocios toma relevancia en este siglo XXI, algo que solo podría suceder en una situación de agotamiento de los recursos como la que se vive actualmente.

A pesar de todo lo positivo, el éxito de este modelo de empresas no es fácil de alcanzar. Por lo regular, quienes desarrollan y ejecutan dichos proyectos son emprendedores jóvenes, sin mucha experiencia y a través de micro y pequeñas empresas (rara vez medianas) que tienen altas posibilidades de fracasar.

Estas dificultades pueden deberse a la propia visión con que nace la idea del negocio, ya que, tomando una óptica de revalorización de los recursos naturales y humanos, éstos tienden a traducirse en costos más elevados; ya sea porque se pagan salarios más altos y justos, o porque se utilizan insumos muy especializados o en cantidades menores que impiden a la empresa crear economías de escala.

Si dichas empresas enfrentan estas dificultades y logran un beneficio económico, a la vez que generan beneficios sociales, valdría la pena fomentarlas y apoyar su desarrollo, ya que en cierta medida atienden una problemática que, bajo el esquema actual, debería corresponder al Estado. Pero ¿Qué debería hacer el Estado para apoyarlas? ¿El gobierno mexicano realmente genera incentivos para fomentar este modelo de empresa?

El tema central de este trabajo sugiere que, el modelo de emprendimiento social provoca efectos positivos en la economía, generando una mejora en la eficiencia en el sentido de Pareto y modificando la forma en que se alcanza el excedente del productor y del consumidor, además de incorporar la innovación sustentable en la producción y crear un nuevo modelo de consumo que parte de una compleja elección racional. Este ensayo pretende explorar las definiciones de Estado, emprendimiento social y políticas públicas, y partir de ellas para revisar las acciones que se han llevado a cabo en México en los últimos cinco años para apoyar el emprendimiento, con el fin de realizar un análisis, generar una opinión, y establecer la perspectiva actual sobre las políticas públicas orientadas al impulso y fomento de los emprendedores sociales.

En el primer capítulo, se tratarán los conceptos de fallas de mercado y de intervención del Estado a partir de las teorías de la economía del sector público, así como las desigualdades que se generan como consecuencia de éstas. En el mismo capítulo, se hará una descripción de las políticas públicas como instrumento del Estado para corregir dichas fallas.

En el segundo capítulo se propone una definición de emprendimiento social a la vez que se busca identificar las características del modelo de negocio, así como los motivos que llevan al emprendedor a desarrollar su idea. Se explora también la relación de los emprendedores con el riesgo y la probabilidad de fracaso, buscando revalorizar este último como factor de aprendizaje, muchas veces necesario para el éxito. Asimismo, se buscarán los determinantes para el éxito de un emprendedor social.

Para el tercer capítulo se realizará un estudio sobre la política pública en México, sus características y las dificultades en el diseño y aplicación en torno al fomento para los emprendedores sociales. De igual manera, se buscará realizar un análisis sobre las intervenciones del Estado orientadas hacia los emprendedores.

A modo de conclusiones se emitirá una propuesta basada en los estudios teórico-metodológicos presentados a lo largo del trabajo, con la finalidad de justificar de manera fundada la necesidad de fomentar -desde las políticas públicas- acciones que permitan un mayor crecimiento y desarrollo de los emprendedores sociales.

La importancia del Estado y las políticas públicas en el fomento a los emprendedores sociales; aproximaciones al caso mexicano



Facultad de Economía
División de Estudios de Posgrado

Capítulo 1. El Estado frente a las fallas de mercado

El Estado y sus derivaciones conceptuales pueden llegar a tener una gran cantidad de definiciones. A lo largo de la historia, el significado se ha ido modificando de acuerdo con sus funciones, sus características o el enfoque desde el cual se analiza.

En el presente ensayo se utilizarán los conceptos de Estado, sector público, gobierno y administración pública de forma indistinta, sin embargo, es necesario aclarar que cada uno de los términos tiene definiciones particulares que hacen referencia a sus facultades, su injerencia o su carácter político o jurídico.

Sólo en el primer apartado de este capítulo se abordarán diferentes definiciones, con el fin de dejar claro el carácter de institucionalidad que en cualquiera de los conceptos que se aborden tiene el Estado, no obstante, deberán entenderse para efectos del presente ensayo como sinónimos.

1.1 Conceptualización teórica del Estado y el sector público

El Estado es un ente que por definición comprende diversas características. Mucho depende del enfoque que se esté buscando al definirlo; en materia de derecho, de economía, de relaciones internacionales e incluso de geografía y política.

De manera general se puede decir que una definición de Estado generalmente aceptada es la que comprende elementos como soberanía, territorio, cultura y régimen político (Ayala Espino, 2001, pág. 38).

El Estado posee además un carácter jurídico que brinda certeza a partir de su perfil económico y político, que lo hace una figura de autoridad y poder, ya que es el único autorizado para usar la fuerza pública y con capacidad coercitiva para mantener un orden social. Tres factores adicionales lo hacen una institución con capacidades especiales; “es el único facultado para cobrar impuestos, emitir moneda y regular la propiedad” (Stiglitz, La economía del sector público, 2000, pág. 32)

Sin embargo, en términos económicos, se debe profundizar en definiciones que están más relacionadas con el Estado como actor económico capaz de moldear las relaciones entre

instituciones, empresas y familias. Un elemento en común es la conceptualización del Estado como una institución.

Las instituciones están diseñadas para generar certidumbre, de manera que crean un marco legal, económico, social o político y establecen reglas para los participantes. De alguna manera son producto de un consenso establecido y aceptado por la mayoría de la población. Estas instituciones por lo general gozan de credibilidad y son consideradas necesarias para establecer un orden. No obstante, las instituciones son también susceptibles de mejoras, ya que “son una creación humana en constante evolución y son alteradas por humanos a lo largo del tiempo” (North, 1995, pág. 16).

Surge entonces un concepto poco explorado -en comparación con las fallas de mercado- denominado fallas del Estado o fallas de gobierno. Si los mercados pueden fallar, es claro que el Estado tampoco está exento de errores. Aunque pueden ser errores u omisiones de diferente índole a los generados por el mercado, son también causa y efecto de desigualdades. Valdría la pena suponer que el Estado como institución debiera poseer características con una “tasa de falibilidad” muy baja, y de hecho los hay. Se puede decir que en economías más desarrolladas o con una menor desigualdad existe un Estado con menos fallas, o al menos con un número controlado de ellas, lo que genera un ambiente de estabilidad y equidad; por ejemplo, los países escandinavos donde el nivel de vida es de los más elevados a nivel mundial.

Ya que intervienen múltiples factores que escapan del análisis de este ensayo, se puede suponer en principio, que una situación es óptima -o exitosa- cuando se minimiza la cantidad de errores.

La economía neoclásica reconoce la existencia de fallas de mercado, pero las hace extensivas a las intervenciones gubernamentales. Según el enfoque de las fallas de gobierno, el Estado no tiene contrapesos ni límites jurídicos, lo cual puede generar que el gobierno intervenga mal o indiscriminadamente con efectos perversos para la eficiencia y equidad. (Ayala Espino, 1992, pág. 92)

De esta manera, es posible aproximarse a una concepción de que las fallas de gobierno también pueden generar una mala asignación de los recursos; “ambos mecanismos [el gobierno y el mercado] pueden fallar. El mercado sería ineficiente si produce muy pocos bienes públicos, de igual modo, el gobierno también lo sería si produjera demasiados bienes públicos” (Ayala Espino, 2004, pág. 285).

Es posible también asumir que el Estado es el encargado de velar por los intereses de la población, sin embargo, es importante aclarar que sus decisiones están orientadas por el modelo económico predominante. Es así que cada Estado imprimirá su visión particular y su auténtica versión de intervención o regulación lo cual puede originar que, en la búsqueda de la equidad, se caiga en extremos erróneos como la sobrerregulación, por lo que la intervención gubernamental puede no siempre ser la idónea o puede no tener la medida adecuada. A esto se suman las situaciones de ineficiencia que enfrenta el Estado ante sus propias responsabilidades. Algunos autores han explorado estos problemas, por lo que encontramos cierta similitud en sus deducciones.

De acuerdo con Stiglitz (2000, pág. 17), las fallas de gobierno pueden deberse a cuatro causas principales:

1. Información limitada
2. Control limitado de las respuestas del mercado privado
3. Control limitado de la burocracia
4. Limitaciones impuestas por los procesos políticos

Por su parte Ayala (2004, pág. 285) también señala como causas de las fallas de gobierno lo siguiente:

1. Fallas en la información
2. Fallas en los mecanismos electorales
3. Errores en el diseño y aplicación de las políticas públicas
4. Fallas en la organización y operación de los organismos públicos.

Podría decirse que estas fallas, son entonces inherentes al funcionamiento del Estado. No obstante, las posturas teóricas siguen siendo tan amplias y tan diversas que se apoyan o contraponen, lo cual constituye un debate constante aún en la actualidad; “algunos postulan que una intervención significativa del Estado, explica el lento crecimiento económico y la mala distribución de la riqueza, mientras que para otros es la causa del crecimiento económico acelerado y de una razonablemente buena distribución del ingreso” (Ayala Espino, 2004, pág. 53).

Si tomamos de forma indistinta, el término Estado y Administración Pública, es posible hallar otra definición interesante que plantea que “...la administración pública nunca es mejor que los hombres que la dirigen, los cuales son imperfectos como los hombres en general. Tienen vicios y defectos, que en realidad impiden alcanzar plenamente las finalidades irrenunciables” (Ricossa, 1990, pág. 20)

De esta manera, es posible establecer que las instituciones, a pesar de la complejidad estructural que pudieran tener, no están exentas de errores u omisiones, lo que daría como resultado una falla. No obstante el carácter de las instituciones, es innegable que actualmente hay un consenso sobre la participación del Estado en la economía como ente regulador, a este nuevo modelo se le denomina economía mixta.

La pregunta a resolver ahora es; ¿cuál es el tamaño ideal del Estado?, entendida la pregunta sobre la medida en la que el Estado debe ser partícipe de la economía en la asignación de recursos.

Por un lado, los extremistas del socialismo reclaman la nacionalización o estatización total del aparato productivo; por el otro, los extremistas del librecambismo reclaman un *estado mínimo*. En medio hay infinitas soluciones mixtas que son además las realizadas en la práctica; pero también éstas pueden distinguirse con base en la dosis cualitativa y cuantitativa de administración pública incorporada a la economía y a toda la vida social. (Ricossa, 1990, pág. 20)

El tamaño del estado es también un asunto complejo de medir. Existe una infinita posibilidad de combinaciones Estado-mercado, y es que esto obedece a que no todos los Estados están compuestos de la misma manera, desde su forma de gobierno, sus procesos legislativos, o la propia carga ideológica que tenga el Estado en sí. No profundizaré sobre los autores y sus respectivas posturas, pero considero importante recalcar que la medida en la que debe participar el Estado depende mucho del contexto económico, social, político e incluso geográfico propio de cada país en el que se busque intervenir. No podemos asumir un mismo nivel de participación en una economía de un país desarrollado como en uno subdesarrollado; en un país con muchas medidas proteccionistas o en uno con tratados de libre comercio, o incluso entre un país capitalista y uno socialista.

Para no entrar en controversias, podemos entonces señalar que la justa medida deberá ser la necesaria de manera que el Estado determine las fuerzas del mercado para lograr la mayor eficiencia, la medida deseable de equidad o la menor desigualdad posible.

Se intenta encontrar la forma de que el Estado y los mercados actúen conjuntamente, reforzándose mutuamente [...] pero continúa habiendo controversias sobre el grado de intervención que debe tener el Estado. Las opiniones varían según lo graves que se consideren los fallos de mercado y lo eficaz que se crea que es el Estado para resolverlos. (Stiglitz, 2012, pág. 75).

Por su parte, Ayala Espino (2004, pág. 54) señala que “el tamaño óptimo del gobierno, no puede determinarse únicamente por el nivel fijo de un conjunto de indicadores fiscales, sino por las necesidades sociales que se transforman permanentemente”.

La participación del estado estará así en función de su propia eficiencia como ente regulador y de sus alcances en materia de política económica. Para ello es importante entonces delimitar las funciones que le permitirán incidir de forma directa en la reasignación de recursos.

1.2 El mercado y su mecanismo de asignación de recursos

La ciencia económica, por muy compleja que pudiera resultar, tiene un principio muy básico; “es el estudio de cómo la sociedad administra sus recursos que son escasos” (Mankiw, 2012, pág. 4). Partiendo de esta definición, es que se elaboran teorías sobre cómo debería resolverse de la mejor manera dicha administración.

Sin embargo, esta y cualquier otra definición, esconde dos premisas fundamentales que son el eterno dilema de la economía; los bienes son escasos y la sociedad debe utilizarlos eficientemente (Samuelson & Nordhaus, 1998, pág. 4).

Si bien existen definiciones de eficiencia propias de cada rama del pensamiento económico, bajo los criterios de la teoría neoclásica una definición ampliamente aceptada es la propuesta por Wilfredo Pareto¹ en el siglo XX.

El concepto de eficiencia en el sentido de Pareto estipula que:

Si podemos encontrar una forma de mejorar el bienestar de alguna persona sin empeorar el de ninguna otra, tenemos una mejora en el sentido de Pareto. Si una asignación puede ser mejorable en el sentido de Pareto, esta asignación se denomina ineficiente en el sentido de Pareto; si no puede ser mejorable, esta asignación se denomina eficiente en el sentido de Pareto. (Varian, 2010, pág. 15)

La eficiencia en este sentido es importante, ya que nos habla del bienestar de las personas y la satisfacción de sus necesidades. Es aquí donde entra en juego el mercado, el cual tiene la capacidad de percibir las necesidades de un grupo homogéneo de personas y se encargará entonces de producir los bienes o servicios que éstas requieren. Una vez producidos, será el precio el que se encargará de definir a la persona que está en posibilidad de adquirir ese bien o servicio, quien por consiguiente, logrará cubrir esa necesidad.

El mercado es el medio por excelencia para asignar dichos recursos eficientemente, en el cual se dan transferencias monetarias (generalmente pero no necesariamente) a cambio de bienes o servicios. El mercado puede ser de diferentes magnitudes, en ocasiones, ni siquiera es un

¹ Wilfredo Pareto (1848-1923) es el último de los grandes pensadores de la segunda generación. Se interesó por la economía después de veinte años de práctica como ingeniero con preparación matemática y en ciencias físicas. Esta base, combinada con un interés fuerte y duradero por los aspectos económicos de los problemas políticos de su época, explica en gran parte su forma de abordar las cuestiones económicas. Empezó interesándose por la aplicación de las matemáticas a la economía, tanto en el sentido en que Cournot había recomendado su aplicación, como en el uso de las técnicas estadísticas en los estudios empíricos. Este interés matemático atrajo la atención de Walras y fue causa de que eligiese a Pareto para que le sucediese en Lausana, creando así, definitivamente, una "escuela de Lausana" (Roll, 1994, pág. 372)

espacio físico, puede ser virtual, sin embargo, su función siempre es la misma: asignar recursos.

Si se define el mercado como un “conjunto de compradores y vendedores que, por medio de sus interacciones reales o potenciales, determinan el precio de un producto o de un conjunto de productos” (Pindyck & Rubinfeld, 2003, pág. 8), se tendrán en principio dos actores presentes; compradores y vendedores o bien, oferentes y demandantes.

