



EL EMPRENDEDOR SOCIAL COMO PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE EL TERCER SECTOR Y LA SOCIEDAD CIVIL

José Luis García Delgado^(a), Ángela Triguero^(b) y Juan Carlos Jiménez^(c)

^(a)Universidad Complutense, ^(b)Universidad de Castilla-La Mancha y ^(c)Universidad de Alcalá

Resumen

Las páginas que siguen parten de la delimitación del concepto de emprendedor social en la literatura, trazándose a continuación una medición de la presencia de este tipo de emprendedores en España y en los países de nuestro entorno más próximo a partir del módulo específico incluido en el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) del año 2009. En el epígrafe siguiente se intenta aclarar por qué al empresario social se le puede considerar como enlace entre el tercer sector y la Sociedad Civil. Por último, se realiza una comparación, integrando la figura del empresario social en los resultados obtenidos para el conjunto del tercer sector en España en distintos estudios realizados en la última década bajo la dirección del profesor García Delgado y el patrocinio de la Fundación ONCE, con el fin de examinar el posible grado de implicación del emprendedor social en el sector no lucrativo. Un breve apunte conclusivo cierra el trabajo.

Abstract

The following pages stem from the delimitation of the concept of social entrepreneur in the literature, followed by sketching a measurement of the presence of this type of entrepreneur in Spain and the nearest surrounding countries based on the specific model included in Global Entrepreneurship Monitor (GEM) for 2009. In the next section, an attempt is made to clarify why social businesspeople can be considered as a link between the third sector and civil society. Finally, a comparison is made, integrating the figure of social businesspeople into the results obtained by the third sector as a whole in Spain in different studies carried out during the past decade under the direction of Professor García Delgado, with the sponsorship of the ONCE Foundation, in order to examine the possible level of the involvement of social entrepreneurs in the not-for-profit sector. The study is completed with a brief concluding note.

1. Introducción

En su definición más habitual, el término *empresedor social* hace referencia a un individuo (*empresario*) que, utilizando estrategias y mecanismos de mercado, es capaz de paliar problemas sociales de forma innovadora, causando un impacto positivo en el conjunto de la sociedad. De este modo, el papel del empresariado social es fundamental para resolver situaciones donde tanto los mecanismos de mercado tradicionales como el sector público han fallado. Pese a que no hay consenso sobre qué entendemos por empresario social –en realidad, tampoco lo hay sobre el concepto mismo de *empresario*–, en estas páginas se entiende que el emprendedor social es un punto de encuentro –y enlace entre el tercer sector y lo que se denomina *sociedad civil*. Muchos de estos emprendedores gestionan o participan en las entidades del llamado, en sentido amplio, tercer sector. Además, como ocurre con este, el empresario social surge como consecuencia de la existencia de fallos del mercado y de fallos en los instrumentos de apoyo del Estado del Bienestar para satisfacer las demandas de los ciudadanos.

Parte del empresariado social coincide con el tercer sector y parte no. Esta creencia justifica que el estudio de la empresa social y del emprendedor social se hayan abordado, hasta hace

relativamente poco tiempo, de forma separada. Por un lado, se ha estudiado la participación activa de estos emprendedores sociales en una larga lista de entidades del denominado tercer sector: asociaciones, fundaciones o empresas sociales como las cooperativas. Por otra parte, se ha llamado la atención acerca de la labor social de muchos empresarios que operan tanto en las empresas de mercado como en el sector no lucrativo. La cuantificación y la medición de este fenómeno, desde ambas perspectivas, son difíciles y, como se comprobará más adelante, no se puede entender el emprendedor social sin el engranaje del tercer sector, ni viceversa.

Las páginas que siguen parten de la delimitación del concepto de emprendedor social en la literatura, trazándose a continuación una medición de la presencia de este tipo de emprendedores en España y en los países de nuestro entorno más próximo a partir del módulo específico incluido en el *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* del año 2009. En el epígrafe siguiente se intenta aclarar por qué al empresario social se le puede considerar como enlace entre el tercer sector y la Sociedad Civil. Por último, se realiza una comparación, integrando la figura del empresario social en los resultados obtenidos para el conjunto del tercer sector en España en distintos estudios realizados en la última década bajo la dirección del profesor García Delgado y el patrocinio de la Fundación ONCE, con el fin de examinar el posible grado de implicación del emprendedor social en el sector no lucrativo. Un breve apunte conclusivo cierra el trabajo.

2. El emprendedor social: concepto y caracterización

En los últimos años, el concepto de emprendedor social ha sido muy discutido en la literatura económica¹. Autores como Bosma y Levie (2010) consideran que el concepto incluye a individuos y a distintos tipos de empresa que utilizan la creatividad o ideas innovadoras tanto para obtener beneficios individuales como para intentar conseguir una sociedad mejor.

Pese a que son numerosas las definiciones que se han dado de empresario social, la búsqueda de beneficios sociales es un requisito que necesariamente estos deben cumplir. En este sentido, Fowler (2000, p. 649) relaciona la figura de empresario social (*social entrepreneurship*) con «la creación de estructuras, relaciones, instituciones, organizaciones y prácticas capaces de generar y mantener beneficios sociales». La necesidad de que este ejerza una misión social se repite en la mayoría de propuestas que tratan de delimitar el concepto. En dichas definiciones también se habla de la creación de valor social por parte de los empresarios sociales (Dees, 2001; Austin, Stevenson y Wei-Skillern, 2006; Peredo y McLean, 2006) e, incluso, de la capacidad que tienen de resolver problemas sociales complejos y urgentes o de facilitar acuerdos entre los distintos agentes sociales, contribuyendo a la construcción de una sociedad mejor (Alvord, Brown y Letts, 2004; Sharir y Lerner, 2006).

¹ Un panorama de esta discusión en MOREIRA y URRIOLAGOITIA (2011). En ese mismo volumen de la *Revista Española del Tercer Sector* (núm. 17, enero-abril), dedicado al «emprendimiento social», el lector encontrará otros artículos sobre este tema.

