

# EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL: INICIATIVAS QUE VAN MÁS ALLÁ DEL ALTRUISMO

**Cristhian David Beltrán Angarita**  
Egresado programa de Administración de Empresas  
Cristhiand.beltrana@unilibrebog.edu.co

## INTRODUCCIÓN

En el interior de las dinámicas sociales y económicas contemporáneas, el concepto de “emprendimiento” ha alcanzado un lugar especial en el argot académico y profesional del siglo XXI, posicionándose así como el epicentro de debates y análisis transversales que día a día concentran el interés de gobernantes, investigadores, estudiantes y de la comunidad en general, esto a raíz de la funcionalidad práctica y al enfoque de desarrollo que de este se ha derivado con éxito en diversas latitudes del mundo.

No obstante, en el contexto colombiano se ha observado que la academia tiende a poner un mayor énfasis al emprendimiento de carácter comercial y productivo<sup>1</sup>, relegando de esta manera a un segundo plano aquellas iniciativas de orden social y comunal que reproducen sinergias imprescindibles para garantizar un desarrollo integral de los pueblos humanos.

En ese sentido, el término de “emprendimiento social” ha sufrido una tergiversación conceptual que, ciertamente, ha imposibilitado que el mismo haya sido abordado desde toda su potencialidad como mecanismo de progreso.

Por lo tanto, a continuación se efectúa un acercamiento conceptual al “emprendimiento social” con el propósito de desvincular su significado con concepciones altruistas que erróneamente aún predominan sobre el imaginario de la sociedad y que, en adición, promueven su infravaloración desde la praxis académica y profesional.

## LA FILANTROPÍA COMO ALTERNATIVA PLAUSIBLE PERO INSUFICIENTE

Indiscutiblemente el mundo afronta retos significativos en materia social; las inequidades socioeconómicas –y las múltiples expresiones de violencia y de discriminación que de estas se desprenden– se han constituido en los flagelos más persistentes dentro de la lógica del capital, y justamente la pobreza se transformó en la expresión más cruda de lo que ha representado el salvajismo competitivo y, por ende, un reflejo de la reducción de la vida a una condición de mercadería al servicio del mercado.

Ante tales situaciones, aunadas a una inoperancia Estatal producida por el grosero intervencionismo de las elites económicas y corporativas a sus diversas esferas, la sociedad civil ha comenzado a realizar acciones individuales y colectivas que propenden por reducir el dolor que experimenta el ser humano sometido a la miseria. Bajo esas circunstancias, los esfuerzos filantrópicos propios de la idiosincrasia católica (donaciones, eventos de caridad, ayudas monetarias, etc.) se fueron esparciendo como paliativos que, si bien se recibían con buenos ojos por la comunidad y por el show mediático, en realidad nunca se forjaron como una solución articulada y consistente que permitiera atacar las incongruencias estructurales que detonan en las inequidades.

<sup>1</sup>Hace alusión al emprendimiento que se realiza con fines lucrativos al interior de un mercado determinado.



Infortunadamente, los actos altruistas –más allá de que sean valorables desde el punto de vista de la sensibilidad humana– resultan siendo intervenciones cortoplacistas o esporádicas que, en lugar de promover la superación de la pobreza, termina de cierta forma perpetuándola. Lo más preocupante de dicha contradicción radica en que todavía no se ha superado esta visión caritativa y, en consecuencia, el emprendimiento social se ha restringido únicamente a los esquemas que plantea esta clase de actuaciones.

Análogamente, también se suele confundir el emprendimiento social con colectividades de presión social –activismo, medioambientalistas–, con fundaciones u organizaciones socialmente responsables (Abu-Saifan, 2012), lo cual desorienta aún más el aprovechamiento de sus bondades.

## DIFERENCIA ENTRE EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y LAS OBRAS ALTRUISTAS

Continuando con el argumento señalado en párrafos anteriores, cabe destacar que la diferencia entre las labores filantrópicas y el emprendimiento social es amplia, y así lo permite entender Bill Drayton<sup>2</sup>, quien es referenciado por Curto (2012), al manifestar que “un emprendedor social no solo es una persona altruista, sino que debe mostrar una clara determinación por hacer una contribución a la sociedad” (p. 11).