Esta interacción entre ambos agentes puede tener un sinnúmero de posibles combinaciones, las cuales establecerán una cantidad de un bien o servicio demandada por los consumidores, quienes estarán dispuestos a pagar un precio convenido de acuerdo con el beneficio que esta adquisición les reporte. Sin embargo, estas múltiples combinaciones no siempre pueden establecerse de la mejor manera o no siempre pueden tener las condiciones ideales para su desarrollo.

El mecanismo por excelencia de asignación de los recursos dentro del mercado son los precios. El intercambio de bienes y servicios usando como medio de cambio el dinero, pasa a través de un sistema de fijación de precios, el cual puede ser establecido de maneras muy sencillas o sumamente complejas.

Sin entrar en demasiadas particularidades, se puede decir que el precio que se fija por la cantidad de un bien, determina las personas que están en condiciones de pagarlo. Este precio, en esencia refleja la utilidad que reporta el bien, sin embargo, puede contener también otros factores que lo modifiquen. Un claro ejemplo es la ropa; toda tiene la misma utilidad, pero el mecanismo de precios determina a las personas que están en posibilidad de adquirir ropa “estándar” o ropa “de lujo”.

De acuerdo con los postulados, el mercado posee la capacidad de resolver tres principales cuestiones que son la incógnita básica de la economía; ¿qué producir? ¿cómo producir? y ¿para quién producir?

Las empresas producen las mercancías que generan los mayores beneficios (el *qué*) mediante las técnicas de producción que son menos costosas (el *cómo*), y el consumo

depende de las decisiones de los individuos sobre la forma en que deben gastarse los salarios y las rentas de la propiedad generadas por su trabajo y sus propiedades (el *para quién*). (Samuelson & Nordhaus, 1998, pág. 7)

De esta manera, la economía deja en manos de los particulares la solución a estas preguntas. Sin embargo, esta forma de asignación no siempre es eficiente, tal como lo mencionamos anteriormente de manera breve, el mercado no siempre puede tener las condiciones ideales para su desarrollo, situación que conduce a la ineficiencia.

La ineficiencia implica que no se está alcanzando un óptimo de Pareto, por lo que entonces hay individuos que no logran satisfacer sus necesidades, que no se encuentran en posibilidad de pagar un precio por un bien o servicio para cubrir una necesidad o que simplemente no existe dicho bien o servicio que satisfaga su necesidad.

“El primer teorema fundamental de la economía del bienestar establece que la economía sólo es eficiente en el sentido de Pareto en determinadas circunstancias o condiciones” (Stiglitz, 2000, pág. 92).

A estas situaciones se les denomina fallas de mercado. Este es un campo ampliamente explorado por diversas ramas de la economía, desde la microeconomía hasta la economía del sector público y es que, justo en este campo es donde se establece la necesidad de actuación del Estado como un agente con la capacidad de asignar o reasignar recursos para solventar aquello que el mercado no puede, no tiene la capacidad, o simplemente no le interesa cubrir.

1.3 Las fallas de mercado y sus efectos sociales

De acuerdo con lo estipulado en el apartado anterior, se podría decir de manera sintética que las fallas de mercado son situaciones que se generan por la falta de producción de bienes o servicios de carácter público, es decir, aquellos que las empresas no están dispuestas a producir por diversos motivos, entre ellos, el hecho de que no les reporta un beneficio económico.

Los bienes públicos “no pueden proveerse mediante el sistema de mercado, es decir, a través de transacciones entre consumidores y productores individuales. En algunos casos, el mercado falla totalmente, mientras que en otros puede funcionar únicamente de una manera ineficaz” (Musgrave & Musgrave, 1992, pág. 7)

Krugman (2007, pág. 17) establece tres principales razones por las que fallan los mercados:

1. Las acciones individuales tienen efectos colaterales que el mercado no tiene en cuenta.
2. Un determinado grupo puede impedir que se realicen intercambios mutuamente beneficiosos al intentar captar una proporción mayor de los recursos para sí mismo.
3. Algunos bienes por su naturaleza, no permiten que el mercado realice una asignación eficiente de los mismos.

Por su parte, Stiglitz (2000, pág. 101) menciona que existen seis importantes condiciones en las que los mercados no son eficientes en el sentido de Pareto:

1. Competencia imperfecta
2. Bienes públicos
3. Externalidades
4. Mercados incompletos
5. Información imperfecta
6. Paro (desempleo) y otras perturbaciones económicas

Las fallas de mercado, al no permitir la correcta o eficiente asignación de recursos terminan por generar desigualdad. Una cuestión primordial para determinar los efectos sociales es echar un vistazo a los indicadores de pobreza de todo el mundo.

En términos microeconómicos, se habla de efectos en el bienestar; es decir, “ganancias y pérdidas derivadas de la intervención del estado en la economía” (Pindyck & Rubinfeld, 2003, pág. 297), pero no hay que olvidar que esta disciplina tiene fundamentalmente un enfoque neoclásico, sin embargo, en términos macroeconómicos, donde se tiene fundamentalmente un enfoque *keynesiano*, si esta eficiencia es redistribuida mediante una política pública correctamente diseñada y aplicada, entonces se podría hablar de beneficio social.

Un concepto relevante en términos de bienestar social es el descrito por Samuelson, denominado Beneficio Económico Neto (BEN), el cual desde una visión macroeconómica, analiza las distorsiones que presenta la medición del Producto Interno Bruto (PIB), ya que este producto incluye elementos que son tomados para las cuentas nacionales, pero que no precisamente representan un beneficio (por ejemplo, la compra de bombas y misiles). “Este indicador de la producción nacional se basa en el PIB, pero introduce dos importantes cambios. En primer lugar, excluye muchos componentes del PIB que no contribuyen al bienestar del individuo y, en segundo lugar, comprende algunos elementos clave del consumo que se omiten en el PIB” (Samuelson & Nordhaus, 1998, pág. 119). El bienestar económico neto es un indicador ajustado de la producción nacional total que comprende solamente los elementos del consumo y de la inversión que contribuyen directamente al bienestar económico.

Podría decirse que las desigualdades no son por completo producto de los mercados, sino que también inciden factores inherentes a la sociedad y al propio Estado, y, en el último de los términos, al factor humano como tomador de decisiones. La corrupción, una mala política fiscal redistributiva y otros múltiples factores podrían explicar la pobreza por ingresos en México, sin embargo, al ser un tema sumamente complejo y ante la imposibilidad de determinar la participación de cada factor en el índice de pobreza, el presente ensayo supone que ésta es un resultado general del todo, pero principalmente un efecto (directo o indirecto) de las fallas de mercado.

1.4 Los mecanismos de intervención del estado para corregir los efectos de las fallas de mercado

Es importante mencionar que la intervención del estado sucede en economías de mercado; “una economía de mercado es aquella en la que los individuos y las empresas privadas toman las principales decisiones relacionadas con la producción y el consumo” (Samuelson & Nordhaus, 1998, pág. 7).

Sin embargo, estas decisiones están orientadas a obtener un beneficio propio por parte de los agentes de la economía, por lo que no siempre se tiene en cuenta el beneficio social. “Los mercados no producen necesariamente una distribución del ingreso socialmente justa o

equitativa. Una economía de mercado puede producir unos niveles de desigualdad del ingreso y del consumo inaceptablemente elevados” (Samuelson & Nordhaus, 1998, pág. 36)

De acuerdo con Ayala Espino (2001, pág. 43), algunas de las funciones del Estado son

- a) Mejorar la asignación de recursos en la economía
- b) Mejorar la distribución del ingreso y la riqueza
- c) Ayudar a la estabilización de la economía
- d) Crear confianza y certidumbre a través del mantenimiento y vigilancia del sistema legal y regulatorio de la economía.

Los actores del mercado aún luchan por desregular áreas específicas que resultan atractivas para algunos empresarios, sin embargo, algunos Estados han sabido cuidar y proteger ciertos sectores de suma importancia, sobre todo, aquellos que resultan estratégicos. México ha experimentado diversos procesos de privatización y desregulación en su historia reciente, desafortunadamente, muchos de estos casos no han sido completamente transparentes o han obedecido a intereses muy particulares.

No obstante, sigue siendo necesaria la participación del Estado, principalmente en el sector social, atendiendo a aquellos grupos vulnerables o que de alguna manera requieren servicios de asistencia. Este es un tema muy complicado en términos de costos sociales y de opinión pública, porque el combate a la pobreza se deja como una tarea exclusiva del Estado mientras los mercados siguen generando más pobreza, de suerte que el Estado debe asumir las pérdidas sociales que dejan los mercados mientras las grandes empresas sustraen las ganancias.

Podría argumentarse que los impuestos dejados por dichas empresas deberían ser suficientes para solventar esta labor, sin embargo, las empresas aún se toman la tarea de evadir impuestos, lo que reduce la justa proporción que le correspondería al Estado para atacar estas desigualdades. Si además de esto, sumamos un Estado ineficiente donde los índices de corrupción e impunidad son muy elevados, tendremos como resultado los altos niveles de desigualdad y pobreza como los que imperan en nuestro país.

Gran parte de la desigualdad que existe hoy en día es una consecuencia de las políticas de gobierno, tanto por lo que hace el gobierno como por lo que no hace. El gobierno tiene la potestad de trasladar el dinero de la parte superior a la inferior y a la intermedia o viceversa. (Stiglitz, 2012, pág. 75)

La intervención del estado debe entonces volverse más activa. Para ello existen dos mecanismos importantes mediante los cuales puede influir y reconfigurar el sistema de mercado: la regulación y las políticas públicas, tema que se verá en el siguiente apartado.

Es imposible datar el origen de la pobreza. Podría decirse que el actual modelo capitalista la “heredó” del modelo feudal, que a su vez la heredó del modelo esclavista. Probablemente la pobreza existe desde tiempos remotos -incluso en el nuevo testamento, la biblia ya habla de pobreza- sin embargo, el modo de producción capitalista apenas tiene 250 años, con el nacimiento de la máquina de vapor y la revolución industrial.

Hoy en día, hablar de pobreza es hablar de carencias sociales². Los derechos humanos representan ahora, la garantía que cada Estado debiera otorgar a sus ciudadanos para no sufrir dichas carencias, de manera que si en la antigüedad había pobreza es porque en realidad no existían los derechos humanos. Sin embargo, el modelo capitalista se ha encargado históricamente de reproducir estas carencias sociales; la falta de legitimidad, garantía y ejercicio de derechos. Es decir, no es solamente un problema económico -aunque en el presente ensayo tenga este enfoque- sino es también un problema cultural e histórico de la sociedad.³ Desde esta perspectiva económica, la teoría neoclásica busca explicar la pobreza y justificar la intervención del Estado desde el concepto de las fallas de Mercado, pero la

² México fue el primer país del mundo en contar con una medición oficial multidimensional de la pobreza, es decir, que además de considerar la insuficiencia de los recursos económicos utiliza varias dimensiones adicionales sobre las cuales debe focalizarse la política social. A partir de una metodología que vincula dos enfoques: el del bienestar económico y de los derechos sociales, se dispone de una aproximación conceptualmente sólida al problema de la multidimensionalidad de la pobreza. Esta reconoce que la población pobre padece insuficiencia de recursos económicos y, al mismo tiempo, se ve vulnerada en el ejercicio de sus derechos fundamentales debido a la falta de alimentación, la salud, la educación, la seguridad social y la vivienda digna. (CONEVAL, 2018, pág. 1)

³ En este sentido se puede agregar que para México, la constitución de 1917 es representativa, ya que otorga los derechos individuales “tomando en cuenta algunas de las doctrinas de los derechos humanos, puede afirmarse que mientras los derechos del hombre son ideas generales y abstractas, las garantías individuales plasmadas son su medida, son ideas individualizadas y concretas” (Cienfuegos Salgado, 2017, pág. 257)

realidad, es que los procesos históricos de acumulación de capital han acentuado los niveles de pobreza en el mundo.

De acuerdo con Stiglitz, el actual modelo ha generado nuevas y más profundas dimensiones de pobreza.⁴ No es casualidad. “Una de las formas en que los de arriba ganan dinero es aprovechándose de su fuerza en los mercados y de su poder político en su propio beneficio, a fin de aumentar sus propios ingresos, a expensas de los demás”. (2012, pág. 83).

Debido a la existencia de las fallas de mercado, casi por generación espontánea -por ponerlo de un modo irónico- aparecerán vacíos en el mercado, es decir; el simple hecho de que haya pobres significara que ciertas de sus necesidades no serán de interés para el mercado de manera que busque producir “algo” para resolverlo. Si bien existen productos diseñados para la población en la base de la pirámide, aún existe una población en pobreza extrema que no alcanza este segmento, por lo que no se crean mercados. Es aquí donde se justifica la participación del estado como ente de asistencia social.

De esta manera las personas en situación de pobreza son causa y consecuencia de las fallas del mercado, pero a su vez, las fallas de mercado siguen produciendo más pobreza. Es aquí donde la pregunta se vuelve retórica. Esta discusión, es tema de otra tesis, pero es importante abordar el tema debido a sus propias relaciones de causalidad.

Dado que no podemos determinar, cuánta de la pobreza fue “heredada” y cuanta fue generada por el actual modelo, se asumirá como supuesto del presente ensayo que el *stock* de pobreza extrema ha existido de manera histórica, y que las nuevas dimensiones de pobreza son las generadas por el modelo económico actual.

Más allá de esta discusión, el problema sigue siendo atacar esta condición lacerante para la humanidad. De acuerdo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (Organización de las Naciones Unidas, 2018), la Agenda 2030 contempla que para ese año debería estarse

⁴ De acuerdo al CONEVAL (2018) la medición considera el ingreso y seis dimensiones en el enfoque de los derechos sociales (rezago educativo, acceso a servicios de salud, acceso a la seguridad social, acceso a la alimentación, calidad y espacios de la vivienda y acceso a servicios básicos en la vivienda). Esta perspectiva se complementa con la incorporación de la cohesión social... De esta forma, los pobres multidimensionales son quienes presentan al menos una carencia social y cuyos ingresos son inferiores a la Línea de Bienestar Económico.

erradicando la pobreza como problema que requiere atención prioritaria, además de otros 16 objetivos de carácter económico y social que brinden a la población mundial, un estado mínimo de bienestar.

El asunto de la solución de la pobreza a manos del Estado ha dejado de ser un tema de su exclusividad. Afortunadamente, existen acciones innovadoras surgidas de los individuos, la comunidad académica y organizaciones de la sociedad civil que se han preocupado por combatir la pobreza, cada uno desde sus posibilidades y de su campo de acción. Es así como surgen las Microfinanzas y el modelo de negocio de emprendimiento social, que, si bien será explicado en el siguiente capítulo, conviene traer al caso, ya que -paradójicamente- es gracias al pleno desarrollo del capitalismo del siglo XXI que se puede utilizar la innovación tecnológica en el emprendimiento social. La tecnología y la innovación nunca antes habían sido aplicadas en sus magnitudes actuales para solucionar la pobreza o cualquier otro problema social. Se podría decir, -con cierto sarcasmo- que el capitalismo ha traído consigo los elementos para la solución de sus propios males. Aún se está lejos de erradicar la pobreza, pero son loables los esfuerzos por dotar de capacidades a los grupos más vulnerables. Ideas tan disruptivas como el uso de las TIC's aplicadas a la inclusión financiera hoy son una realidad, cosa que hace treinta años hubiera parecido simplemente inimaginable.