Aparte de esta búsqueda de beneficio social, el otro rasgo distintivo del empresario social es su carácter innovador. Según Dees (2001), el logro de esa misión social exige que este tipo de empresario busque soluciones novedosas e innovadoras. Dicha innovación es necesaria para descubrir nuevas oportunidades que le ayuden a cumplir sus objetivos. Para ello, este debe hacer una clara y continua apuesta por la innovación, decantándose por nuevos productos, procesos de producción, formas de comercialización y métodos de gestión que mejoren la eficacia de la empresa, y, con ella, la ganancia global para el conjunto social. Además, este autor supone que el empresario social no se siente limitado por los escasos recursos de los que dispone y destaca por su audacia y valentía, además de ser capaz de aprender de la experiencia acumulada para reconocer los nuevos retos y oportunidades que se le presentan. De este modo, el empresario social es un emprendedor que es capaz de encontrar soluciones innovadoras para resolver problemas sociales de forma inmediata y a corto plazo, y también movilizar ideas, capacidades, recursos y agentes sociales para transformar y mejorar la sociedad futura (Alvord *et al.*, 2004). Precisamente, es esa capacidad de combinar recursos de una manera innovadora la que va a permitir satisfacer necesidades sociales no resueltas ni por el sector público ni por otro tipo de empresarios y, de ese modo, ser catalizador del cambio social (Mair y Martí, 2006).

El emprendedor social no es solo un *visionario* que percibe la oportunidad para llevar a cabo un *sueño* que le permite obtener tanto beneficios privados como cumplir su misión social, sino que, una vez que ha montado su negocio, fundado su empresa u organizado una asociación, es capaz de emplear las innovaciones de terceros generando un mayor valor añadido para el conjunto de la sociedad (Peredo y McLean, 2006). Precisamente, es esta forma innovadora de gestión de empresas tradicionales o de formas jurídicas más novedosas (*new ventures*) a la que se refieren estudios como los de Zahra, Gedajlovic, Neubaum y Shulman (2009) cuando estudian las peculiaridades y distintos tipos de emprendedor social.

Entre las organizaciones más conocidas por su apoyo al emprendedor social hay que destacar la labor de fundaciones como Ashoka², Echoing Green o Schwab, entre otras. Todas ellas reconocen la labor de estos individuos para solucionar fallos del mercado y del Estado con estrategias innovadoras y financieramente sostenibles. Dichos empresarios no solo se enfrentan a problemas diversos, sino que también intentan ver cuáles son sus causas y proponer soluciones que otros pueden replicar en otros lugares y contextos, viéndose así aumentadas aún más las externalidades positivas para el resto de la sociedad. Según Ashoka (2014), los empresarios sociales son más eficientes que algunas ONG de carácter supranacional porque conocen mejor las necesidades específicas de los ciudadanos, al estar próximos a lo que conocemos como sociedad civil. Estos individuos tienen que tener tanto las características que se le suponen a un empresario innovador –un emprendedor de negocio tiene que ser eficaz, creativo y afrontar los numerosos retos que se le plantean en la empresa– como creer en la posibilidad de conseguir un mundo mejor y dedicar su esfuerzo a dicha labor. El lema de Ashoka es que «Todo el mundo puede cambiar el mundo» (es decir, que todos podemos ser *social changemakers* y,

² No es casual que el fundador de la Fundación Ashoka, William Drayton, haya recibido reconocimientos por parte de la sociedad y de instituciones de todo el mundo. Este emprendedor social recibió el Premio Príncipe de Asturias de Cooperación y Desarrollo en el año 2011. Drayton, tras adquirir una amplia experiencia en el mundo empresarial y en distintas asociaciones, fundó dicha entidad en 1981 y, en la actualidad, Ashoka es la mayor red internacional de emprendedores sociales innovadores, apoyando el trabajo de 3.000 emprendedores sociales en 71 países de todo el mundo. De ellos, 23 son españoles.

de ese modo, el empresario se convierte en un «misionero sin religión», pero con «doctrina»). En la misma dirección, organizaciones análogas a la anterior entienden que un emprendedor social es un tipo de emprendedor que utiliza sus conocimientos y experiencia para mejorar el mundo a través de soluciones de mercado que incorporan altas dosis de creatividad e innovación (Fundación Schwab, 2014). Estos emprendedores están presentes en tanto en el sector privado como en el tercer sector (e incluso en el sector público), teniendo una especial relevancia por la labor que desarrollan tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. Esta actividad emprendedora también es fundamental en campos tan diversos como la educación, la salud, el medio ambiente y el desarrollo empresarial. En suma, la peculiaridad de los empresarios sociales es su carácter innovador y su deseo de transformar la sociedad en un mundo mejor. Por esta razón, el empresario social puede estar presente tanto en organizaciones sin ánimo de lucro como en empresas privadas o cualquier otro tipo de entidad.

3. Perfil e importancia del empresario social en España

Pese a la importancia que tienen los emprendedores sociales para el crecimiento económico y el progreso de una sociedad, la información –cuantitativa y cualitativa– sobre este tipo de iniciativas empresariales es relativamente escasa. Con el objeto de medir la magnitud y la importancia real de este fenómeno, se inició en el año 1998 el proyecto denominado *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* por el *Babson College* y la *London Business School*. La iniciativa GEM es un proyecto de investigación que surge con la intención de analizar la actividad emprendedora, así como los factores que influyen en la creación de nuevas empresas. Desde sus inicios, el proyecto GEM ha tenido un marcado carácter internacional, y más de quince años después proporciona datos comparables sobre la actividad emprendedora de todos los países participantes (en la actualidad, aproximadamente 100 equipos nacionales investigan la actividad emprendedora del 75 % de la población y el 89 % del PIB mundiales)³.