Sin embargo, vale la pena reconocer que el emprendimiento social surge como resultado de un sentido filantrópico y una sensibilidad hacia los asuntos que aquejan a los pueblos y al mundo en todas sus dimensiones. Ahora bien, la diferencia yace cuando el emprendedor no se conforma exclusivamente con las “obras caritativas” y trasciende su accionar a través de una actitud activa y propositiva con la cual busca brindar soluciones creativas y prácticas a problemáticas sociales reales y puntuales, de modo que con ello genere beneficios a los actores involucrados. Para

respaldar esta idea, resulta oportuno subrayar lo manifestado por Martin & Osberg (2007) con respecto a los emprendedores sociales:

Los emprendedores raramente están motivados por las expectativas de ganancias financieras (...) los emprendedores y las emprendedoras sociales están fuertemente motivados por la oportunidad que ellos identificaron, por perseguir esa visión sin descanso y que ello derive en una recompensa psíquica considerable por el proceso de realización de sus ideas (p. 34).

En concordancia con lo anterior, es posible evidenciar que en el emprendedor social existen incentivos de tipo no monetarios que lo inducen a trabajar en favor de sus comunidades, a lo cual Abu-Saifan (2012) denomina una combinación de pasión por una misión social con el manejo de una disciplina empresarial:

El emprendedor social es un individuo impulsado por una misión, quien utiliza un conjunto de comportamientos empresariales para entregar un valor social a los menos privilegiados, todo a través de una entidad orientada empresarialmente que es financieramente independiente, autosuficiente o sostenible (p. 25).

Teniendo presentes los aportes teóricos, resulta sencillo percibir que el emprendimiento social supera a la filantropía tradicional, tanto en el fin como en los medios utilizados para obtenerlo; de hecho, como se ha citado, este requiere de una organización colectiva más ardua y la implementación de técnicas propias de la gerencia y la gestión para así asegurar la estructuración y la consolidación de un verdadero proyecto social con resultados de alto valor transformacional.

Bajo esa premisa, la posición conceptual manejada por Roberts & Woods (2005), citada a su vez por Guzmán & Trujillo (2008), podría ser la más adecuada para definir el término de emprendimiento social: “Es la construcción, evaluación y

<sup>2</sup> De acuerdo con Curto (2012), Bill Drayton es el fundador y presidente de Ashoka, la asociación de emprendedores sociales más grande del mundo.



persecución de oportunidades para el cambio social transformativo llevado a cabo por individuos visionarios, apasionadamente dedicados...” (p. 108).

En ese orden de ideas, es preciso acotar que el emprendimiento social es todo un proceso que, desde la óptica teórica, se mueve alrededor de tres momentos fundamentales: 1). Identificación de desequilibrios que provocan los desajustes sociales en un segmento de la población la cual carece de los medios para transformar su realidad 2). Detección de una oportunidad en dicho desequilibrio que permita brindar una propuesta de valor social que incluya inspiración, creatividad, coraje y que desafíe al statu quo y 3). Construcción de un nuevo equilibrio que alivie el sufrimiento de la población afectada y que garantice un mejor futuro (Martin & Osberg, 2007, p. 35).

## EL VALOR SOCIAL: LA JOYA DE LA CORONA

Como ya se ha recalcado con antelación, no son simplemente los medios utilizados los que establecen la diferencia entre altruismo y emprendimiento social, sino que los objetivos que persiguen también determinan una distancia importante entre uno y otro.

Mientras que la filantropía asumida desde la perspectiva de la compasión, la misericordia y el auxilio suelen responder a acciones individuales y difusas de generosidad, dirigidas a personas sometidas a limitaciones especialmente socioeconómicas, pero que carecen de una articulación organizativa y de una finalidad clara, los emprendimientos sociales surgen como iniciativas que se trasladan a la práctica de manera formal mediante un trabajo deliberado y consensuado que, desde luego, involucra a la comunidad objeto de afectación y que apunta a la resolución de un conflicto concreto que se presenta al interior de

la misma, otorgándole así un valor significativo.

Es decir, la brecha entre las obras benéficas y emprendimiento social está dada por el valor social que este último produce; cuando se habla de valor social se hace hincapié en la capacidad de resolver problemas y de suscitar armonía en los pueblos intervenidos.

Un acercamiento más preciso al concepto de “valor social” lo proporciona la Social Enterprise Knowledge Network (SEKN)<sup>3</sup> al indicar que este término “consiste en cambiar para bien la vida de los individuos mediante la consecución de objetivos socialmente deseables”. Empero, dicha organización no se queda únicamente con este brochazo y, por consiguiente, sugiere que el progreso social se concibe como el propósito esencial de lo que ellos llaman el “Valor social sostenible” (Guzmán & Trujillo, 2008), el cual se configura mediante el apoyo y el cumplimiento de por lo menos alguno de los siguientes frentes:

- Remoción de barreras (geográficas, culturales, económicas) que dificultan la inclusión social.
- Acompañamiento y ayuda a poblaciones vulnerables que no poseen una voz propia ni estamentos de representación para la defensa de sus intereses.
- Mitigación de los efectos indeseables que se reproducen de la actividad económica.