1.5 Las políticas públicas como mecanismo de reasignación de recursos

El diseño de las políticas públicas es un asunto propio de cada administración pública, en el sentido de que cada Estado-nación tiene independencia para determinar los medios y los fines a los que quiere llegar. Las políticas públicas son un instrumento que permite al Estado influir en el sistema de asignación de recursos. “se entienden como respuestas institucionales a problemas públicos, teniendo en cuenta el consenso social, así como los límites cuantitativos (recursos humanos, financieros, tecnológicos, materiales) y cualitativos (marco jurídico, capacidades y pericias institucionales, el tiempo y contexto) existentes” (Martínez Anzures (coord.), 2017, pág. 164)

De acuerdo con Stiglitz (2012, pág. 76) “afrontar la desigualdad es una tarea necesariamente polifacética, tenemos que moderar los excesos de la parte de arriba, fortalecer la parte de en medio y ayudar a los de abajo”.

Llevar a cabo acciones de política pública, es una tarea que requiere entonces la participación de distintos sectores sociales. Para ello, los hacedores de políticas públicas (*policy makers*) deben considerar los múltiples impactos tanto positivos como negativos y con base en ello, determinar si una intervención es oportuna, no obstante, para que sean efectivas, necesariamente deberán tener un enfoque económico, tal como lo establece North, (1995, pág. 15).

[Es necesario] reconocer que las fallas del Estado se localizan más en el terreno del campo económico, el cual, al ingresar a la zona de estancamiento, improductividad y falta de prosperidad, obliga a valorar que en la economía de mercado hay otros agentes productivos -organismos, empresas, capitales y capacidad instalada- que desde la sociedad pueden tener a su cargo tareas relacionadas con la producción de bienes y servicios públicos.

Esto deja claro que uno de los ejes principales sobre los cuales deben ser diseñadas y evaluadas las políticas públicas, está estrictamente relacionado con la economía, ya que es esta vía la que permite en el corto, mediano y largo plazo generar cambios importantes.

Si bien, en el tercer capítulo, serán abordadas las especificidades de las políticas públicas implementadas por el gobierno mexicano, es importante adelantar que, en efecto existen programas orientados al emprendimiento que comprenden apoyos financieros y no financieros.

De igual manera existen organizaciones de la sociedad civil y fundaciones que se preocupan por ayudar a emprendedores sociales para desarrollar sus proyectos y conseguir financiamiento. Es indudable que existe un auge -incluso mediático- que está siendo una ventana importante para que muchos emprendedores sociales tomen oportunidades valiosas; concursos, ferias, exposiciones y reality shows, lo cual representa una gran oportunidad tanto para difundir aún más el modelo de emprendimiento social, como para que los emprendedores sociales pongan a prueba su idea y en algunas ocasiones la puedan llevar a cabo.

Capítulo 2. El emprendimiento social en México; características e importancia económica

En este capítulo, se abordará el concepto y la caracterización del emprendedor social, con esto se buscará establecer una clara diferenciación con los modelos de emprendimiento *tradicional*⁵. Lo anterior es de suma importancia, ya que los fines de cada modelo son distintos.

El emprendimiento social es un modelo de negocio muy innovador, con un profundo sentido social que frecuentemente es la razón de ser del negocio, pero a su vez enfrenta más dificultades en la planeación, desarrollo, ejecución, operación y desde luego en conseguir beneficios económicos, debido a esto, es probable que enfrenten un mayor índice de fracaso

En la sección 2.4 se presentarán algunos datos sobre el fracaso de los emprendedores sociales, sin embargo, es necesario aclarar que dichos datos no proceden de una estadística oficial, ya que INEGI aún no recaba información que permita distinguir entre empresas y/o emprendedores sociales de las empresas y/o emprendedores tradicionales.

2.1 Principales características del modelo de emprendimiento social y su importancia económica

El emprendimiento social, a pesar de que ha tenido auge en el último quinquenio, no es un modelo de negocios nuevo, sin embargo, la literatura referente al emprendimiento social, si lo es. Podría entenderse al emprendimiento social como una evolución -o escisión- del emprendimiento, por lo que se partirá de esta definición.

El término emprendedor es francés y surge en el siglo XVIII para designar a una persona que compra productos a precios conocidos e intenta venderlos a precios desconocidos. De ahí que el emprendimiento se asocie a conceptos como riesgo, independencia, determinación, fuerza e ir hacia lo desconocido. Un emprendedor es metafóricamente un aventurero que se lanza a descubrir nuevos mundos sin saber si va a regresar. (Kluk, 2016, pág. 29)

⁵ Para efectos del presente ensayo, en lo sucesivo el término *emprendedor* deberá entenderse como emprendedor “tradicional” y el término *emprendedor social* para hacer referencia al modelo de negocios sobre el cual versa este trabajo. Más adelante se profundizará en las características de cada uno de ellos.

De acuerdo con el Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia de la Lengua, emprender, proviene del latín *in* “en” y *prendere* “tomar”; “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”. También se refiere a “tomar el camino con resolución de llegar a un punto”.

La definición de empresa tiene también un significado interesante más allá de lo relacionado estrictamente con una organización con fines lucrativos. Del latín *impresa* la RAE define el término como una “acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo”.

De las definiciones antes planteadas provienen entonces dos términos que pudieran parecer similares, pero que en el fondo son distintos; empresarios y emprendedores.

“Un emprendedor no es quien aporta capital sino quien lleva a cabo una empresa y se lanza asumiendo consecuencias económicas, además de poner en juego ilusiones y buscar oportunidades a su alrededor” (Kluk, 2016, pág. 29)

Por su parte, un empresario es “el jefe de la empresa, el que la guía, el que coordina y dirige la actividad de los demás dentro de la empresa, a menudo (no necesariamente) el que asume los riesgos, el capitalista”. (Ricossa, 1990, pág. 239)

De esta manera se puede caracterizar al emprendedor como una persona (o grupo de personas) que no precisamente cuenta con los recursos económicos, pero sí con ideas innovadoras, con conocimientos técnicos o profesionales y que bajo diferentes esquemas convencionales o no convencionales logra obtener financiamiento para desarrollar su proyecto, con el que incursiona en el mercado produciendo bienes o servicios diferenciados bajo esquemas de producción a pequeña o mediana escala y que busca atender mercados locales o regionales, pero sin alcanzar las magnitudes de una gran empresa con capacidad de abastecer mercados nacionales o internacionales.

El mundo de los negocios ha cambiado mucho en los últimos treinta años; el modelo imperante establecía que para emprender un negocio se requería un capital importante que permitiera adquirir maquinaria y equipo, un espacio para colocarlos, contratar mano de obra y así generar un bien o servicio para su venta.

En la última década esto parece haber cambiado de manera radical; las tecnologías de la información han logrado reducir los costos, acortar las distancias, eficientar las comunicaciones, e incluso crear un nuevo mercado con mecanismos innovadores de comercialización con rapidez en las transacciones, expandiendo las posibilidades hasta niveles inimaginables, que permiten conocer de manera más puntual las necesidades de los clientes, lo que ha creado una posibilidad para diversificar productos.

Pero no sólo las herramientas disponibles para hacer negocios han cambiado, también la manera de hacer negocios es diferente en la actualidad. Ciertamente es que el mundo en general tampoco es el mismo. Los problemas de hoy en día no son los mismos de hace treinta años, las necesidades cambian y eso indudablemente crea nuevos mercados y desaparece otros, aunado al hecho de que los recursos naturales se vuelven cada vez más escasos.

Esta situación ha dado origen a una nueva generación de emprendedores que parecen haberse dado cuenta de los múltiples problemas que enfrenta una sociedad y que son los mismos que trata de resolver la ciencia económica; la escasez de recursos y la eficiencia en su asignación. Es decir, esta nueva generación es consciente de problemas como el cambio climático, el uso irresponsable de recursos y el despilfarro de materiales innecesarios y contaminantes. El otro problema es la asignación de los recursos y la preocupante desigualdad que es precisamente en lo que el modelo de emprendimiento social busca incidir.

La idea de que se pueden hacer negocios con el menor impacto ambiental posible, creando empleos mejor remunerados o con mejores condiciones de trabajo, así como la generación de bienestar en la sociedad, le da un giro a la teoría de la elección racional abriendo así un nuevo mecanismo para alcanzar la eficiencia en el sentido de Pareto.

De acuerdo con el *Global Entrepreneurship Monitor* (Amorós & Niels, 2013, pág. 16) el emprendedor social se define como una “persona que crea y desarrolla nuevas iniciativas donde el valor del entorno social (local o regional) es puesto antes que el valor de los individuos que lideran esas iniciativas”.

Otra definición establece como emprendedor social “a aquel individuo que reconoce un problema social y usa principios emprendedores para organizar, crear, y manejar un proyecto enfocado en generar un cambio social” (The Canadian Social Entrepreneurship Foundation, 2018)

Por su parte, una empresa social⁶, que es el fin de todo emprendedor social se define como una empresa que “tiene como motivación el valor social que genera, pero sin perder de vista la necesidad de generar ingresos para mantener las operaciones de la compañía”. (The Failure Institute - Promotora Social México, 2018)

Hay una serie de elementos que caracterizan a los emprendedores sociales; su innovación, su determinación, su preocupación social y su alta capacidad de generar valor social⁷ en la comunidad. Este modelo de emprendimiento debe ser apreciado por el impacto positivo que busca generar, ya que su característica principal es que trata de resolver un problema social, el cual puede partir de la desigualdad económica, pero no exclusivamente; violencia, analfabetismo y/o deserción escolar, falta de acceso a servicios de salud, etc. son solo otros de los muchos objetivos que puede tener una empresa social. Esta gran variedad de objetivos puede ser tan diversa como los problemas sociales que existen, con las propias particularidades de cada región geográfica (norte, sur, costa, sierra, etc.), de esta manera, dichos objetivos estarán determinados por las propias necesidades de las que muchas veces el emprendedor también es partícipe o le afectan directa o indirectamente.

Cada emprendedor social está íntimamente relacionado con su entorno y muchas veces con experiencias personales cercanas, incluso su ámbito de intervención y la comunidad en la que busca incidir puede estar fundamentada por cuestiones afectivas o por sentimientos de pertenencia social, étnica, cultural o de cualquier otra índole muy particular.

Las características principales de una empresa social de acuerdo con *The Failure Institute* (2018) son:

- a) Modelo de negocio con fines de lucro que busca satisfacer una necesidad social.
- b) La necesidad social no sólo es un valor u objetivo del negocio, sino el propósito central de las operaciones.

⁶ Hay que diferenciar el modelo de “empresa social” del distintivo “Empresa Socialmente Responsable” o ESR. El primero es el objeto de este ensayo, el segundo es una iniciativa del Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi) y la Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial (AliarSE), el cual se otorga a una empresa que cumple con características que la hacen socialmente responsable y que tienen que ver con la gestión de las operaciones de la empresa en forma sustentable en lo económico, social y ambiental (Cajiga Calderón, 2018), sin embargo, ello no implica que su fin último sea la solución de un problema social.

⁷ Es importante distinguir el valor público del valor social. Mientras el valor público está considerado como “el valor creado por el Estado a través de la calidad de los servicios que presta a la ciudadanía, las regulaciones que gestiona para el bienestar de toda la sociedad y el ejercicio de creación de políticas públicas que buscan satisfacer necesidades propias de la población” (Gobierno de Colombia, 2016), el valor social “es el resultado generado cuando los recursos, procesos y políticas se combinan para generar mejoras en la vida de las personas o de la sociedad en su conjunto”. (González García, Valcárcel Dueñas, & Contreras Comeche, 2011)

- c) Aun cuando la generación de ingresos es vital, el objetivo no es maximizar el rendimiento financiero de los accionistas, sino hacer crecer el negocio para potencializar el alcance de una empresa.
- d) No es prioridad acumular riquezas, sino reinvertir las ganancias para financiar la expansión.
- e) Busca inversionistas que se interesen en combinar rendimientos sociales y financieros en sus inversiones.

Es necesario diferenciar dos etapas principales del emprendimiento social; la etapa de construcción y desarrollo de la empresa y la etapa de construcción y generación de valor social.

Durante la primera etapa se conforma la empresa partiendo de la idea innovadora, se elabora el proyecto y se procede a la incubación, la puesta en marcha y el desarrollo. Se conforma un equipo de trabajo, se definen tareas y se trazan objetivos. Se lleva a cabo un proceso de planeación y presupuestación y se establece una población objetivo (rural, urbana o mixta) de ciertas características. Durante esta etapa el emprendedor social -de no contar con recursos propios- se encarga de buscar apoyos de diversa índole, incluido el financiero, que le permitan desarrollar su proyecto de empresa, en pocas palabras, durante esta etapa se busca materializar la idea innovadora en una empresa tangible productora de un bien o servicio que le reporte un beneficio económico.

En la segunda etapa comienza la construcción y generación de valor social, es decir, cuando la empresa una vez que se encuentra en operación, pone en marcha el proyecto generador de impacto positivo. Dichas etapas no son precisamente excluyentes entre sí; puede existir el caso en que ambas se desarrollen de manera simultánea.

Durante la segunda etapa, se implementan las acciones encaminadas a la búsqueda de valor social en la comunidad, las cuales son frecuentemente realizadas con cargo a los beneficios económicos de la empresa o haciendo uso de los mismos recursos materiales y humanos con los que cuenta. Esta es una característica importante de los emprendedores sociales, ya que dependen de la rentabilidad del negocio para poder a su vez financiar el proyecto con el cual se proponen beneficiar a la comunidad.

Para llevar a cabo dicho proyecto de impacto social, el emprendedor no sólo se vale de la innovación, sino que incorpora elementos de capacitación (hacia dentro y hacia afuera de la

empresa), administración y trabajo social y es frecuentemente apoyado por un equipo multidisciplinario que comparte la misma visión.

Un emprendedor social no tiene la capacidad para resolver por completo un problema, sin embargo, el beneficio que genera en su población objetivo, por mínimo que sea, es muy significativo por el impacto que genera.

En términos económicos, los emprendedores sociales realizan un esfuerzo por generar una mejora en el equilibrio en el sentido de Pareto. Eso es lo que hace tan valioso el modelo de emprendimiento social ya que el beneficio que reporta al emprendedor no sólo se mide en términos económicos, sino de bienestar social y de satisfacción personal.

No todos los bienes gratifican nuestro interés personal en el sentido estricto de este término. Regalar algo constituye un bien si satisface el deseo de su donante de expresar afecto. El trabajo voluntario no remunerado es un bien si satisface el deseo voluntario de expresar su sentimiento de solidaridad. (Phelps, 1986, pág. 5)

En el Cuadro 1 se puede contrastar de manera puntual algunas diferencias y similitudes entre empresas y empresas sociales.

El emprendedor social entonces, asume este tipo de beneficio y lo convierte en su prioridad. Como ya fue establecido, un emprendedor social se encuentra en una posición diametralmente opuesta a la de un emprendedor tradicional, por lo que el tratamiento que requiere una política pública de apoyo financiero o no financiero a emprendedores o empresas sociales, deberá tener claro que los beneficios económicos son un medio y no un fin.

En este sentido, cuando sea diseñada, deberá ser cuidadosa en los lineamientos que deberán fijarse para otorgar apoyos, ya que cada proyecto será único y específico.

2.2 Los motivos detrás del emprendimiento, la propensión al riesgo de los emprendedores y su relación con el fracaso

La decisión de emprender siempre está motivada por factores positivos y puede ser mitigada por factores negativos. Un equilibrio entre ambas situaciones podría significar la indiferencia para el emprendedor entre llevar a cabo o no su proyecto; es decir si los riesgos inherentes (factor negativo) superan a las expectativas de beneficio económico y social (factor positivo), el proyecto podría no llevarse a cabo.

Cuadro 1 - Diferencias y similitudes entre empresas y empresas sociales.