A pesar de que el estudio del empresariado social no era uno de los objetivos iniciales del proyecto GEM, en 2009 sus responsables decidieron incluir cuestiones adicionales para delimitar su importancia en el conocido como *GEM Adult Population Survey (APS)*. De ese modo, en dicho año, el proyecto GEM realizó aproximadamente 150.000 entrevistas en 49 países, permitiendo de nuevo comparar distintas iniciativas y tipos de emprendedores. A saber: las iniciativas emprendedoras *potenciales* –aún no desarrolladas y que son solo una idea o intención–, las iniciativas emprendedoras *jóvenes* –en estado temprano o *early stage*– que aún no estarían consolidadas y que incluyen a las iniciativas nacientes (hasta 3 meses de actividad) y las nuevas (de 3 a 42 meses); y, por último, las iniciativas emprendedoras *consolidadas* que llevan más de 42 meses funcionando.

³ En España, la andadura del Proyecto GEM se inició en el año 2000 con la constitución de un equipo de carácter nacional ubicado en el IE Business School. A partir de 2003, el proyecto creció con la constitución de los equipos regionales de Andalucía, Cataluña y Extremadura, pioneros en la implantación de la metodología GEM en una región. A estos equipos les siguieron otros en el resto de las Comunidades Autónomas, participando todo el territorio nacional en dicho proyecto a partir de 2005.

Estas categorías permiten cuantificar la magnitud de la tasa de actividad emprendedora en un gran número de economías del mundo, pero no la magnitud de la *actividad emprendedora social* (SEA). Por esta razón, dicho estudio incluyó once nuevas preguntas que permitían distinguir al emprendedor social de la figura del empresario o emprendedor en general. La tarea no fue sencilla. El proyecto GEM consigue dicha información preguntando de forma explícita si el encuestado –solo o con otros– está en la actualidad poniendo en marcha o es propietario y gestiona cualquier tipo de actividad, organización o iniciativa con un objetivo especialmente social, medio ambiental o de servicio a la comunidad. La información obtenida es muy interesante (Tabla 1), si bien, incluso aclarando que estarían incluidos en este concepto la realización de servicios sociales o de formación a colectivos desfavorecidos, el uso de beneficios para fines sociales o grupos de autoayuda para la acción comunitaria, hay países, como España, donde el porcentaje de población activa que se clasifica dentro de cada categoría de emprendedor social no es muy alto. Los datos para 2009 permiten afirmar que en España el 1 % de la población activa forma parte del denominado empresariado social. Aunque la mayoría de estas personas lleven en actividad menos de tres años y medio, la información coincide con la bonanza apuntada por otros estudios respecto al auge de entidades del tercer sector social.

Tabla 1. Prevalencia del emprendedor social en algunos países de la UE (2009).
En porcentaje de la población activa

Países	Naciente	Nuevo	Joven	Establecido	Total
España	0,37	0,19	0,55	0,36	0,91
Alemania	0,54	0,32	0,72	0,88	1,60
Países Bajos	0,60	0,45	1,02	0,51	1,53
Italia	0,86	0,42	1,22	1,26	2,48
Noruega	0,64	1,00	1,58	0,57	2,15
Bélgica	1,03	0,82	1,78	1,24	3,02
Grecia	1,30	0,65	1,95	0,92	2,87
Reino Unido	0,79	1,48	2,18	2,05	4,23
Francia	1,63	0,87	2,31	0,32	2,63
Finlandia	1,17	1,58	2,71	2,42	5,13
Suiza	2,39	0,46	2,84	1,48	4,33
Islandia	2,34	2,07	4,24	1,86	6,10
Media	1,14	0,86	1,93	1,16	3,08

Fuente: TERJESEN *et al.* (2012) y GEM (2009): *Adult Population Survey*.

El análisis del emprendimiento social en España ha revelado una escasa participación en comparación con otros países de su entorno. La acción social en la empresa española se concentra en temas institucionales y existe una participación mucho más minoritaria en acciones de calado para la sociedad. Asimismo, el impulso de negocios basados en servicios sociales parece tener una dimensión muy pequeña comparado con su potencial, en una sociedad en la

que cada vez hay más personas con dependencias y desempleadas, pero que cuentan aún –si bien de manera crecientemente recortada– con cierta infraestructura de atención por parte del Estado del Bienestar. Esto es cierto, y no debe ser visto como algo negativo, aunque distintos autores han afirmado que España, como país desarrollado, debe tener mucho más que ofrecer a los países más desfavorecidos a partir del emprendimiento de proyectos de vertiente social diseñados por jóvenes emprendedores sensibles a esta situación (y cuya formación podría encauzarles en esta vertiente), y que la falta de este tipo de emprendedor puede verse reflejada en las estadísticas.

De las encuestas realizadas en 2009 por el proyecto GEM han sido seleccionadas las correspondientes a España con el propósito de estimar un modelo *probit* que permite perfilar las características distintivas del emprendedor social. La estimación se hace en base a la muestra total correspondiente al conjunto de España (28.888 observaciones). El objetivo de este análisis es comprobar si coinciden las características que explican la probabilidad de ser emprendedor social con que las que explican la probabilidad de ser emprendedor o empresario innovador (en sentido amplio). La Tabla 2 resume los principales resultados alcanzados en ambos modelos, en los que las variables dependientes utilizadas son variables categóricas que distinguen entre ser o no ser empresario social y ser o no ser emprendedor.

El coeficiente correspondiente al género masculino resulta tener un efecto significativo y positivo al 99 % para explicar la probabilidad de ser emprendedor. Sin embargo, dicha variable no es determinante para explicar el emprendimiento social. Dicho de otra manera, la actividad emprendedora en España es más masculina que femenina, pero no ocurre lo mismo con el emprendimiento social, donde el sexo no es significativo. Respecto al tramo de edades que más explica ambos tipos de emprendimiento, debe subrayarse cómo las personas más jóvenes tienen más probabilidad de ser emprendedores, respecto de las mayores de 54 años. No obstante, solo las personas entre 25 y 44 años tienen mayor probabilidad de ser emprendedores sociales que las personas de mayor edad, reduciéndose el rango de edad a los 25 y 44 años en el que sería más probable ser emprendedor social. La situación laboral también es significativa, siendo mayor la probabilidad de emprender si se trabaja o no se está trabajando que si se es estudiante o jubilado. Es decir, estar fuera del mercado laboral no favorece la iniciativa emprendedora en su vertiente social.