Por otro lado, es indispensable asociar la conformación del valor social con el desarrollo de prácticas creativas y novedosas que, en razón a su practicidad, están en capacidad de desafiar la lógica imperante. Por lo tanto, resulta difícil referirse al emprendimiento social sin involucrar en la discusión a la “innovación social”, pues es esta el mecanismo por medio del cual el emprendedor halla el modo de crear valor en las escalas sociales.

<sup>3</sup>Es una red de colaboración entre las diez escuelas de negocio más prestigiosas de Iberoamérica y el apoyo estratégico de Harvard Business School, cuyo propósito es avanzar en el conocimiento y en la práctica del emprendimiento social.

<sup>4</sup>Rohan Potdar es un bloguero muy activo en redes sociales (especialmente LinkedIn), de origen hindú y quien se centra en temas relacionados con la creatividad y el emprendimiento.



Aunado a ello, vale la pena rescatar lo comentado por Potdar (2016)<sup>4</sup> quien sostiene que la innovación social es el nombre que se la asigna a “un producto o un servicio que está diseñado para responder a un problema socioeconómico o socioambiental, específico y que impacta positivamente las vidas de las personas afectadas”, lo cual implica que dicho concepto se convierta “en el facilitador real del bien social y que se encuentra en el corazón de un genuino emprendedor social”.

A juicio personal, la definición otorgada por el bloguero es limitada en cuanto a que su enfoque “mercantil” relaciona la innovación social solamente con la invención de productos y servicios, cuando la misma se podría traducir a ámbitos mucho más extensos y de mayor alcance, como la generación de nuevos modelos de organización, de trabajo comunal, de enseñanza y aprendizaje, de comunicación, entre otros, y que todo ello redunde en la potencialización de sinergias sociales que le posibilite a los sujetos intervenidos empoderarse de su realidad política, económica y cultural.

De todas formas, el aporte más interesante que efectúa Potdar (2016) no es precisamente la definición que él le da a la “innovación social” sino la manera como la vincula con el emprendimiento social. Como bien lo subraya, en una primera etapa, la innovación social se centra en una correcta aplicación de los recursos disponibles para así resolver una problemática local, en la medida que la disposición de medios de trabajo –dinero, equipo humano, herramientas– tiende a ser sumamente limitada a la hora de identificar el conflicto que somete a una comunidad. No obstante, la innovación surge cuando en medio de esas dificultades se logran detectar oportunidades para generar valor social y, conforme a Dees (1998), quien a su vez se apoya de Jean-Baptiste Say, “se trasladan recursos de un ámbito poco productivo a un área de alta productividad y de mayor rendimiento” (Curto, 2012, p. 9).

Teniendo en cuenta lo anterior, se podría deducir que la innovación social surge como resultado de un proceso de reflexión, donde una vez se ha reconocido un enigma de orden social, el individuo

idea una forma funcional para atacarlo y contrarrestar sus efectos nocivos sobre una población en particular.

Ahora bien, en congruencia con Potdar (2016), esta iniciativa aún no se puede considerar per se emprendimiento social, ya que dicho estatus se alcanza únicamente cuando la innovación social se pone en práctica y se extiende para ser entregada a más personas, enfrentando de forma directa el problema a través del uso de técnicas de gestión empresarial. En ese orden de ideas, el emprendimiento social es el paso a seguir una vez se ha desarrollado una innovación social.

En resumidas cuentas, la innovación es el momento previo en el cual se evidencia una solución creativa y funcional a un problema social, aún con la presencia de las limitaciones de recursos existentes, y el emprendimiento se da cuando dicha solución se instrumenta formalmente en la práctica por medio de organizaciones o colectividades que se valen de las metodologías de gestión y gerencia para asegurar la consolidación y ampliación del proyecto en el largo plazo, lo cual supone la constante generación de valor social.

## **EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL NO DEBE ESTAR SOMETIDO A LA LÓGICA DEL MERCADO**

Si bien, se ha enfatizado en que el emprendimiento social debe valerse inexorablemente de algunas metodologías y técnicas empresariales para así asegurar la persistencia de su proyecto social, esto no quiere decir que tenga que funcionar bajo los mismos esquemas y paradigmas que caracterizan a la Corporación. Inclusive, es paradójico que los proyectos de orden social surgen como oposición a las actuaciones salvajes que emanan del capitalismo contemporáneo el cual, en función de la doctrina individualista y egoísta en la que se sustenta, se materializa como un sistema originador y reproductor de pobreza, segregación, violencia y estancamiento de una gran parte de la población.