Empresa	Empresa Social
Utiliza tecnología y recursos disponibles	Utiliza la innovación y la creatividad para suplir las deficiencias de recursos disponibles
Tiene únicamente fines de lucro	Tiene fines de lucro, pero no de manera exclusiva
No tiene fines sociales	El beneficio social es la principal razón de la empresa
Satisface una demanda a través de la producción de un bien o servicio	Satisface una demanda a través de la producción de un bien o servicio
Maximiza los beneficios económicos	Maximiza los beneficios económicos bajo criterios de responsabilidad financiera ⁸
Busca acumular riquezas	Busca resolver un problema
Puede ser sustentable, pero no siempre es su prioridad	Busca ser sustentable y responsable con el medio ambiente

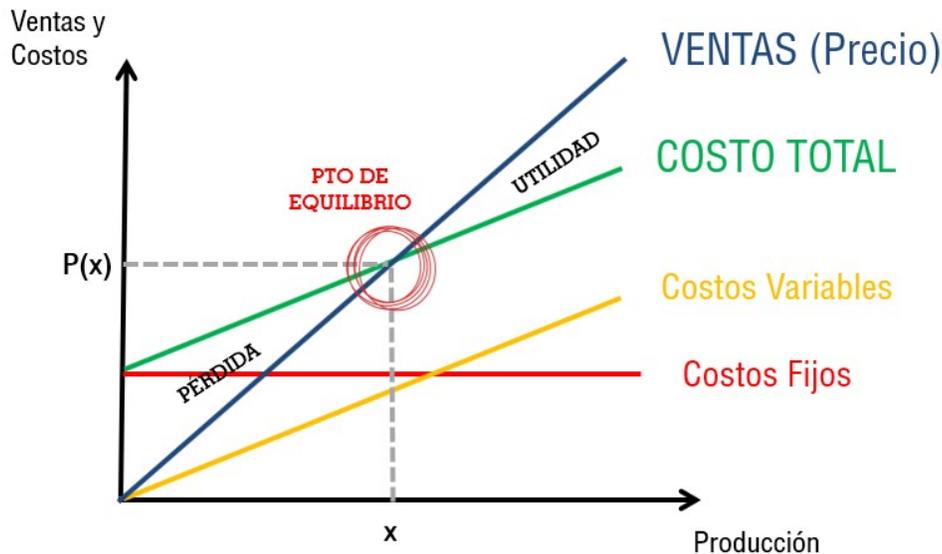
Fuente: Elaboración propia con información de *The Failure Institute* y *The Canadian Social Entrepreneurship Foundation*

En términos de planeación financiera, el **punto de equilibrio** representado en la gráfica 1, es el primer paso para mantener en pie un negocio, y se define como el punto donde la empresa no tiene pérdidas, ni genera ganancias (financieras); es decir, sus beneficios económicos son exactamente iguales a la suma de sus costos fijos y variables, por lo que dicha empresa no está consiguiendo un “premio” adicional por realizar su labor. Llegar a este punto, supone un primer paso para alcanzar las utilidades económicas esperadas por la empresa, sin embargo, mantener a la empresa operando en este punto durante mucho tiempo podría suponer un riesgo para el empresario, por lo que superar el punto de equilibrio es una prioridad para garantizar el funcionamiento de la empresa⁹.

⁸ Hablar de responsabilidad financiera implica una serie de acciones establecidas en las políticas de la empresa que establecen una relación financiera más equitativa entre las partes que intervienen en el ciclo productivo, por ejemplo; la utilización de redes de comercio justo para abastecerse, pagar salarios por arriba del salario mínimo a sus empleados o asumir costos de la base trabajadora (por ejemplo, el transporte), además de que pueden estar implícitas otras acciones que no son precisamente financieras, por ejemplo; un trato digno a los productores, empleados y trabajadores con seguridad social, prestaciones especiales, entre otras.

⁹ Como ya fue establecido anteriormente, un emprendedor social utiliza el beneficio económico como un medio para conseguir un beneficio social. En este sentido, para el emprendedor social puede ser indiferente operar en punto de equilibrio si con ello consigue el beneficio

Gráfica 1 - Punto de equilibrio financiero



Fuente: Banco Santander¹⁰

Un emprendedor, naturalmente, no emprende con la intención ni de mantenerse en el punto de equilibrio, ni de fracasar, sin embargo, siempre el fracaso es una posibilidad en cada proyecto. Un emprendedor social conoce su propio nivel de riesgo, pero por diversas causas, el riesgo no es propiamente un factor que determine su entrada al mercado, o al menos es el factor con la menor ponderación en la toma de decisiones del emprendedor, por lo que se podría decir que los emprendedores son propensos al riesgo.

Existen otros motivos además de la búsqueda de beneficio social que son determinantes para emprender; en primer lugar, es una respuesta a la crisis de empleo generalizada en todo el mundo, en segundo lugar, el deseo de ser independiente¹¹ y la firme creencia de que una idea innovadora es suficiente para generar beneficios económicos. Ambas son reales y pueden ser materializadas dependiendo de las habilidades del emprendedor. La creación de valor social

social buscado, sin embargo, aunque técnicamente estaría cumpliendo con su función, no es un estado ideal, ya que el proyecto podría dejar de ser rentable social y económicamente en el momento en que sus costos superen sus ingresos y entonces la continuidad del proyecto podría estar comprometida.

¹⁰ Recuperado de <https://www.santanderrio.com.ar/banco/online/pymes-advance/formacion-empresarial/pildoras-de-conocimiento/administracion-y-finanzas/punto-de-equilibrio-pyme>

¹¹ Una característica de la generación *millennial* son las preferencias en el ámbito laboral; muchos de ellos optan por autoemplearse a fin de conseguir cierta independencia en la toma de decisiones y en los horarios de trabajo, rechazando cada vez más los trabajos tradicionales de *oficina*.

viene después, no porque sea menos importante, sino porque es resultado de los beneficios económicos que genera la empresa social.

Regularmente, los emprendedores sociales tienen una elevada tolerancia a la frustración. Los motivos que tienen para no abandonar un proyecto pueden ser de diversa índole, sin embargo, las duras condiciones de mercado a que tienen que enfrentarse dichos proyectos son un factor primordial de fracaso.

Pero; ¿Es siempre malo el fracaso? En realidad no. Lo que sucede es que socialmente no es aceptado. El fracaso es interpretado de muchas maneras antropológicamente hablando; provoca rechazo, burla o descalificación y tiene implicaciones en la autoestima, generando sentimientos de frustración o de incapacidad.

A pesar de los efectos negativos, no significa que el fracaso sea en sí algo malo. No todos los emprendedores son exitosos en el primer intento. Muchos casos de emprendedores de éxito son respaldados por una curva de aprendizaje plagada de errores de todo tipo, lo cual al final les brindó la experiencia necesaria para no volver a cometerlos.

El fracasar en un proyecto de negocio implica la utilización de recursos; humanos, financieros y materiales, e incluso puede tener un costo ambiental. Sin embargo, utilizar recursos es diferente a desperdiciar recursos. Sólo cuando el fracaso no se capitaliza para obtener éxito en una siguiente etapa, se puede considerar un desperdicio de recursos, de lo contrario, es una inversión en el mediano o largo plazo para obtener el éxito.

Recientemente, existen iniciativas desde el mismo sector emprendedor y desde organizaciones de la sociedad civil orientadas a revalorar el fracaso, retomándolo como un factor necesario para el éxito y sobre todo reivindicando socialmente a aquellos que decidieron emprender y fracasaron en el intento. *The Failure Institute*, es uno de los pioneros en este movimiento¹². Esto es vital porque el fracaso necesariamente brinda experiencia y conocimiento que merece ser socializado con el fin de advertir a otros emprendedores sobre situaciones que pueden significar un riesgo potencial para el proyecto y que quizás por falta de experiencia, no puedan percibir.

¹² *The Failure Institute* es un proyecto global que surge como el área de investigación de un proyecto inicial denominado *Fuck up Nights* el cual consiste en buscar a emprendedores sociales con experiencias de fracaso e invitarlos a compartirlas con otros emprendedores.

Los riesgos del emprendimiento son muchísimos; empezando por el hecho de que los bienes y servicios producidos por los emprendedores sociales son ofertados en el mismo mercado que el resto de bienes y servicios producidos por otros emprendedores tradicionales o por empresas de cualquier tamaño, muchas de las cuales -sobre todo las grandes empresas- operan bajo condiciones totalmente diferentes a un emprendedor; pueden ser intensivas en capital, pueden tener mayor experiencia en el mercado, pueden tener un segmento de clientes ya establecido y una mano de obra calificada. De esta manera, que un emprendedor social compita en el mismo campo que un conjunto de empresas altamente productivas representa en sí mismo una proeza.

Esto pone a prueba lo innovador de la idea; si es lo suficientemente buena, poco a poco irá ganando clientes que elijan el bien o servicio ofertado por el emprendedor como un bien sustituto del que usualmente estaban acostumbrados a consumir. El éxito también depende en buena medida de la estrategia de mercadotecnia que tenga el producto.

2.3 Los efectos económicos del emprendimiento social en el bienestar

Para comenzar este apartado, es necesario introducir un concepto nuevo e interesante denominado “consumo responsable”. Este es un nuevo tipo de consumo, en el cual el cliente elige un nuevo producto disponible en el mercado que es amigable con el medio ambiente, se vende bajo la premisa de “comercio justo” o se promociona de alguna otra manera como *producto socialmente responsable*. Este tipo de productos generalmente son ofertados por las empresas sociales, ya que buscan diferenciar su producto con la finalidad de captar nuevos clientes.

Cualquiera que sea la publicidad que el bien o servicio utilice para dar a conocer el factor que lo diferencia de otro producto similar, la compra de éste produce en el consumidor un efecto distinto que si adquiriera un producto comercial “tradicional”.

El consumidor responsable elige pagar un precio igual o distinto, pero con el beneficio de sentirse satisfecho por aportar socialmente a una causa, incrementando así su excedente del consumidor, sabiendo que mediante su compra está generando un cambio social.

En la gráfica 2, es posible apreciar el excedente del consumidor y del productor, el cual se define de la manera siguiente:

Cuando las personas compran algo por menos de lo que consideran que vale, reciben un excedente del consumidor. El excedente del consumidor es el valor (o beneficio marginal) de un bien menos el precio que se pagó por él, sobre el total de la cantidad adquirida.... Cuando un precio excede el costo marginal, la empresa obtiene un excedente del productor. El excedente del productor es el precio que se recibe por un bien menos su precio mínimo de oferta (o costo marginal), sobre el total de la cantidad vendida. (Parkin & Loría , 2010, págs. 111,113)

Los costos de la empresa social, al igual que los de cualquier otra empresa están determinados por la eficiencia en sus medios de producción, el uso de tecnología, el precio de sus insumos y el costo de la mano de obra.

Sin embargo, el precio que paga el consumidor -responsable o no- al adquirir un bien o servicio que se oferta como producto de una empresa social, no siempre tiene que ser más elevado, de manera que el costo no siempre se transfiere al consumidor.

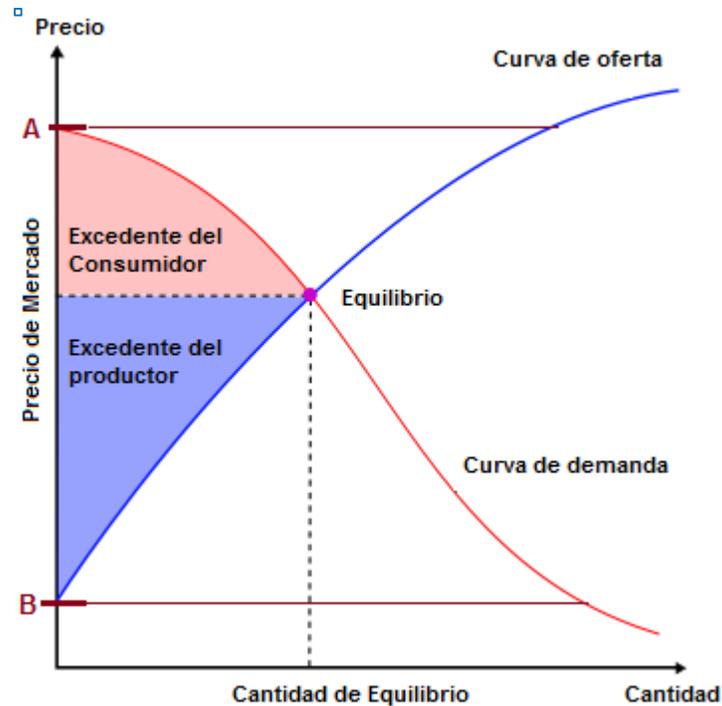
Existen entonces, tres posibilidades respecto al precio final del bien o servicio ofertado por dicha empresa:

1. Que los costos de la empresa social no puedan bajarse al nivel de su competencia, por lo que necesariamente tendrá que trasladar ese costo mediante un precio más alto al consumidor responsable, el cual lo asumirá si es su decisión adquirir el bien o servicio a ese precio. Esto implica, por un lado, solvencia económica suficiente de parte del consumidor y por otro una compleja elección racional.¹³
2. Que la empresa social por medio de la innovación logre reducir los costos de su producto, de manera que pueda ofertarlo en el mercado a un precio más bajo, lo cual hará de éste un bien o servicio altamente competitivo frente a un bien sustituto. De esta manera, incrementará el excedente del consumidor; es decir, el comprador pagará una menor cantidad por un bien a la vez que obtiene la satisfacción de ayudar a la sociedad.
3. Que la empresa social aun reduciendo sus costos, venda el bien o servicio a un precio más elevado que el ofertado por la competencia -considerando que ambos sean bienes homogéneos o sustitutos perfectos- y que el consumidor responsable elija hacer esa

¹³ Los consumidores “eligen los bienes con la idea de maximizar la satisfacción que reportan, dado el presupuesto limitado con el que cuentan” (Pindyck & Rubinfeld, 2003, pág. 81)

compra, asumiendo el costo correspondiente, en cuyo caso, reporta un excedente del productor.

Gráfica 2 - Excedente del consumidor y del productor



Fuente: www.encyclopediainanciera.com¹⁴

Esto es importante, porque -retomando algunas ideas del capítulo anterior- las fallas de mercado, como los mercados no competitivos, impiden a los consumidores acceder a este beneficio. Asimismo, las asimetrías en la información, el monopolio, oligopolio o cualquiera de sus combinaciones restringen o limitan el excedente del consumidor, llevándolo apenas al mínimo o nulificándolo por completo.

El beneficio que pretenden generar los emprendedores sociales en su entorno es difícil de determinar porque es prácticamente imposible que todos los miembros de una comunidad resulten beneficiados por el proyecto de emprendimiento. Siempre habrá una persona que sea excluida o que no sea contemplada y por lo tanto no sean parte de la población objetivo.

¹⁴ Recuperado de <https://www.encyclopediainanciera.com/definicion-excedente-del-productor.html>

Si el emprendimiento social ayuda a mejorar el bienestar de una o más personas, es indudable que incrementará los niveles de bienestar social generando una nueva combinación de equilibrio que incremente los niveles de eficiencia en el sentido de Pareto.

No obstante esta nueva asignación eficiente de recursos, también existen otros criterios en los que interviene la equidad.

Quando se trata de más de dos personas, el significado de la palabra equidad es aún más complejo. El punto de vista *rawlsiano* pone énfasis en que una distribución igualitaria de los recursos puede eliminar el incentivo que tiene la mayoría de las personas productivas para esforzarse, ya que pierden la riqueza que obtienen como consecuencia de los impuestos. Esta visión permite las desigualdades, si mejoran el bienestar de la persona peor situada en la sociedad. La perspectiva rawlsiana podría ser *igualitarista* e implicar una distribución igualitaria de los bienes entre todos los miembros de la sociedad, pero no necesariamente. (Pindyck & Rubinfeld, 2003, pág. 598)

Esta discusión sobre la eficiencia o lo que es socialmente deseable es objeto de discusiones teóricas, las cuales se abordaron brevemente en el capítulo anterior. No obstante, es de suma importancia aclarar que la eficiencia puede existir sin la equidad, y es precisamente esta situación lo que abre el campo de acción de las políticas públicas.