El nivel de estudios sí resulta ser muy significativo: la probabilidad de que las personas sin estudios, educación primaria o secundaria (es decir, sin estudios superiores) sean emprendedoras es menor que la de los individuos con un nivel de educación superior. El número de miembros de la unidad familiar también resulta significativo, pero solo para explicar el emprendimiento total, no el social. Es decir, si el entrevistado es el único miembro de la familia, esta circunstancia aumentará su probabilidad de emprender, pero no de ser empresario social. Por último, los coeficientes que acompañan a los niveles de renta más bajas afectan de forma negativa y significativa solo a la probabilidad de ser empresario social. Esta variable no resulta ser significativa en el caso de la actividad emprendedora.

Tabla 2. Factores individuales que explican el emprendimiento y el emprendimiento social en España (2009)

Variable dependiente		Ser emprendedor social			Ser emprendedor		
Variables explicativas		Coefficiente	Error estándar	Sign.	Coefficiente	Error estándar	Sign.
Sexo	Hombre	0,065	0,041		0,283	0,035	***
	Mujer	Ref.					
Edad del individuo	18-24	-0,024	0,099		0,424	0,082	***
	25-34	0,207	0,070	***	0,606	0,063	***
	35-44	0,206	0,065	***	0,391	0,062	***
	45-54	0,114	0,065	a	0,217	0,064	***
	55 y más años	Ref.					
Situación laboral	Trabajando a tiempo completo o parcial	0,179	0,080	**	0,482	0,082	***
	No está trabajando	0,084	0,086		0,515	0,086	***
	Estudiantes y jubilados	Ref.					
Formación superior	1= Tiene alguna formación de nivel superior; 0= no tiene ninguna formación	-0,339	0,096	***	-0,291	0,079	***
Nivel de renta	Por debajo del percentil 33 %	-0,150	0,076	**	-0,079	0,063	
	MIDDLE 33 % TILE	-0,110	0,054	**	0,032	0,042	
	Por encima del percentil 33 %	Ref.					
Miembros en la unidad familiar	1= n.º de miembros en la unidad familiar es uno=otro caso	0,052	0,080		0,151	0,064	**
Constante		-2,452	0,085	***	-2,938	0,093	***
Número de observaciones		28.888			28.878		
LR $\chi^2(11)$		77,670			320,660		
Prob > χ^2		0,000			0,000		
Pseudo R ²		0,019			0,051		

(*) Ref. variable de referencia. ***: significatividad al 99 %; **: al 95 % y *: al 90 %.

Fuente: elaborado con datos de GEM (2009): *Adult Population Survey*.

En suma, los resultados obtenidos parecen mostrar que un nivel de formación superior, estar en un rango de edad entre los 25 y 44 años (respecto a ser mayor de 55) y trabajar, aumentan la probabilidad tanto de ser emprendedor en sentido amplio como social, pero que hay características del individuo que no tienen la misma influencia en ambos perfiles de empresario. En este sentido, la literatura académica ha identificado factores individuales que perfilan el emprendimiento, como son el género, la raza, la etnia o el nivel de renta de los empresarios, así como factores que tienen que ver con la naturaleza tecnológica de los productos o servicios que abastecen o el lugar donde se ubican. Sin embargo, las iniciativas de emprendimiento social (*social ventures bridging profit and service goals in new and creative ways*) están

creciendo de forma sustancial. En este sentido, autoras como Dorado (2006) argumentan que esta característica deber tenerse en cuenta para definir importantes diferencias entre unos emprendedores y otros. No hay duda de que es preciso seguir en esta línea de investigación.

4. El empresario social como enlace entre el tercer sector y la sociedad civil

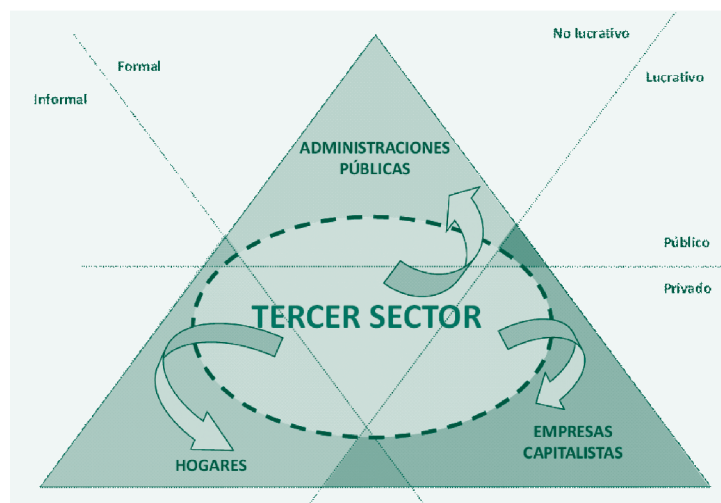
Según Short *et al.* (2009), pueden distinguirse en la literatura tres tipos de estudios que están muy relacionados, pero que no siempre coinciden. El primer tipo de estudios se situaría en la intersección entre el empresario y la investigación relacionada con el tercer sector, las *non-profit* e incluso el sector público; el segundo tipo de estudios llama la atención en la coincidencia entre el empresario social y distintas cuestiones sociales desde el punto de vista del directivo, la gestión empresarial o el *management*; por último, habría un tercer tipo de estudios centrados en informar sobre las conexiones entre las tres áreas de empresario, tercer sector y formas o estrategias de gestión.

El empresario social está presente en la provisión de bienes y servicios públicos y de mercado, realiza actividades con el objetivo tanto de maximizar el beneficio pecuniario como los fines sin lucro, y tiene presencia en la economía formal e informal (Hoogendoorn y Hargog, 2010). Por esta razón, se puede considerar que el empresario social está en la intersección del mercado, el Estado del Bienestar y la sociedad civil. En este sentido, el papel del emprendedor social como elemento de conexión entre la empresa y la sociedad civil es clave. En palabras de Drayton⁴: «El derribo de los muros existentes entre las empresas y la sociedad civil puede producir grandes beneficios para el consumidor final, así como para el sector empresarial».

En este sentido, Lepoutre *et al.* (2012), a la hora de diseñar las cuestiones adicionales que le permitirían recoger la magnitud del emprendedor social en la encuesta GEM, también señala que los empresarios sociales están presentes tanto en las *non-profit* como en el Sector Público, en empresas que sirven a la comunidad (*community-based enterprises*) y en organizaciones lucrativas. Todos ellos buscan solventar y mejorar problemas de la sociedad.

⁴ Entrevista concedida con motivo de la concesión del Premio Príncipe de Asturias en 2011.

Figura 1. Fronteras y relaciones del tercer sector: el papel del empresario social



Fuente: PESTOFF (1992). Elaboración propia.

Tabla 3. Presencia de los distintos tipos de emprendedores sociales (ES) en algunos países europeos según la metodología GEM (2009). En porcentaje de la población activa

Países	ONG tradicionales	ES sin ánimo de lucro	ES híbridas con orientación económica	ES híbridas con orientación social	ES con ánimo de lucro	ES en sentido estricto*	ES en sentido amplio**
Bélgica	0,45	1,07	1,06	0,98	0,50	3,10	4,05
Finlandia	0,53	1,80	1,53	2,73	0,94	6,06	7,54
Francia	0,14	0,63	0,96	1,13	0,24	2,73	3,11
Alemania	0,27	0,31	0,74	0,35	0,45	1,41	2,12
Grecia	0,29	2,04	0,64	0,50	1,28	3,18	4,76
Islandia	0,36	2,64	1,15	3,57	1,89	7,36	9,60
Italia	0,27	0,55	1,32	0,45	0,69	2,32	3,28
Países Bajos	0,24	0,71	0,19	0,81	1,30	1,71	3,25
Noruega	0,11	0,80	0,86	0,70	2,00	2,36	4,48
España	0,09	0,28	0,38	0,19	0,52	0,85	1,45
Suiza	0,08	0,74	2,27	1,40	1,11	4,40	5,59
Reino Unido	0,37	1,76	1,01	1,44	1,16	4,22	5,75
Media	0,27	1,11	1,01	1,19	1,01	3,31	4,58

* La definición en sentido estricto incluye solo a las empresas sociales sin ánimo de lucro y a las híbridas tanto socialmente como económicamente orientadas.

** Incluye las 5 categorías de ES.

Fuente: GEM (2009): *Adult Population Survey*.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2009 *Survey on social entrepreneurship* permite cuantificar la diferente presencia del empresario «comercial» y del empresario «social» (Tabla 3). Sin embargo, como señalan Bacq, Hartog y Hoogendoorn (2013) cuando utilizan dicho cuestionario con este propósito para Bélgica y los Países Bajos, la validez estadística y la credibilidad de los resultados no son independientes del particular contexto de cada país, y, con ello, las conclusiones que se puedan entresacar deben ser vistas con mucha cautela. Los mismos diseñadores del cuestionario y participantes en el proyecto reconocen las limitaciones de estos datos. No solo la respuesta a la pregunta que permite diferenciar al «empresario social» puede ser muy diferente de un país a otro –lo que explicaría *ratios* muy distintas en países donde la impresión era que existía una iniciativa de emprendimiento social similar– sino que también puede estar solapándose con otras actividades que para el encuestado no tienen ese nivel de «misión social» (Lepoutre *et al.*, 2013). El caso de España es muy interesante dada la baja presencia del emprendedor social en comparación con otros países europeos. Estas *ratios* pueden ser el resultado de cierta invisibilidad de este tipo de emprendedores o de su mayor implicación en instituciones y otras formas jurídicas distintas. Como apunta Kerlin (2009) refiriéndose al contexto propio de las economías occidentales europeas y de Estados Unidos, muchos de los encuestados pueden no haberse reconocido como tales por su participación en el tercer sector.

La perspectiva de los autores de este trabajo es que todos los empresarios que gestionan una entidad no lucrativa u organización del tercer sector podrían ser considerados como tales. Si bien es cierto que hay entidades donde sería más fácil justificar el papel del emprendedor social –como es el caso de las asociaciones y fundaciones–, también se ha demostrado que la existencia de otras formas jurídicas, como las sociedades laborales, muchas cooperativas y los centros especiales de empleo, no se entenderían sin el proyecto y la figura de un emprendedor social. Por lo tanto, se puede afirmar que hay muchos empresarios sociales vinculados de forma comprometida con distintas entidades no lucrativas o del tercer sector. Por esta razón, en el siguiente epígrafe se intenta ofrecer un retrato más detallado del posible grado de implicación del emprendedor social en el sector no lucrativo.