Un equilibrio competitivo da un resultado eficiente en el sentido de Pareto que puede o no ser equitativo [...] Como las asignaciones eficientes no son necesariamente equitativas, la sociedad debe basarse en alguna medida en el Estado para lograr los objetivos de la equidad redistribuyendo la renta o los bienes entre los hogares. (Pindyck & Rubinfeld, 2003, pág. 598)

Una de las maneras más efectivas para redistribuir la renta es la recaudación fiscal por medio de un impuesto regresivo¹⁵. El Estado entonces, es el encargado de efectuar esa redistribución a través de las políticas públicas.

¹⁵ En México, el Impuesto Sobre la Renta es teóricamente el impuesto más regresivo, es decir, se grava el ingreso de acuerdo a la cantidad percibida, de manera que quien percibe una mayor renta paga un impuesto mayor y viceversa. Teóricamente parece estar bien diseñado, sin embargo, existen lagunas en la ley que son aprovechadas para la evasión de impuestos.

Esto nos refiere al segundo teorema fundamental de la economía del bienestar, que es un planteamiento contrario (pero a la vez complementario) del primer teorema, el cual dice que “toda asignación de los recursos eficiente en el sentido de Pareto puede conseguirse a través de unos mercados competitivos con una distribución inicial de la riqueza” (Stiglitz, La economía del sector público, 2000, pág. 72) por su parte Ayala Espino (2004, pág. 98) establece que “una economía competitiva puede alcanzar todos los puntos de la curva de posibilidades, siempre y cuando la distribución inicial de los recursos sea la correcta. Quitando recursos a la persona X, y transfiriéndolos a la persona Y, se puede mejorar la situación de Y”, por lo tanto, el papel del Estado deberá ser la redistribución de la riqueza inicial.

Este teorema puede explicar en buena medida el *stock* de pobreza del que hablamos anteriormente, y es precisamente el problema de la dotación inicial de recursos la principal preocupación de las microfinanzas y con frecuencia el objetivo de muchos proyectos de emprendimiento social, aunque también es un campo que podría ser llenado por las políticas públicas.

De acuerdo con este teorema “si se desea cambiar la distribución del ingreso que generan los mercados competitivos, no es necesario que se deje de utilizar el mercado como mecanismo de asignación. Lo único que se tendría que hacer, es redistribuir el ingreso inicial y dejar actuar sin interferencias a los mercados competitivos” (Ayala Espino, 2004, pág. 99), concepto también explicado por Stiglitz:

Si no nos gusta la distribución de la renta generada por el mercado competitivo, no tenemos por qué renunciar a utilizar los mercados competitivos. Lo único que hemos de hacer es redistribuir la riqueza inicial y dejar que el mercado competitivo haga el resto. (Stiglitz, 2000, pág. 72)

Para que una política pública de combate a la pobreza extrema sea efectiva, no basta con atacar el último eslabón de la pobreza, otorgando recursos para consumo final, también es necesario dotar de recursos iniciales a la población objetivo.

Si bien, Ayala Espino (2004) concluye de este segundo teorema del bienestar que la asignación eficiente en el sentido de Pareto se puede conseguir a través de los mercados competitivos (con o sin intervención del Estado), es claro que el modelo de emprendimiento (o empresa) social irrumpe en el panorama económico cambiando el paradigma de la distribución

inicial de recursos, ya que busca generar un cambio en beneficio de aquellos a los que se propone ayudar.

Por su parte, las políticas públicas también pueden estar orientadas a la dotación inicial de recursos, sin embargo, esto forma parte de la función del Estado como benefactor. Lo que hace además loable a este modelo de negocio son dos principios fundamentales; el emprendedor lo hace de manera voluntaria y aporta una parte importante de los recursos (financieros, materiales o humanos) generados como resultado del ejercicio y de la maximización de sus beneficios.

El aporte de las empresas sociales también reconfigura un elemento teórico importante para la ciencia económica; la función social de bienestar¹⁶.

La función social de bienestar es uno de los criterios que se pueden utilizar para evaluar el desarrollo económico y los resultados a los cuales pueden conducir las políticas y las reglas que el gobierno aplica para corregir las fallas del mercado y distribuir el ingreso. La economía del bienestar supone que la única restricción que enfrenta el sector público para cumplir con esos objetivos es la voluntad y disposición de pago de los agentes económicos a la carga fiscal y a los precios que implica la provisión de los bienes y servicios públicos. La economía del bienestar consiste en la agregación de las funciones de utilidad de los individuos, de acuerdo con la cual, el bienestar social es una función de los niveles de utilidad de los individuos que forman la sociedad. (Ayala Espino, 2004, pág. 100)

Considerando lo anterior se puede establecer que, en efecto, es posible una reasignación de recursos -gracias al emprendimiento social- que sí represente una mejora en la eficiencia en el sentido de Pareto, no obstante, aunque esta mejora signifique un desplazamiento de la curva de indiferencia de un de un individuo, es probable que sea apenas perceptible en la función de bienestar social, debido principalmente a que el efecto de la redistribución que provoca una empresa social en una comunidad determinada, no impacta de manera general en la economía nacional.

¹⁶ La función social de bienestar es un tema amplio y complejo que requiere una explicación mucho más amplia de la que permite este espacio, por esta razón se incluye como anexo a este ensayo una transcripción de Ayala Espino sobre el tema.

Ayala Espino, explica que:

...la función social de bienestar refleja los acuerdos a que llegan los miembros de la sociedad, sin embargo, es poco probable alcanzar estos acuerdos espontáneamente. Los individuos dominados por su conducta egoísta y maximizadora difícilmente aceptarían una “unión voluntaria”, en la cual sacrificaran parte de su utilidad potencial para incrementar la de otros. (Ayala Espino, 2004, pág. 100)

sin embargo, el emprendimiento social ha venido a cambiar esta percepción egoísta, por una nueva concepción más altruista, donde un modelo de negocio bajo el esquema ganar-ganar, es posible.

Aunque el tema de las políticas públicas será abordado en el siguiente capítulo, es necesario recalcar las ventajas de que exista un programa de apoyo al emprendimiento social debido a lo establecido en este apartado, ya que su objetivo es precisamente una mayor eficiencia y equidad tal como lo menciona Ayala Espino (2004, pág. 103): “Las políticas públicas que buscan cambiar la distribución del ingreso para mejorar el bienestar, tienen que evaluar sus consecuencias sobre diferentes grupos sociales, desde el punto de vista de la eficiencia y la equidad”.

2.4 Factores determinantes para el éxito o fracaso de los emprendedores sociales en México

La labor de emprendimiento es fundamental para el crecimiento y desarrollo económico. Las micro, pequeñas y medianas empresas son importantes en cualquier economía ya que aportan dinamismo al entorno en el cual se desarrollan, son creadoras de valor, son motores de desarrollo y detonantes de competitividad, generan empleos y en última instancia contribuyen al producto nacional.

El desarrollo de nuevas empresas es entonces primordial para el crecimiento y desarrollo económico de un país. Tal como se ha argumentado a lo largo de este ensayo, se puede considerar importante el hecho de que es preferible tener un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas. Es decir, bajo la óptica del beneficio que reporta a los involucrados; empresas, familias y gobierno, tener más empresas será siempre mejor.

Dentro de la metodología utilizada en las estadísticas recabadas por el INEGI para las encuestas relacionadas con micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMes), no existe información suficiente para identificar el número de emprendedores o proyectos de carácter social, lo cual hace complicado realizar estimaciones certeras sobre su desarrollo y productividad, así como identificar ciertas características particulares. No sólo el INEGI emite información sobre las MiPyMes, el Fondo Nacional Emprendedor (FNE), organismo dependiente de la Secretaría de Economía, también hace pública información relevante.

Para complementar la información que desafortunadamente el INEGI o el FNE no recaba sobre los emprendedores sociales, existen organizaciones -algunas internacionales- sin fines de lucro que financian o realizan estudios específicos, sobre emprendimiento social. Estos documentos, generalmente electrónicos, son la principal fuente de información actualizada sobre emprendimiento social en México. Algunos de los agentes más reconocidos en el medio son *The Canadian Social Entrepreneurship Foundation*, *Ashoka*, *The Venture Institute*, *Global Entrepreneurship Monitor* (Banco Mundial), *Promotora Social México* y *The Failure Institute*, entre otras. Adicionalmente, la OCDE elabora informes muy completos que también proporcionan información valiosa con la cual se trabajó para la realización de este ensayo.

El estudio realizado por *The Failure Institute*¹⁷ sobre las causas del fracaso emprendedor contempla 8 dimensiones y su importancia en el fracaso, con un formato de reactivos con 6 puntos de referencia, donde 1 representa “totalmente en desacuerdo” y 5 “totalmente de acuerdo” y el punto 6 refiere la respuesta “no aplica”, los cuales se utilizaron para determinar la influencia de ciertos factores.

En el Cuadro 2 se puede apreciar un resumen de los resultados obtenidos por *The Failure Institute* sobre el estudio relacionado con las empresas sociales y las causas a las que los emprendedores atribuyen su fracaso.

Los resultados arrojados por el estudio nos permiten identificar ciertas problemáticas que enfrentan los emprendedores sociales, de las cuales destacan dos principales con las que el

¹⁷ El estudio comprende una muestra de 115 participantes, de los cuales el 37.4% (n=43) fueron mujeres y el 62.6% (n=72) fueron hombres. El tipo de muestreo fue no probabilístico intencional, pues se requería el mayor número de participantes. Fueron considerados los emprendedores cuyos desarrollos estuvieran orientados al beneficio social de terceras personas y que hubieran tenido alguna experiencia en fracasar en dicho emprendimiento social; además de que se hubieran establecido en la República Mexicana. (The Failure Institute - Promotora Social México, 2018, pág. 34).

Cuadro 2 - Causas de fracaso en empresas sociales mexicanas

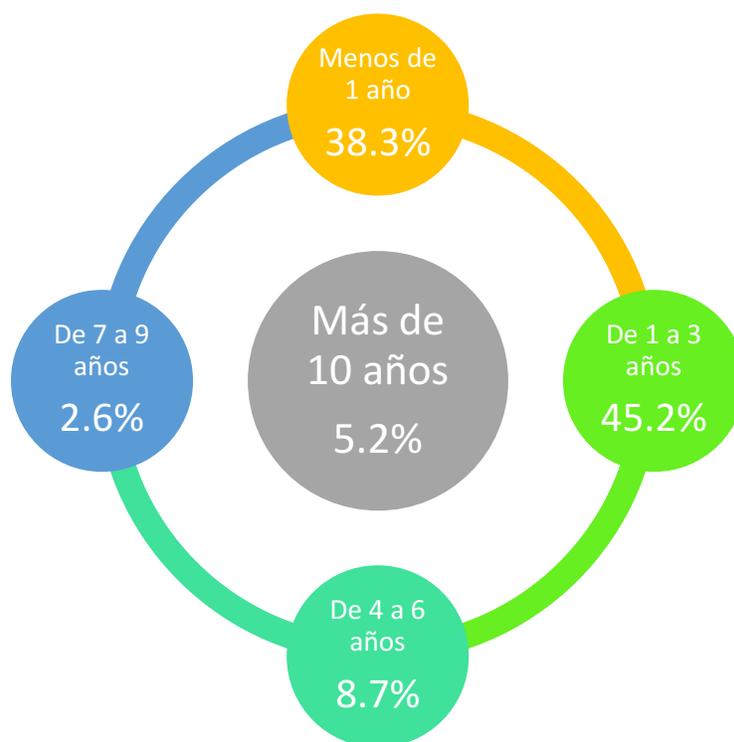
Causas del fracaso relacionadas con:	Área de exploración	Resultado
El emprendedor	Causas relacionadas con la ansiedad ante los problemas generados con la empresa, falta de seguridad en sí mismo y temor al fracaso	Influencia neutral o poco relevante
El producto o servicio	Cumplir con las necesidades de los clientes, calidad deficiente del producto o servicio, así como dejar de buscar nuevas ideas	Influencia neutral o poco relevante
Gestión del proyecto	Dificultad para organizar y mantener los registros financieros de la empresa, y falta de conocimientos sobre la administración.	Ligeramente de acuerdo
Consejo de administración	Falta de compromiso entre los socios o falta de claridad en la definición de responsabilidades de cada socio, conflictos interpersonales y fraude o prácticas ilegales de parte de algún integrante del consejo	Ligeramente de acuerdo
Recursos e infraestructura	Falta de fondos de apoyo para los emprendedores sociales, desconocimiento de las fuentes para obtener recursos y falta de habilidad para integrar los proyectos que buscan obtener fondos sociales.	De acuerdo
Clientes y usuarios	Causas asociadas con la falta de comprensión y no atender las necesidades de los clientes y usuarios o descuidar la relación del emprendedor con éstos.	Influencia neutral
Contexto	Dificultad y lentitud para conseguir apoyos financieros del gobierno, desconfianza y resistencia tanto pública como privada, en la participación e inversión de empresas sociales y la insuficiencia de políticas públicas que apoyen este tipo de emprendimientos	De acuerdo
Socios y asociados voluntarios	Falta de habilidad para supervisar a los asociados, reclutar y contratar asociados	Ligeramente de acuerdo

Fuente: Elaboración propia con base en información de *The Failure Institute* (2018)

promedio de entrevistados estuvo de acuerdo y ambas están notoriamente relacionadas con el papel que desempeña -o que no desempeña- el gobierno; la falta de apoyos financieros y no financieros.

El mismo estudio arrojó datos interesantes sobre la esperanza de vida de las empresas sociales en México mostrados en la figura 1, donde se puede apreciar que más del 80% fracasa antes de los 3 años de operación. Cabe señalar que, de la muestra, sólo el 22.6% obtuvo apoyo del gobierno y 21.7% recibió apoyo de una incubadora o aceleradora.

Figura 1 - Esperanza de vida de las empresas sociales en México



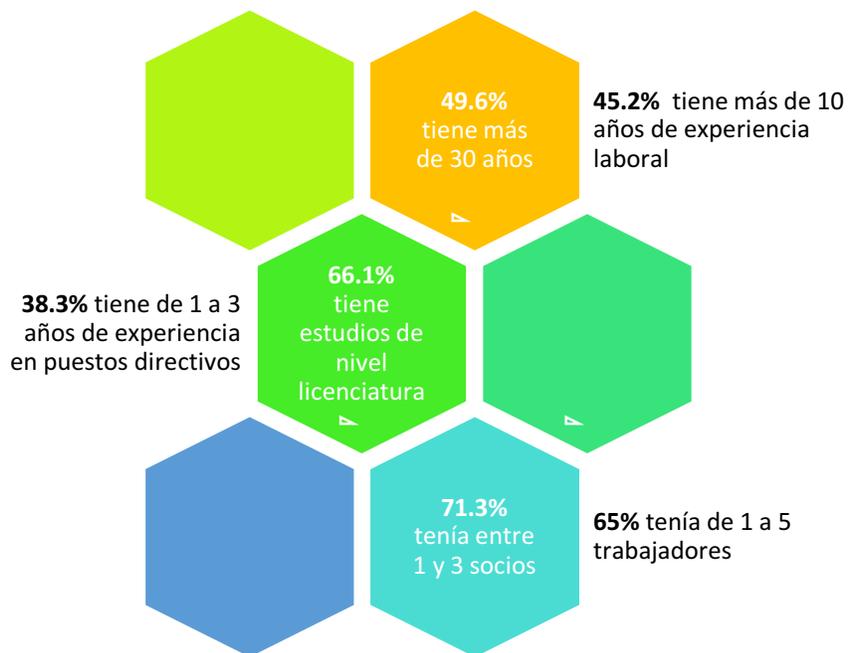
Fuente: Elaboración propia con base en información de *The Failure Institute*

La información recabada, también permitió definir el perfil del emprendedor social en México, el cual se muestra en la figura 2. A partir de estos datos se puede establecer que la mitad de ellos son mayores de 30 años y más de la mitad cuenta con estudios superiores, lo que contribuye a la teoría de que el emprendimiento social representa una posible alternativa a la falta de empleos entre la población joven-adulta con estudios profesionales.