5. El emprendedor social en España: presencia y visibilidad en las entidades del tercer sector

Cada vez son más los investigadores que utilizan de manera indistinta los términos «tercer sector», «tercer sistema», «economía solidaria» o «economía social»⁵. Dentro de estas organizaciones formales e informales del tercer sector es donde se imbrica el denominado empresario

⁵ En este sentido, hay que recordar que el enfoque anglosajón de las *non-profit organizations* (NPO) identifica al sector no lucrativo con el tercer sector solo cuando se sigue el principio de «no distribución de beneficios», y por lo tanto excluye a entidades, como las cooperativas, que en España y en el resto de Europa han sido tradicionalmente consideradas piezas claves desde el enfoque europeo de la economía social, incluyendo a otras, como las fundaciones, que suelen ser ajenas a las normas mínimas de equidad exigidas desde sus orígenes a las empresas de economía social

social. Dada la larga lista de entidades que pueden considerarse dentro de la economía social⁶, la dimensión económica del tercer sector en la economía española debe estar relacionada con el nivel de emprendimiento social. En este sentido, la publicación de las cuentas de la economía social para el tercer sector en España para distintos ejercicios económicos (García Delgado *et al.*, 2004, 2009; Monzón, 2006) permite ver la dimensión y la evolución de la economía social en nuestro país. Todas estas entidades, al igual que sucede con la definición de emprendedor social, coinciden en casi todos los requisitos de Salamon y Anheier, excepto en el de la «no distribución de beneficios». Además, reconociendo la necesidad de adoptar un enfoque multidisciplinar en el tratamiento del tercer sector o economía social, es necesario resaltar la idea de que este es una concepción particular de la sociedad civil, de tal modo que el sector no lucrativo se erige en un instrumento clave para que las demandas sociales se tengan en cuenta en las agendas públicas y los compromisos políticos de la sociedad actual. El estudio sobre el emprendedor social y las empresas sociales se enmarca, en términos generales, dentro del ámbito de la economía social y, más en particular, en la denominada *nueva economía social o solidaria* (Laville, 2000).

En las últimas décadas, el *tercer sector* o *economía social* ha aumentado su presencia en el conjunto de la economía española, abarcando unos años, hasta 2008, de particular crecimiento de esta, lo que no es un logro desdeñable. En 2005, año al que corresponden las últimas cuentas de la economía social del estudio patrocinado por la Fundación ONCE, esta suponía, en grandes órdenes de magnitud, entre el 6 y el 7 % de todas las empresas españolas –según se contabilicen con o sin asalariados– y una proporción parecida (6 %) del empleo asalariado de la economía, llegándose hasta el 8,5 % si se contabiliza el trabajo de los voluntarios en términos equivalentes. Esto significa, al compararlo con los resultados obtenidos para 2001, que la expansión del tercer sector en la primera mitad del decenio de 2000 fue paralela al crecimiento de la economía española, favorecido por el aumento de los presupuestos públicos y la consolidación del Estado del Bienestar.

En los últimos años, con los recursos obtenidos de las diferentes fuentes de financiación, el tercer sector o economía social ha cumplido funciones muy destacables por su proyección socioeconómica. Esto es particularmente cierto en el caso específico del tercer sector de acción social: sus casi 300 mil trabajadores asalariados y millón de voluntarios, agrupados en torno de cerca de 23.000 entidades, atienden, en general, actividades asistenciales que el Estado de Bienestar no alcanza a cubrir, comúnmente a favor de colectivos desfavorecidos o en riesgo de exclusión social (García Delgado *et al.*, 2009).

El balance económico–social del tercer sector o economía social en España se completa con las características socioeconómicas de la principal materia prima de su actividad: el empleo, tanto asalariado como voluntario, que es, además, el cauce de la voluntad solidaria e integradora que justifica y distingue a las entidades que lo componen. Primero, y muy destacado, en lo que se refiere al carácter muy predominantemente femenino –casi abrumador en el tercer sector

⁶ El Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) establece en 1999 dicha relación. Dicho Comité incluye de forma expresa a las Fundaciones y considera como entidades de economía social a formas jurídicas no recogidas anteriormente, como las sociedades laborales en el caso español o ESOP (*employee stock ownership plan*) y otras (CHAVES y MONZÓN, 2003).

de acción social— del empleo remunerado, en claro contraste con los promedios generales del mercado de trabajo español. Puede hablarse también, con las lógicas diferencias por tipos de entidades, de un empleo joven y extraordinariamente formado, con niveles de estudios que destacan sobre todo en las fundaciones, en las que sobresale igualmente la estabilidad en el empleo, en contraste con la temporalidad en las sociedades laborales. Dentro del tercer sector, el de acción social destaca en cuanto a la integración laboral de personas con discapacidad.

En particular, la apuesta por fórmulas e iniciativas empresariales como las cooperativas y sociedades laborales ha sido vista por algunos autores como signo de un aumento de la presencia del empresario social en España. En este sentido, la evolución del desempleo en distintas etapas ha puesto de manifiesto cómo las empresas vinculadas a la economía social, sobre todo las cooperativas—con gran tradición en sectores como el agrario—, pero también las sociedades laborales, han sido capaces de crear empleo estable y reconstruir en muchas zonas el tejido social. En este sentido, las cooperativas y sociedades laborales, junto a otros tipos de entidades jurídicas, son ejemplos de empresas que consiguen éxito empresarial sobre la base de la innovación y con un marcado carácter de inclusión y equidad social.

Así, en los primeros años del nuevo siglo las cooperativas y sociedades laborales consiguieron aumentar el reconocimiento económico y social que reciben de las instituciones de la Unión Europea, de las Administraciones central y autonómicas, y de la ciudadanía en su conjunto. La llegada de la crisis en 2008, lejos de acortar la capacidad de generación de empleo de las cooperativas y sociedades laborales, las ha hecho más visibles. Su capacidad de aunar valores como los de solidaridad, participación y responsabilidad con los de eficacia y rentabilidad empresarial ha favorecido la continuidad de proyectos empresariales que sufren procesos de regulación de empleo, permitiendo así el desempeño de la actividad profesional del empresario social.

De igual modo, los centros especiales de empleo y las empresas de inserción son dos tipos de entidades de indiscutible pertenencia al tercer sector donde el papel del empresario social es fundamental. Pese al difícil equilibrio que tienen que mantener entre su finalidad social integradora y la viabilidad económica de su actividad mercantil, son entidades sin ánimo de lucro, normalmente promovidas por otras entidades no lucrativas, que reinvierten sus beneficios en el objeto social de la empresa, muchas veces gestionadas por un empresario social. Según el estudio de García Delgado *et al.* (2009), dichos centros especiales de empleo y empresas de inserción dan empleo a unas 46.500 personas, en su mayoría objeto de inclusión socio-laboral. Su crecimiento en estos años, en términos de empleo y, sobre todo, de número de entidades, ha superado al experimentado por otros tipos de entidades. Por otro lado, las cifras básicas de sus cuentas de producción y explotación apuntan a la viabilidad económica de estas entidades. Su eficiencia productiva, medida en las *ratios* habituales de producto por empleado, queda, no obstante, muy por debajo de la media nacional, como reflejo de los fines sociales que cumplen.

En suma, el tercer sector se enfrenta a un proceso de adaptación, no solo de tipo financiero como consecuencia de la crisis, sino, en un plano de más largo plazo, como resultado de los servicios prestados por el Estado del Bienestar, la competencia y relación con el sector mercantil

y la Administración pública y la necesidad de coincidir con los intereses de la sociedad civil. De hecho, se puede afirmar que el tercer sector se halla en proceso de reestructuración para adaptarse a las nuevas condiciones de desarrollo de los servicios sociales y del Estado de Bienestar. Habiendo superado su etapa de juventud, gran parte de las entidades del tercer sector están acometiendo con mayor grado de madurez y profesionalidad las tareas que les corresponden como representantes de la sociedad civil. El trasvase de voluntarios desde las entidades que no emplean trabajo remunerado –y que presumiblemente son las menos profesionalizadas en su gestión– a las entidades que sí lo hacen y la transformación de asociaciones de utilidad pública en fundaciones reflejan la importante transformación estructural sufrida por el sector no lucrativo y el necesario aumento del protagonismo del denominado «empresario social».

6. Apunte conclusivo

No pueden concluirse estas páginas sin considerar, siquiera brevemente, el impacto de la actual crisis económica y la incertidumbre sobre el empresariado social. En principio, el consecuente aumento de las necesidades sociales, junto a la disminución del gasto público, pueden promover el aumento de este tipo de empresario: es decir, la posibilidad de convertirse en emprendedor social. No obstante, el principal problema que ha afrontado la economía social –como la economía en general– al desatarse la crisis ha sido su dificultad para acceder al crédito financiero necesario para lanzar o mantener sus proyectos. La tradicional rigidez de la estructura de ingresos de gran parte del sector no lucrativo, muy dependiente de la Administración pública como fuente principal, no ha hecho sino agravar el problema⁷. De igual modo que, en el sector de cooperativas y sociedades laborales, su menor nivel de autofinanciación –respecto de las empresas mercantiles tradicionales– y, por tanto, mayor dependencia de la financiación ajena, especialmente a corto plazo, les ha hecho más sensibles, si cabe, a la evolución del ciclo económico. La Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES) no deja de alertar del cierre de empresas de la Economía Social y de la subsiguiente pérdida de empleos en el sector⁸.

En definitiva, una buena parte de los empleos de estas entidades está en peligro si no pueden reemplazar sus actividades por otras menos afectadas por la crisis, dándose la circunstancia añadida de que una parte de sus empleados son trabajadores vulnerables y con dificultades de reciclaje hacia otros sectores. No hay que olvidar que las empresas sociales constituyen una de las innovaciones sociales más importantes a la hora de abordar los problemas de la exclusión social, al ofrecer a las personas afectadas un puesto de trabajo adaptado a su situación y una

⁷ El principal reto que se plantean las entidades del tercer sector de acción social son los problemas de financiación, como subraya el *Anuario del tercer sector de acción social en España* de la Fundación Luis Vives: http://www.fundacionluisvives.org/servicios/publicaciones/anuario_2012/resumen_comparativo. En igual sentido puede verse el *Estudio sobre el presente y futuro tercer sector social en un entorno de crisis* elaborado por PwC, editado en 2013, en el que se subraya cómo 2012 ha supuesto un dramático punto de inflexión, al sumarse al descenso tendencial de la financiación privada desde el inicio de la crisis la caída vertical de la financiación pública: http://obrasocial.lacaixa.es/deployedfiles/obrasocial/Estaticos/pdf/Emprendimiento_Social/Informe_Tercer_Sector_social_es.pdf.

⁸ Véase la página web www.cepes.es. La Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES) aglutina a 47.993 empresas y a más de 2.350.000 empleos, con una facturación que representa algo más del 10 % del PNB. Se trata de 24.779 cooperativas, 17.650 sociedades laborales, 4.500 asociaciones del sector de la discapacidad, 413 centros especiales de empleo, 403 mutualidades, 150 empresas de inserción y 85 empresas creadas bajo otras formas jurídicas. Más de 10.700.000 personas están vinculadas a alguna entidad de economía social.

perspectiva de mejora de su empleabilidad. Ello ofrece a los individuos un entorno propicio y unos ingresos mínimos que facilitan su capacidad de autoestima y auto organización para salir de la situación de precariedad. Por otra parte, el coste de este tipo de medidas es mucho más reducido que el de otro tipo de programas. El sector de las empresas de inserción y de los talleres especiales de empleo, así como el conjunto de la economía social, requerirían de una atención especial, tanto por parte de las Administraciones públicas como del propio tercer sector, como una de las alternativas para afrontar las desigualdades generadas por un mercado de trabajo altamente competitivo.

Dados los recortes que el Estado de Bienestar ha sufrido y, previsiblemente, va a seguir sufriendo, crecen las posibilidades de los empresarios sociales, en el marco del tercer sector y la economía social. La sociedad civil, entendida como un entramado complejo de entidades de la más variada naturaleza jurídica, que van desde las asociaciones y fundaciones a las cooperativas y sociedades laborales, pasando por las entidades singulares, las empresas de inserción y centros especiales de empleo, junto a las iniciativas emprendedoras de tipo social, pueden ser, así, una pieza clave en la actual coyuntura y para poner las bases de una sociedad mejor para las siguientes generaciones.