Tomando, como elemento principal los resultados obtenidos por *The Failure Institute* se podría establecer de forma preliminar como necesaria una política pública de fomento al

emprendimiento social, aunque tal parece que las convocatorias están primordialmente dirigidas hacia el emprendimiento tradicional.

Figura 2 - Perfil del emprendedor social mexicano



Fuente: Elaboración propia con base en información de *The Failure Institute*

En el siguiente capítulo se profundizará sobre los apoyos de los que disponen los emprendedores mexicanos.

Capítulo 3. La política pública como herramienta para incentivar o impulsar a los emprendedores sociales

3.1 Las políticas públicas, definición y aplicación en México

La participación del Estado en la economía tuvo diferentes enfoques en el siglo XIX y en el XX; primero fue visto por el liberalismo económico como un elemento que distorsionaba la acción y efecto de “la mano invisible” de Adam Smith, después, con la llegada de John Maynard Keynes el enfoque vuelve a dar un giro, y la participación del Estado, ahora es aceptada e implementada en la mayoría de los países occidentales. (Martínez Anzures (coord.), 2017, pág. 139)

Se puede decir en una oración simplista, que se pasó del blanco al negro -o viceversa- en un horizonte de tiempo relativamente breve. Lo que detona el cambio de un paradigma, siempre tiene que ver con una crisis y la forma en la que ésta se resuelve. Si bien, la economía no funciona con base en recetas, pareciera que particularmente hay una “cura” que es efectiva durante cierto plazo. De esta forma la visión *keynesiana* irrumpe en la actividad económica durante la posguerra y logra sacar al Reino Unido y otros países de la profunda crisis económica.

A este estado paternalista se le denominó *Welfare State* o Estado del Bienestar, el cual se caracterizó años más tarde por un crecimiento desmedido del aparato burocrático, el cual, entre otras cosas, terminó por generar nuevas formas de crisis y así lograr el agotamiento del modelo *keynesiano* para dar lugar a una nueva era de liberalismo económico o neoliberalismo.

No obstante, parece ser que, con el transcurso de los años, se ha ido decantando este modelo, que, a raíz de las desigualdades que genera, permite una nueva intervención del Estado en la economía, buscando así -irónicamente- un equilibrio. Nace así el modelo de economía mixta, de una forma un tanto discreta¹⁸, en la que participa el Estado en la economía como agente económico capaz de influir en la asignación de recursos tal como hemos referido de manera más amplia en el primer capítulo del presente ensayo.

¹⁸ Si bien, en la discusión académica existe el debate entre participación del estado *versus* libre mercado, en la práctica la mezcla de ambos se fue diluyendo con el paso de los años después de la Guerra Fría y la caída del Muro de Berlín, de modo que no existió una polarización del mundo tomando una u otra postura, sino que pareciera ser que gradualmente se fue aceptando.

A pesar de que las políticas públicas fueron creadas en los años cincuenta en los gobiernos anglosajones, tuvieron que pasar muchos años para que llegaran a México (Martínez Anzures (coord.), 2017), donde además fue necesario un proceso de cambios¹⁹ que fueron creando las condiciones para el establecimiento de las políticas públicas como medio para la solución de los problemas.

Para América Latina y en particular para México, se incorporan en los años 90's y su importancia nace de la propia redefinición para crear y poner en marcha programas de gobierno estrechamente ligados a decisiones políticas, viables en su implementación y ligadas a una lógica de evaluación continua, así como de rendición de cuentas. (Martínez Anzures (coord.), 2017, pág. 152)

De esta manera se tiene hoy en día diferentes definiciones de política pública, que, si bien pueden tener sus particularidades, casi todas apuntan en el mismo sentido. Una de las más completas puede ser la siguiente:

Una política pública puede ser definida como una intervención deliberada del Estado para corregir o modificar una situación social o económica que ha sido reconocida como problema público. Pero no cualquier intervención, regulación o acción pública es una política pública. Para responder a ese nombre, han de ser decisiones tomadas por los órganos ejecutivos o representativos del Estado -y no por los particulares- con el propósito explícito de modificar el *statu quo* en un sentido determinado, mediante el uso de los recursos normativos, presupuestarios y humanos con los que cuenta el sector público -al menos parcialmente o como punto de partida- y en un horizonte temporal razonablemente definido. (Merino, 2013, pág. 17)

De esta manera, las políticas públicas logran colocarse como el principal instrumento del Estado para la solución de problemas sociales en conjunto con la población y bajo los esquemas actuales de participación ciudadana, en un contexto donde las personas han adquirido mayores facultades y responsabilidades como miembros de una sociedad.

¹⁹ La pérdida de legitimidad del gobierno mexicano a través del agotamiento del partido hegemónico (PRI) y del debilitamiento de la figura presidencial como figura principal de poder, hizo que gradualmente se fueran creando medios de participación y consenso entre los ciudadanos con el fin de recuperar la empatía perdida. Con la aprobación de la Ley de Planeación en el sexenio de José López Portillo se da el primer parteaguas en materia de participación. En el sexenio siguiente, sucede otro hecho sin precedentes, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari crea el programa *Solidaridad*. El primero en su tipo en México con características de política pública orientado al desarrollo de la población con mayor rezago económico y social. A partir de estos hechos, se comienza una transformación en la Administración Pública Federal que permite cada vez más la participación ciudadana.

El gobierno deja de ser así un conjunto de órganos ligados por un proyecto político único, para comenzar a ser un productor de decisiones y de cursos a seguir: de tantas políticas públicas como lo exijan las necesidades sociales y económicas; y tantas como lo determinen las agendas públicas trazadas por los ciudadanos que pagan impuestos, eligen líderes entre partidos diferentes y se organizan para defender intereses. Ciudadanos que han abandonado gradualmente la condición de súbditos pasivos de una administración grande y generosa para convertirse en individuos que exigen respuestas porque pagan impuestos, deliberan, votan y se hacen escuchar. (Merino, 2013, pág. 30)

En México, a partir de un nuevo enfoque de la Administración Pública Federal (APF), se insta un modelo de intervención por medio de políticas públicas.

Sin duda con la puesta en marcha de las políticas públicas se redondea el actuar gubernamental y se atienden de manera puntual los requerimientos de bienes y servicios públicos para la ciudadanía. Pero no sólo ello, sino que agregan valor sustancial a programas con un destino preciso, tomando en cuenta que la incorporación de políticas públicas surge de un diagnóstico y definición dentro de la agenda de gobierno para su implementación, puesta en marcha, monitoreo y evaluación; para, en su caso, ajustar o replantearla. Este ciclo se aplica a toda la política pública y su éxito depende en buena medida, de su adecuado diseño. (Martínez Anzures (coord.), 2017, pág. 152)

Considerando lo anterior, se puede establecer que existen instancias de gobierno federales y locales que tienen entre sus objetivos apoyar a los emprendedores²⁰.

En este sentido, el desarrollo paulatino de los programas e instituciones fue fundamental para tener los resultados actuales. Este proceso inicia en 1995 con la creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que concluye en 2002, año en que fue publicada la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MiPyME, posteriormente, en 2004 se crea el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME). Para 2013 se

²⁰ No obstante, los emprendedores sociales aún no están considerados dentro de la población objetivo de ningún programa de política pública, tema que abordaremos más adelante.

crea el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Fondo Emprendedor con la finalidad de apoyar a los emprendedores y MiPyME y un año después, se fusionan el Fondo PyMe y el Fondo Emprendedor, creando así el Fondo Nacional Emprendedor. (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2018, pág. 15)

El actual INADEM es un órgano que depende directamente de la Secretaría de Economía (SE); es uno de los más profesionalizados institucionalmente y es la entidad más evolucionada de apoyo a los emprendedores, ya que logra acumular toda la experiencia desde 1995. Incluso las convocatorias de INADEM están dirigidas hacia empresarios de todos los tamaños, pero principalmente pequeños y medianos con un perfil de empresa formal, orientado principalmente hacia la industria manufacturera y de la transformación. Sin embargo, el INADEM no es la única institución que otorga financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas, aunque sí podría ser la más representativa.

Otras dos instancias importantes²¹ de apoyo a los emprendedores son el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES) y la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU).

El INAES, es la evolución del anterior Fondo Nacional para las empresas en Solidaridad (FONAES), cuyo objetivo era apoyar proyectos con un enfoque más próximo a la economía social y solidaria. Creado por el artículo 13 de la Ley de la Economía Social y Solidaria, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 23 de mayo de 2012 como un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) con autonomía técnica, operativa y de gestión. (Presidencia de la República, 2012)

La actual SEDATU fue creada mediante el artículo Décimo Transitorio de la reforma a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal publicada en el DOF el 2 de enero de 2013 (Presidencia de la República, 2014); tiene como antecedente directo a la Secretaría de la Reforma Agraria la cual tenía como objetivo primordial ejecutar el reparto agrario y regularizar los asuntos relacionados con los ejidatarios y comuneros. Como parte de sus actividades, comenzó otorgando créditos productivos orientados hacia emprendedores en zonas rurales, semi urbanas y urbanas con bajo nivel de desarrollo a través de programas emblemáticos; el

²¹ Si se considera la cantidad de recursos entregados como determinante de la importancia de una institución en el apoyo a los emprendedores, se tendría que hacer mención que la institución que aportó mayores recursos en 2013 fue SAGARPA, con \$9,437 millones de pesos (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2018, pág. 26), sin embargo, se resaltan estas dos instancias debido a que fueron objeto de transformación y fortalecimiento institucional.

Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios (FAPPA), el Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG) y Joven Emprendedor Rural (JER).

Ambos modelos de financiamiento -FONAES y FAPPA/PROMUSAG/JER- tuvieron características muy cercanas a las microfinanzas, ya que utilizaban la metodología de grupo solidario como condición principal para la evaluación de los proyectos y la entrega de recursos.

Cada uno de ellos desde su campo, ha impulsado por medio de programas de apoyo financiero y no financiero al sector emprendedor mexicano²², sin embargo, aún no existe un programa orientado específicamente al emprendimiento social. Lo cual tampoco implica que emprendedores sociales no hayan tenido acceso a recursos, sino que quizás accedieron bajo la característica de emprendimiento tradicional. Esto significa que no se tiene un registro adecuado de los proyectos de emprendimiento social, lo cual genera dos situaciones poco favorables; la primera es que al no tener identificados a los proyectos de emprendimiento social, no se puede llevar un seguimiento adecuado y brindarles apoyo en caso de ser necesario y el segundo es que tampoco se tiene un registro del beneficio social generado por el proyecto ni el impacto de su producción como proporción del Producto Interno Bruto (PIB); esto a su vez imposibilita que el Estado reconozca la aportación de la empresa social y sus avances en el cumplimiento de objetivos y éstos no sean contabilizados como resultado de la aplicación de una política pública.

3.2 La dificultad de fomentar el emprendimiento social desde las políticas públicas

Para que el emprendimiento social sea considerado objeto de aplicación de una política pública, es necesario colocar en la opinión pública sus elementos, necesidades y ventajas. A pesar de que los emprendedores ya se encuentran entre la población objetivo de diferentes programas de apoyo, el emprendimiento social -en el mejor de los casos- aún es considerado como una actividad derivada del emprendimiento y no como una actividad diferente, y, en el peor de los casos ni siquiera aparece en el radar de quienes hacen política pública.

El emprendimiento tradicional representa una válvula de escape frente a la falta de empleos (principalmente de la población juvenil), como ya se estableció en el capítulo anterior, lo cual

²² Es importante resaltar la actividad del Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE), institución que, si bien no otorga financiamiento alguno, si promueve entre los jóvenes el emprendimiento mediante difusión, capacitación y vinculación.

sí es un problema público y por eso llama la atención del gobierno. Un motivo probable para que los emprendedores sociales no sean considerados aún dentro de las prioridades de la política pública es que son entendidos como un modelo de asistencia social, equiparable a la actividad de una Organización No Gubernamental (ONG) o de una Organización de la Sociedad Civil (OSC); por eso, la caracterización de la empresa social realizada en el apartado 2.1 del presente ensayo resulta importante; ya que establece, sobre la base de las diferencias, sus objetivos y alcances en materia económica y social.

Es entonces ineludible hacer notar a los *policy makers* las ventajas del modelo de emprendimiento social; ya que resuelve en primera instancia un problema de empleo (para el emprendedor y beneficiario directo) y en segunda instancia -y como consecuencia de lo primero- genera un bienestar (económico y social) en un grupo de personas involucradas en el proyecto que podrían catalogarse como beneficiarios indirectos.

Aguilar Villanueva plantea que “Algunos problemas son respaldados por organizaciones poderosas y argumentos culturalmente significativos; otros cuentan con voces dispersas e introducen argumentos alternativos a los comúnmente usados” (2000, pág. 23). De acuerdo con él, es probable que el emprendimiento social se encuentre más en lo segundo que en lo primero. Con algunas voces dispersas o de escaso impacto más allá del propio medio, no se ha logrado llamar la atención para colocar las necesidades de los emprendedores sociales como una prioridad en los asuntos de gobierno.

Si bien, los emprendedores sociales son mencionados en el Plan Nacional de Desarrollo 2013–2018 (PND) la argumentación de su inclusión es prácticamente nula, lo cual puede deberse a la falta de elementos que caractericen al emprendimiento social y que efectivamente permitan que se logre apreciar como un elemento crucial con aportes económicos y sociales.

La argumentación de la política es, por lo tanto, el núcleo que justifica las razones por las que es necesaria la intervención del Estado para solucionar un problema social. Y en ese sentido, consta de tres partes: la técnica, la política y la social. La primera se refiere a los datos que sustentan el diagnóstico original del problema y también de las soluciones planteadas; la segunda, a las razones políticas por las que se eligió ese problema por encima de otros; y la tercera, a la forma que se adopta para explicar a la sociedad la definición del problema y la ruta de solución. (Merino, 2013, pág. 113)

Quizá el problema actual en cuanto a la aplicación de una política pública orientada hacia el fomento al emprendimiento social, parte de un incipiente diagnóstico y escasa argumentación en el Plan Nacional de Desarrollo.

El PND contempla cinco metas nacionales; dentro de la número IV: México Próspero, se encuentra la estrategia 4.8.4; Impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas; y en una de sus líneas de acción se lee “fomentar los proyectos de los emprendedores sociales, verdes y de alto impacto” (Gobierno de la República, 2018).

Es importante el hecho de que dicho enunciado esté contenido en el Plan Nacional de Desarrollo, ya que en teoría es el instrumento que dicta la política nacional en diferentes ámbitos; sin embargo, la sola mención no implica que en la práctica exista un instrumento de apoyo ya que puede haber múltiples situaciones que imposibilitan la ejecución del PND en todas las áreas establecidas.