Referencias bibliográficas

- ALVORD, S. H.; BROWN, L. D. y LETTS, C. W. (2004): «Social entrepreneurship and societal transformation»; en *Journal of Applied Behavioural Science* (40, 3); pp. 260-282.
- AMORÓS, J. E., BOSMA, N. y LEVIE, J. (2013): «Ten years of Global Entrepreneurship Monitor: accomplishments and prospects»; en *International Journal of Entrepreneurial Venturing* (5, 2); pp. 120-152.
- ASHOKA (2014): Recuperado en julio de 2014 en <http://spain.ashoka.org/>.
- AUSTIN, J.; STEVENSON, H. y WEI-SKILLERN, J. (2006): «Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both?»; en *Entrepreneurship: Theory and Practice* (30, 1); pp. 1-22.
- BACQ, S.; HARTOG, C. y HOOGENDOORN, B. (2013): «A Quantitative comparison of social and commercial entrepreneurship: Toward a more nuanced understanding of social entrepreneurship organizations in context»; en *Journal of Social Entrepreneurship* (4, 1); pp. 40-68.
- BORZAGA, C. y SPEAR, R., eds. (2004): *Trends and challenges for cooperatives and social enterprises in developed and transition countries*. Trento, Edizioni31.
- BOSMA, N. S. y LEVIE, J. (2010): *Global Entrepreneurship Monitor 2009. Executive Report*. Babson Park, MA, Babson College, Universidad del Desarrollo, Haskolinn Reykjavik University and Global Entrepreneurship Research Association.

- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2003): «Economía Social»; en ARIÑO, A., ed.: *Diccionario de la solidaridad*. Cuadernos de Solidaridad, Valencia, Tirant lo Blanch; pp. 187-197.
- CIRIEC (2007): *La economía social en la Unión Europea. Comité Económico y Social Europeo*. Bruselas.
- DEES, J. G. (2001): *The meaning of «social entrepreneurship*. Comments and suggestions contributed from the Social Entrepreneurship Founders Working Group. Durham, NC: Center for the Advancement of Social Entrepreneurship.
- DEMOUSTIER, D. y ROUSSELIÈRE, D. (2005): «Social Economy as Social Science and practice: Historical perspectives on France»; en CLARY, J.; DOLFSMA, W. y FIGART, D., eds.: *Insights from Social Economics*. Londres, Routledge.
- DORADO, S. (2006): «Social entrepreneurial ventures: different values so different process of creation, no?»; en *Journal of Developmental Entrepreneurship* (11, 04); pp. 319-343.
- FOWLER, A. (2000): «NGDOs as a moment in history: beyond aid to social entrepreneurship or civic innovation?»; en *Third World Quarterly* (21, 4); pp. 637-654.
- GARCÍA DELGADO, J. L., dir. (2004): *Las cuentas de La Economía Social. El Tercer Sector en España*. Madrid, Civitas.
- GARCÍA DELGADO, J. L., dir. (2009): *Las cuentas de La Economía Social. Magnitudes y financiación del Tercer Sector en España 2005*. Madrid, Civitas.
- HOMS, O., coord. (2009): *Los retos del Tercer Sector ante la crisis*. Cuadernos de Debate 6. Fundación Luis Vives.
- HOOGENDOORN, B. y HARTOG, C. M. (2010): *Prevalence and determinants of social entrepreneurship at the macro-level*. Scales Report No. H201022.
- KERLIN, J. (2006): «Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences»; en *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* (17, 3); pp. 246-262.
- LAVILLE, J. L., dir. (2000): *L'économie solidaire, une perspective internationale*. París, Éditions Desclée de Brouwer.
- LEPOUTRE, J.; JUSTO, R.; TERJESEN, S. y BOSMA, N. (2013): «Designing a global standardized methodology for measuring social entrepreneurship activity: the Global Entrepreneurship Monitor social entrepreneurship study»; en *Small Business Economics* (40, 3); pp. 693-714.
- MAIR, J. y MARTI, I. (2006): «Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight»; en *Journal of World Business* (41, 1); pp. 36-44.
- MONZÓN, J. L. (2006): «Economía Social y conceptos afines: Fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector»; en *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (56) (Número dedicado a «Dos decenios de investigación en economía social»); pp. 9-24.

- MOREIRA, P. y URRIOLAGOITIA, L. (2011): «El emprendimiento social»; en *Revista Española del Tercer Sector* (17, enero-abril) (Número dedicado a «Emprendimiento social»); pp. 17-40.
- PEREDO, A. M. y MCLEAN, M. (2006): «Social entrepreneurship: A critical review of the concept»; en *Journal of World Business* (41, 1); pp. 56-65.
- PESTOFF, V. A. (1992): «Third Sector and co-operative services. An alternative to privatization»; en *Journal of Consumer Policy* (15). Universidad de Estocolmo.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1992): «In search of the non-profit sector. I: The question of definitions»; en *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* (3, 2); pp. 125-151.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1996): *The emerging nonprofit sector: An overview* (Vol. 1). Manchester University Press.
- SEELOS, C. y MAIR, J. (2005): «Social entrepreneurship: Creating new business models to serve the poor»; en *Business Horizons* (48, 3); pp. 241-246.
- SHARIR, M. y LERNER, M. (2006): «Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs»; en *Journal of World Business* (41, 1); pp. 6-20.
- TERJESEN, S.; LEPOUTRE, J.; JUSTO, R. y BOSMA, N. (2012): *Global entrepreneurship monitor: 2009 report on social entrepreneurship*. Babson Park, MA, Santiago, Chile, Londres, Babson College, Universidad del Desarrollo, Global Entrepreneurship Research Association.
- ZAHRA, S. A.; GEDAJLOVIC, E.; NEUBAUM, D. O. y SHULMAN, J. M. (2009): «A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges»; en *Journal of Business Venturing* (24, 5); pp. 519-532.