Esto se debe en ocasiones a una falta de recursos por parte de las instituciones, o debido a que las acciones pueden ser de un carácter tan innovador –como puede ser el caso del emprendimiento social- que hay que desarrollar una serie de elementos previos para poder llevarla a cabo. Como establece Aguilar Villanueva (2000, pág. 23), “unos son problemas de rutina, programables; otros son inéditos, a encarar con medidas innovadoras”. Y es que justamente el emprendimiento social es de un carácter tan innovador, que la respuesta del Estado por muy pronta que ésta sea, siempre estará un paso atrás.

Un elemento fundamental a desarrollar, que pueda responder al reto de apoyar a las empresas sociales, necesariamente tendría que ser un instrumento de evaluación de proyectos que considere la creación de valor social²³, debido a que un emprendedor social busca obtener un beneficio no sólo económico, sino también social²⁴.

²³ En el capítulo anterior se abordó el tema del valor social como objetivo de los emprendedores sociales.

²⁴ Tradicionalmente, la evaluación de proyectos de inversión considera el cálculo de flujo de efectivo para determinar el Valor Actual Neto o Valor Presente Neto (VAN o VPN) y las estimaciones de producción y ventas para calcular las utilidades esperadas y plasmarlas en estados financieros proyectados (estado de resultados). No obstante, esto es aplicable a un proyecto tradicional que busca maximizar beneficios económicos. Existen algunas propuestas que tratan de expresar el valor social en términos de rentabilidad, sin embargo, aún no existe un consenso sobre su aplicación al momento de evaluar un proyecto de emprendimiento social:

Para atraer inversión a proyectos con una generación alta de valor social se debe aportar al inversor información que le permita saber cuál ha de ser el rendimiento de la misma. Difícilmente un empresario puede situarse frente a una inversión sin realizar un análisis de la recuperación de ésta. La empresa necesita por lo tanto, poder volcar en su sistema el valor social en forma y manera que sea compatible con los sistemas de cálculo y datos con los que trabaja a la hora de tomar decisiones. El valor social tiene

Este beneficio “mixto” tendría que calcularse para la correcta evaluación del proyecto y que entonces sea sujeto de apoyo por parte de un programa.

Volviendo al diagnóstico, una posibilidad es que el tema no haya sido planteado con suficiente fuerza en la elaboración del PND vigente²⁵ por parte de la sociedad civil organizada o el sector académico, la otra posibilidad es que el Estado, no haya tenido la capacidad de plasmar de manera correcta el sentir de este sector empresarial. Probablemente una alternativa que permita establecer un diálogo con los *policy makers*, es la conformación de organizaciones de emprendedores sociales, como una cámara o confederación que logre un mayor impacto.

No todos los problemas, sin embargo, logran llamar la atención gubernamental y despertar su iniciativa. No todos logran con la misma facilidad y certeza formar parte del temario de los asuntos públicos y colocarse entre asuntos prioritarios del gobierno [...] Algunas cuestiones ni siquiera llegan a alcanzar la calidad de cuestión pública y son remitidas a la clase de asuntos privados o particulares exclusivos, sin interés para el Estado y a resolver cada uno por su propia cuenta. (Aguilar Villanueva, 2000, pág. 24)

Desde luego, no puede considerarse a los emprendedores sociales como un amplio sector con una voz capaz de llamar la atención de los órganos de gobierno encargados de las políticas públicas, a diferencia de las cámaras, confederaciones o consejos conformados por medianos y grandes empresarios. No obstante, resultaría importante colocar el emprendimiento social en la agenda de gobierno del próximo Presidente de la República²⁶.

Por agenda de gobierno, suele entenderse en la literatura el conjunto de problemas, demandas, cuestiones, asuntos, que los gobernantes han seleccionado y ordenado como objetos de su acción y, más propiamente, como objetos sobre los que han

además que recuperarse, pues ésta es la única manera de poder reintroducirlo en el sistema y seguir generando más valor social, se trata de un ciclo productivo. La tasa de recuperación del valor social (SROI), siguiendo el modelo de la tasa de recuperación de la inversión (ROI) en la economía financiera, es el indicador que trabaja con los parámetros que al empresario le son cercanos, conocidos y útiles. (González García, Valcárcel Dueñas, & Contreras Comeche, 2011)

²⁵ La Ley de Planeación vigente, establece en su Artículo 20 que el Plan Nacional de Desarrollo deberá elaborarse a través del Sistema Nacional de Planeación Democrática, con la participación y consulta de los diversos grupos sociales. También especifica en su Artículo 21 que el Presidente de la República deberá enviar el PND a la Cámara de Diputados para su aprobación a más tardar el último día hábil del mes de abril del año siguiente a su toma de posesión (para 2024 se reformó este artículo y se deberá entregar el último día de abril). A su vez, la Cámara de Diputados tendrá un plazo de dos meses para aprobarlo contado a partir de su recepción.

²⁶ Al cierre de la edición de este ensayo (Julio, 2018), Andrés Manuel López Obrador resultó ganador de la elección como Presidente de la República de los Estados Unidos Mexicanos.

decidido que deben actuar o han considerado que deben actuar. (Aguilar Villanueva, 2000, pág. 29)

En este sentido, resulta fundamental otorgar la relevancia justa al emprendimiento social y ello implica una ardua labor desde distintos sectores; la academia, la sociedad civil y por supuesto los propios emprendedores, quiénes deberán alzar la voz en busca del reconocimiento de sus necesidades en materia de política pública de acuerdo con el resultado planteado en el capítulo anterior sobre las causas de fracaso de los emprendedores sociales. Será entonces labor del Estado recabar las experiencias y realizar el diseño adecuado que permita incentivar este innovador modelo de negocios.

3.3 Impacto de la aplicación de las políticas públicas

Existe información disponible sobre las políticas públicas de apoyo a los emprendedores, lo cual será de mucha utilidad para brindar un panorama actual sobre los avances en esta materia, sin embargo, hay que reiterar que las estadísticas oficiales no permiten identificar los proyectos de emprendimiento social.

Un documento fundamental es el *Análisis transversal del gasto en políticas de apoyo a emprendedores*, publicado en 2013 por el Observatorio Nacional del Emprendedor (ONE)²⁷ en su sitio web y realizado en colaboración con el INADEM y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). En éste se realiza un análisis sobre las intervenciones orientadas al apoyo a emprendedores a nivel federal. Aunque no se ha actualizado desde esa fecha, el estudio realizado representa un buen parámetro sobre las acciones del gobierno mexicano a un año de haber iniciado el sexenio de Enrique Peña Nieto.

En 2013 se realizaron 67 intervenciones de apoyo a emprendedores y MiPyMEs a nivel federal, las cuales fueron administradas por 13 instancias distintas, entre ellas seis secretarías de Estado, un fideicomiso, cuatro organismos descentralizados y dos organismos desconcentrados. De estas intervenciones registradas, 29 (43%) puede clasificarse como

²⁷ En 2013 se firma un acuerdo entre el INADEM y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para crear el Observatorio Nacional del Emprendedor (ONE) cuya función principal es la generación y difusión de información, análisis estratégicos y recomendaciones de política pública que incidan en el ecosistema emprendedor y favorezcan la creación y el crecimiento de MiPyMEs competitivas y autosustentables. (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2018, pág. 16)

apoyos directos, es decir, que tienen objetivos explícitos de apoyo a MiPyMEs y emprendedores. (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2018, pág. 25)

Es importante poner atención en el diseño de las políticas públicas, ya que no todas las intervenciones están orientadas a la fase de emprendimiento, algunas otras están orientadas al crecimiento y a la consolidación, no obstante, algunas de ellas presentan dificultades en la definición de su población objetivo.

Cerca de un tercio de las intervenciones no especifica la etapa de emprendimiento apoyada (20 intervenciones, 30%). Entre las que sí lo hacen, la mayoría apoya empresas en crecimiento (55%, 37 intervenciones) o en consolidación (49%, 33 intervenciones), mientras que las empresas en etapa emergente o *start-ups* son las menos apoyadas (34%, 23 intervenciones). (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2018, pág. 29)

Esto confirma que efectivamente existen políticas públicas que apoyan financieramente a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a los emprendedores. No obstante, los apoyos financieros por sí solos no garantizan el éxito de una empresa.

El 70% de las intervenciones para emprendedores y MiPyMEs usualmente otorgan apoyos a fondo perdido (46 intervenciones) [...] De las 46 intervenciones que otorgan apoyos a fondo perdido, solamente 22 (48%) se encuentran acompañadas de capacitación, asesoría o certificación, para desarrollar planes de negocios o para fortalecer el aprendizaje que mejore la utilización de los recursos. (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2018, pág. 30)

Resulta claro entonces que los apoyos que deben brindarse a los emprendedores, no pueden tener sólo el componente financiero; sino que deben enfocarse en una variedad de dimensiones, entre las que se encuentran:

Apoyo de vinculación (enlace con incubadoras y cadenas productivas), capital humano (capacitación a personal o vinculan a egresados), cultura de emprendimiento (incentivos al emprendimiento como ocupación), infraestructura (financiamiento a la adquisición de bienes e insumos), políticas públicas (inserción de mejoras en las normas del entorno empresarial), mercados (fomento a las exportaciones, comercio electrónico, etc.) e

investigación y desarrollo (promoción de la innovación, investigación, etcétera). (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2018, pág. 32)

Es importante mencionar que las intervenciones de que da cuenta el ONE, están orientadas hacia diferentes tipos de beneficiarios, los cuales se clasifican en categorías que no son mutuamente excluyentes, de la siguiente manera:

Empresas (67%, 45 intervenciones), organizaciones sociales no constituidas legalmente, tales como empresas comunitarias y de subsistencia (43%, 29 intervenciones). Una proporción menor se encuentra destinada a instituciones del sector académico y de investigación (27%, 18 intervenciones) así como de tecnología e innovación (21%, 14 intervenciones). (Observatorio Nacional del Emprendedor, 2018, pág. 32)

Las intervenciones antes mencionadas orientadas al sector social, aún se encuentran lejos de estar comprendidas dentro del emprendimiento social, ya que las organizaciones sociales o empresas comunitarias no siempre tienen este carácter, de ahí la necesidad de hacer hincapié en que los datos se recolecten considerando al emprendimiento social como una figura diferente. Sería un error considerar a este sector social de la economía como equivalente a los proyectos de emprendimiento social.

Si bien es probable que en el diseño de las políticas públicas aún persistan errores o falta de claridad respecto a las necesidades de los emprendedores, es sumamente destacable la labor del Estado. De ninguna manera se puede negar que el apoyo existe. No obstante, el emprendimiento social aún está por ganar terreno, por lo que el Estado debe reaccionar pronto ante el panorama y las necesidades de una naciente -y cada vez más creciente- generación de emprendedores sociales.

Conclusiones

El presente ensayo brinda una visión panorámica del emprendimiento social mexicano; explorando su definición y construcción, los elementos que motivan a un emprendedor, los retos y realidades que enfrentan, las causas frecuentes de fracaso, sus ventajas económicas y sociales y la importancia de contar con políticas públicas específicas que los apoyen.

El emprendimiento social es una nueva forma de hacer negocios, más responsable, más humana y más altruista. No elimina por completo el sentido maximizador de beneficios de una empresa, pero se preocupa por redistribuir la renta y en términos más amplios, por un desarrollo humano sostenible, en el ámbito económico, social y ambiental.

Estas características lo convierten en un elemento que puede ser crucial para el progreso y para la construcción de una nueva realidad social. Imaginar el desarrollo de una nueva fuerza productiva bajo condiciones de equidad puede parecer una utopía. Pero si ha sido posible el éxito de varios casos alrededor del planeta y en particular en México; ¿Por qué no pensar en que este modelo puede replicarse? Y sobre todo ¿por qué no pensar que el Estado puede incentivar este modelo?

El emprendimiento social, tiene la virtud de mejorar el bienestar de una o más personas mediante la reasignación de recursos, reorientándolos desde una empresa social hacia las personas establecidas como su población objetivo, de esta manera -en términos económicos- genera una nueva combinación de equilibrio que incrementa los niveles de eficiencia en el sentido de Pareto, sin comprometer los recursos ambientales para las generaciones futuras

Aunque esta mejora significa un desplazamiento de la curva de indiferencia de un individuo o grupo de individuos, hay que trabajar para que el impacto del emprendimiento social sea lo suficientemente grande y perceptible en la función de bienestar social debido, principalmente, a que el efecto de la redistribución que provoca una empresa social en una comunidad determinada, pueda impactar de manera general en la economía nacional.

A pesar de su poca pero nada desdeñable participación en la redistribución de la renta, el emprendimiento social también resuelve un problema de empleo, generando un nuevo espacio productivo no sólo para el emprendedor, sino para todos los involucrados en el proyecto.

Esto es de suma importancia en un país como México con una creciente demanda de espacios laborales, principalmente por parte de los jóvenes que recién egresan de la Universidad y que pueden consolidar la empresa una vez que logren superar la etapa inicial y consigan mantenerse en funciones.

Es indudable que los emprendedores sociales, representan un cambio en el paradigma de la empresa tradicional, y a medida que éstos se han desarrollado, ha surgido también un cambio en el paradigma del consumo, lo que bien puede ser el complemento perfecto del emprendimiento social.

Este nuevo mercado aun no puede considerarse como dominante, pero sí un mercado que está ganando terreno importante. Los nuevos consumidores no sólo buscan la maximización de sus beneficios en relación producto-cantidad-calidad-costos, también se preocupan por que dicho producto tenga un beneficio adicional que sea sustentable. Dicha preferencia puede ser tan amplia como el mercado lo ofrezca; desde productos orgánicos, biodegradables, hechos con materiales reciclados, que formen parte de una cadena de comercio justo o que tengan un impacto social positivo. A esta nueva forma de consumo, se le puede denominar consumo responsable y es uno de los factores primordiales que impulsan el emprendimiento social y otras maneras de comercio sustentables.

El consumo responsable transforma por completo la teoría de la elección racional y el concepto de excedente del productor y del consumidor, generando así un valor adicional que satisface - para el consumidor- una necesidad que no puede medirse en términos de la satisfacción que implica el consumo, sino también de la satisfacción que representa para el consumidor ayudar en la conservación del medio ambiente y generar un bienestar en la sociedad. Esto también representa un beneficio para el productor, quien ofrece sus productos con un mayor valor agregado y obteniendo un excedente de su venta para después trasladarlo a su población objetivo.

A manera de conclusión se proponen dos perspectivas sobre las cuales trabajar. La primera más relacionada con el reconocimiento amplio del emprendimiento social en sus definiciones, en sus características económicas y en su construcción social. La segunda, en el sentido del soporte que requiere esta actividad para poder ser exitosa en todos los sentidos; desde la

rentabilidad económica, hasta el de su figura como empresa creadora de valor social, lo cual implica necesariamente el diseño y aplicación de políticas públicas.

Esto implica la conjunción de dos visiones que necesariamente tienen que presentarse como una unidad indivisible, ya que una no es válida sin la otra, sobre todo tratándose de temas que atañen al Estado y a la sociedad; “Sin propuestas de políticas públicas, las ciencias sociales serían un ejercicio estéril”. (Ayala Espino, 2004, pág. 33)

De esta manera, lo primero que debe considerarse si se desea dar un gran paso en la construcción de una cultura de emprendimiento social, es la adecuada caracterización de este modelo de negocios y su correspondiente establecimiento como figura jurídica y económica. De forma independiente a este proceso, es recomendable contar con un registro nacional de emprendedores sociales que logre recabar información valiosa de interés, tanto público como de otros emprendedores, lo cual ayudaría a la creación de redes de trabajo e intercambio de experiencias, que como ya vimos, es fundamental para el crecimiento y fortalecimiento del ecosistema emprendedor. Conocer más de cerca los proyectos de emprendimiento social y sus necesidades y objetivos permitiría actuar con rapidez en caso de que un proyecto necesite ayuda financiera o no financiera. Este acompañamiento permitiría reducir el número de empresas que cierran sus operaciones durante los primeros tres años de vida. Si bien existe el proceso de incubación, es probable que muchos emprendedores inexpertos necesiten acompañamiento y que éste pueda estar al alcance de su mano.

Desde luego conocer sus objetivos económicos y sociales también permitiría determinar su tasa de éxito como un principal indicador sobre su desempeño. De esta manera se podrían monitorear sus avances y los obstáculos que cada emprendedor encuentre en el camino y determinar si es necesario brindar apoyo en un área específica.

Toda vez que el proceso legislativo, normativo y operativo para establecer lo anterior puede tomar cierto tiempo, es necesario que se incluya al emprendimiento social y/o empresa social como una nueva figura empresarial para efectos del levantamiento de encuestas y generación de información estadística por parte del INEGI. De esta manera, los principales proyectos de información sobre los negocios en México – tal como los censos económicos o la encuesta sobre productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas- podrán integrar información valiosa que será de gran ayuda para conocer más sobre este sector.

Esto permitiría un diagnóstico correcto sobre las condiciones de los emprendedores sociales, lo cual sería una herramienta poderosa al momento de realizar el diseño y aplicación de políticas públicas para su beneficio.

Si partimos del hecho de que los modelos de emprendimiento tradicional y emprendimiento social funcionan de una manera totalmente diferente, las políticas públicas que existen actualmente dirigidas hacia el sector tradicional, no pueden hacerse sólo extensivas hacia los emprendedores sociales.

Resulta entonces primordial establecer un vínculo más estrecho entre los *policy makers* y los emprendedores sociales, de manera que los primeros se sensibilicen sobre las ventajas que ofrece este modelo.

Apoyar a los emprendedores sociales mexicanos deberá ser entonces, un elemento importante en la agenda gubernamental si es que se desea impulsar un modelo de empresa competitiva pero socialmente más justa y que contribuya al desarrollo del país.

Si se considera todo el potencial económico del emprendimiento social, éste podría convertirse en un sector que no sólo comience a ganar una participación cada vez más importante en el PIB nacional, sino que además genere condiciones para que muchos mexicanos logren superar las condiciones adversas en las que se encuentran. Considerando que las micro, pequeñas y medianas empresas generan el 76% del empleo nacional (INEGI, 2014), tenemos entonces un incentivo adicional para apoyar la creación y desarrollo de empresas sociales.

Por último, es necesario destacar la importancia del emprendimiento social fuera del entorno económico, ya que este modelo de negocios se encarga de disociar la idea de la acumulación de capital como una prioridad y sinónimo de éxito, toda vez que el actual modelo que permea en la sociedad -principalmente occidental- es el que nos ha llevado hasta este punto de agotamiento de recursos que no será sostenible por mucho tiempo si continúa al ritmo con que ha avanzado hasta nuestros días.

Desde un punto de vista personal, el modelo de emprendimiento social refleja un profundo sentido de conciencia acorde con las nuevas ideas de sostenibilidad, buscando el equilibrio entre los problemas de escasez de recursos sin dejar de lado el desarrollo humano. Sin duda, el emprendimiento social está sentando las bases y principios de un nuevo modelo empresarial que deberá permear en las próximas generaciones de emprendedores para contribuir a lograr una sociedad más justa.

Anexo 1. La función social del bienestar²⁸

La función social de bienestar es uno de los criterios que se pueden utilizar para evaluar el desarrollo económico y los resultados a los cuales pueden conducir las políticas y reglas que el gobierno aplica para corregir las fallas del mercado y distribuir el ingreso. La economía del bienestar supone que la única restricción que enfrenta el sector público para cumplir con esos objetivos es la “voluntad y disposición de pago” de los agentes económicos a la carga fiscal y a los precios que implica la provisión de los bienes y servicios públicos.

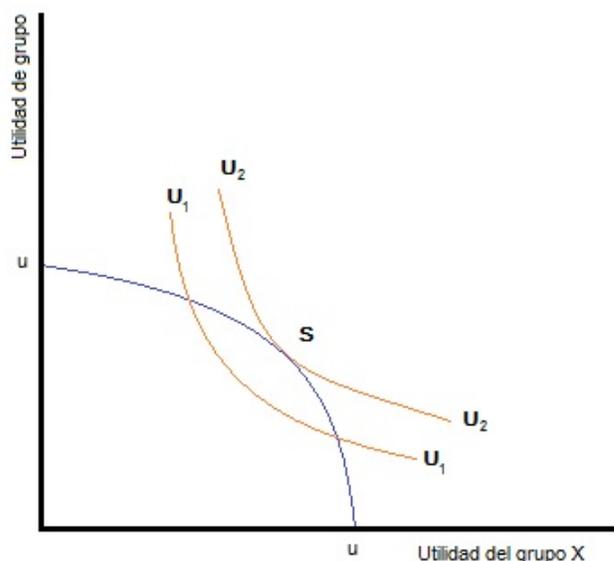
La función social de bienestar consiste en la agregación de las funciones de utilidad de los individuos, de acuerdo con la cual el bienestar social es una función de los niveles de utilidad de los individuos que forman la sociedad. Se pueden incluir otras variables: educación, salud y vivienda, entre otras, que reflejen la calidad de vida para ampliar el concepto de función de bienestar; sin embargo, en último término, su definición no es un asunto un tanto arbitrario, porque depende de la voluntad y valoración de los agentes económicos, incluidos los políticos y los burócratas.

Con respecto al grado de generalidad de la función de bienestar, convendría aclarar dos aspectos: primero, que la función social de bienestar no necesariamente refleja los objetivos de bienestar de la sociedad como un todo y, segundo, que el gobierno no adopta la función social de bienestar como el único criterio para diseñar y ejecutar las políticas públicas. La función de bienestar busca representar el “bien común”, lo cual es sin duda una noción ambigua, pero la función expresa, con mayor precisión, las metas de bienestar que el estado y la sociedad definen de algún modo, además, las políticas públicas que aplica el gobierno pueden ser evaluadas porque permite comparar más rigurosamente *vis a vis* las metas con los resultados realmente obtenidos.

Los individuos y la sociedad obtienen de los bienes que consumen un cierto nivel de utilidad. La función de bienestar es un instrumento útil para estudiar la elección de algún “estado social” cuando se tiene que elegir entre favorecer a un grupo en perjuicio de otros. Es plausible analizar una curva social de indiferencia que muestre las posibles combinaciones de utilidad

²⁸ Recuperado de Ayala Espino (Mercado, elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del Estado., 2004, págs. 100 - 103)

entre las que es indiferente la sociedad. La sociedad puede estar dispuesta a intercambiar una cierta reducción de la utilidad de uno de los grupos, por un aumento del otro, como se muestra en la siguiente gráfica:



La curva de indiferencia individual es uu , que es la que reporta la máxima utilidad al individuo y las curvas de indiferencia social están representados por $U_1, U_2 \dots U_n$. En la gráfica U_2 genera un nivel de bienestar social superior al que genera U_1 . El punto S , en la intersección de las curvas uu y U_2 , representa el nivel más alto atendible de bienestar social; conocido como el óptimo social. Este concepto puede ser reformulado en términos de otro conjunto de objetivos menos restrictivo que el criterio de Pareto. La función social de bienestar sirve para ordenar cualquier asignación de recursos a diferencia del principio de Pareto, con el cual sólo podemos saber qué situación es mejor que otra si todo el mundo está, al menos igual y alguien está mejor. El problema consiste en identificar la función social de bienestar.

Las políticas públicas que buscan cambiar la distribución del ingreso para mejorar el bienestar tienen que evaluar sus consecuencias sobre diferentes grupos sociales, desde el punto de vista de la eficiencia y la equidad. Para ello, se identifican un conjunto de oportunidades y se analizan las disyuntivas entre eficiencia y equidad; el equilibrio que se elija representa la función social de bienestar. El ejemplo típico es que con más impuestos progresivos se puede mejorar la equidad, pero la eficiencia económica disminuye. Los sistemas tributarios mal

diseñados pueden empeorar la eficiencia y la equidad, y los mejor diseñados, en cambio, pueden mejorarla.

La representación común de una función social de bienestar es $U = u_1 + u_2 + u_3 + \dots + u_n$. El problema que entraña esta definición es que mide la utilidad total de la sociedad, o lo que es lo mismo, la utilidad de todos sus miembros, pero no distingue entre los individuos pobres y ricos. Ello implica definir a quien debe buscar beneficiarse en la sociedad, a los más pobres o a todos los grupos.

Anexo 2. Chicza. Un caso de emprendimiento social de éxito en México²⁹

Chicza es un caso de emprendimiento social desarrollado en Quintana Roo y Campeche, en el sureste de México, que surge como respuesta a la crisis histórica de las comunidades chicleras.

Chicza es un chicle 100% natural que se cosecha de manera sustentable de los árboles de chicozapote en la selva maya, es un producto orgánico certificado y biodegradable, producido por un consorcio de cooperativas bajo un esquema de comercio justo.

En 2003 se constituye el Consorcio Chiclero como una empresa social integradora, resultado de la fusión de sociedades cooperativas y de producción rural de los estados de Quintana Roo y Campeche.

Después de cuatro años de investigaciones financiadas principalmente con sus propios recursos, el consorcio obtuvo a nivel experimental, seis diferentes fórmulas para la producción de goma base y goma de mascar. A principios de 2007, el consorcio instaló una planta piloto para la producción de goma de mascar, y logró ajustar las formulaciones para producir a nivel artesanal, una goma que contiene cuando menos 40 por ciento de látex orgánico certificado, mezclado con aromas, sabores, y aditivos naturales, consolidando así un proceso de apropiación de un recurso natural que se ha comercializado por cien años como materia prima.

El consorcio chiclero, que administra la producción, la logística, el comercio y las finanzas, ha demostrado que es posible realizar una cosecha sustentable del chicle, elaborar Chicza y construir un negocio rentable. A poco más de diez años de haber emprendido el camino para darle valor agregado y transformar la materia prima del chicle en goma de mascar, el coraje y la perseverancia han dado sus frutos: hoy, este producto elaborado significa un ingreso seis veces mayor para un chiclero.

Hoy en día, Chicza es una marca consolidada que no sólo reporta beneficios económicos a las 46 cooperativas chicleras, también se preocupa por el bienestar de las comunidades de productores de chicle de las selvas tropicales del sur de México, las cuales se ven beneficiadas con fondos de capitalización, retiro y previsión social, además de becas escolares para los hijos de los chicleros.

Con cada vez más canales de distribución, es posible encontrar Chicza en tiendas departamentales y mercados de productos orgánicos. Actualmente se vende con éxito dentro y fuera de nuestro país y se puede adquirir en Alemania, Italia, Suecia, Inglaterra y otros países de Europa.

²⁹ Agradezco al Mtro. Miguel Ángel Aldrete Pelayo por la autorización a nombre del Consorcio Chiclero para incluir en este ensayo el caso de Chicza, así como por la información multimedia proporcionada para la elaboración de este anexo.

Bibliografía

- Aguilar Villanueva, L. F. (2000). *Problemas públicos y agenda de gobierno*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Amorós, J., & Niels, B. (2013). *Global Report: Global Entrepreneurship Monitor*. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor: <http://www.gemconsortium.org/report>
- Ayala Espino, J. (1992). *Límites del mercado, límites del estado. Ensayos sobre economía política del Estado*. México: Instituto Nacional de Administración Pública INAP A.C.
- Ayala Espino, J. (2001). *Economía del sector público mexicano*. México: Esfinge.
- Ayala Espino, J. (2004). *Mercado, elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del Estado*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Cajiga Calderón, J. F. (15 de Mayo de 2018). *Centro Mexicano para la filantropía*. Obtenido de https://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto_esr.pdf
- Cienfuegos Salgado, D. (2017). *Una historia de los derechos humanos en México. Reconocimiento constitucional y jurisdiccional*. México: CNDH.
- CONEVAL. (24 de Mayo de 2018). *Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social*. Obtenido de Coneval: www.coneval.gob.mx
- Gobierno de Colombia. (28 de Diciembre de 2016). *Gobierno de Colombia - Función Pública*. Obtenido de La importancia de generar valor público en las sociedades del siglo XXI: <http://www.funcionpublica.gov.co/eva/red/publicaciones/la-importancia-de-generar-valor-publico-en-las-sociedades-del-siglo-xxi>
- Gobierno de la República. (15 de Mayo de 2018). *Plan Nacional de Desarrollo 2013 - 2018*. Obtenido de <http://pnd.gob.mx/>
- González García, N., Valcárcel Dueñas, M., & Contreras Comeche, R. (17 de Febrero de 2011). *Nittúa - Plataforma para el cambio social*. Obtenido de http://www.nittua.eu/?attachment_id=816
- INEGI. (2014). *Censos Económicos*. Aguascalientes, México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Kluk, C. (2016). *Innovación social. Creando soluciones para la vida*. México: Promotora Social México - Índice Fons+.
- Krugman, P. R., & Robin, W. (2007). *Macroeconomía: introducción a la economía*. Barcelona: Reverté.
- Mankiw, G. N. (2012). *Principios de Economía*. México: Cengage Learning.
- Martínez Anzures (coord.), L. M. (2017). *Antología sobre teoría de la administración pública*. México: Instituto Nacional de Administración Pública A.C.
- Merino, M. (2013). *Políticas públicas. Ensayo sobre la intervención del Estado en la solución de problemas públicos*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas CIDE.
- Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. (1992). *Hacienda pública teórica y aplicada*. Mexico: McGraw Hill.
- North, D. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Observatorio Nacional del Emprendedor. (31 de Mayo de 2018). *Observatorio Nacional del Emprendedor*. Obtenido de www.one.inadem.gob.mx
- Organización de las Naciones Unidas. (31 de Mayo de 2018). *Objetivos de Desarrollo Sostenible* . Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Parkin, M., & Loría , E. (2010). *Microeconomía. Versión para américa latina*. México: Pearson.
- Phelps, E. (1986). *Economía política. Un texto introductorio*. Barcelona.
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2003). *Microeconomía*. Madrid: Prentice Hall.
- Presidencia de la República. (2012). *Ley de la Economía Social y Solidaria*. México: Diario Oficial de la Federación.
- Presidencia de la República. (2014). *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal*. Mexico: Diario Oficial de la Federación.
- Ricossa, S. (1990). *Diccionario de economía*. México: Siglo XXI.
- Roll, E. (1994). *Historia de las doctrinas económicas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (1998). *Macroeconomía con aplicaciones a México*. México: Mc Graw Hill.
- Stiglitz, J. E. (2000). *La economía del sector público*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Stiglitz, J. E. (2012). *El precio de la desigualdad*. México: Taurus.
- The Canadian Social Entrepreneurship Foundation. (15 de Mayo de 2018). *The Canadian Social Entrepreneurship Foundation*. Obtenido de CSEF: http://www.csef.ca/what_is_a_social_entrepreneur.php
- The Failure Institute - Promotora Social México. (31 de Mayo de 2018). *The Failure Institute*. Obtenido de <https://thefailureinstitute.com/wp-content/uploads/2017/04/Fracaso-emprendedores-sociales-low-res.pdf>
- Varian, H. R. (2010). *Microeconomía intermedia* . Barcelona: Antoni Bosch.