Por consiguiente, resultaría totalmente contradictor que las iniciativas de emprendimiento social se concentren en infundir y refrendar las prácticas que han proliferado de manera indiscriminada los desequilibrios sociales. Bajo esa premisa y a criterio personal, las organizaciones promotoras de proyectos sociales no deben guiar su accionar en aras a la lógica de la rentabilidad, pues su fin no se enfoca en la consecución de ganancias económicas que enriquezcan a los emprendedores; por el contrario, su misión se centra en propender por intervenciones orientadas a la reconstrucción del tejido social de una comunidad y promover el empoderamiento de la misma en lo que respecta a su realidad.

Empero, autores como Curto (2012) reafirman que las empresas sociales necesitan de fuentes generadoras de ingresos (Ej.: desarrollo de iniciativas productivas comunales, promoción de la economía familiar y popular, capacitación en el estructuración de emprendimientos comerciales, educación financiera, etc.), puesto que sin éstos el campo de acción del proyecto será muy restringido y el impacto no será el más significativo, afectando de tal modo su sostenibilidad y el valor social que podría proporcionar.

Adicionalmente, es urgente perseguir la dignificación de la labor social mediante un reconocimiento salarial adecuado para aquellos que dedican su talento a la construcción de un mundo mejor. Si eso no sucede, el emprendimiento social no podrá avanzar a estadios superiores y su labor no logrará desligarse de la dinámica caritativa y altruista.

Sin embargo, no se debe confundir por ningún motivo la necesidad de generar recursos con la búsqueda de lucro, dado que es esta la dicotomía que determina la diferencia entre el emprendimiento social y el emprendimiento comercial o productivo. De acuerdo con Martin & Osberg (2007) el emprendedor productivo busca transformarse en un empresario cuya propuesta de valor está diseñada para servir a los imperativos del mercado y a los intereses de rentabilidad de sus inversionistas –más allá de contar con posturas de responsabilidad social–, mientras que el emprendedor social no se somete a las demandas del mercado sino en las necesidades de las poblaciones margina-

das que carecen de los medios económicos o de la influencia política para lograr los beneficios transformacionales por sí mismos (p. 34 y 35).

En consecuencia, dentro del emprendimiento social el interés social debe prevalecer sobre cualquier beneficio monetario, y es por ello que las lógicas empresariales de la productividad, la eficiencia y la competitividad subsistirán siempre y cuando estas no entren en conflicto y guarden una estrecha congruencia con el bienestar social y con la misión fundamental en el que se ha orientado el proyecto.





Es decir, el fin social desempeñará un rol dominante para esta clase de emprendimiento, y los demás objetivos (especialmente de tipo económico) deben guardar un compromiso claro que esté vinculado con ese propósito social, sin que éstos apunten a la creación de riquezas individuales sino a una dinámica de reinversión y de soporte económico para el proyecto (Curto, 2012, p. 12).

## CONCLUSIONES

El emprendimiento social es un término que encarna unas actuaciones articuladas que van más allá de los esfuerzos de beneficencia incentivados por el razonamiento filantrópico. En esa medida, lo que pretende proliferar este tipo de iniciativas es un trabajo formal, materializado por medio de organizaciones claramente definidas, el cual atienda una problemática de índole social a través de intervenciones integrales en el seno de las comunidades afectadas con el objeto de propender por una solución funcional de la misma.

Justamente la generación de un valor social es el eje sobre el cual giran los esfuerzos que realizan los emprendedores sociales. No obstante, vale la pena recordar que todo parte de un proceso reflexivo que da como resultado la “innovación social”, que una vez es puesta en práctica y es organizada alrededor de mecanismos de gestión, se transforma en “emprendimiento social”. De todas formas, lo anterior no es justificante para que la lógica de lucro sea un factor gravitante dentro de las iniciativas de estas características, pues el factor monetario siempre estará subordinado al fin social que se persigue.

Finalmente resulta oportuno sintetizar que el emprendimiento social es tan relevante para el progreso de la sociedad como lo es el emprendimiento para el progreso económico, y ello amerita una mayor rigurosidad y seriedad desde la perspectiva conceptual (Martin & Osberg, 2007).

## BIBLIOGRAFÍA

Abu-Saifan, S. (2012). Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries. *Technology Innovation Management Review*. February 2012, 22-27.

Curto, M. (enero, 2012). Los emprendedores sociales: innovación al servicio del cambio social. *Cuadernos de la Cátedra “La Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*, 13, 1-24.

Guzmán, A., Trujillo, M. (octubre/diciembre, 2008). Emprendimiento social – Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-125.

Martin, R., Osberg, S. (2007). Social Entrepreneurship: The Case for Definition. *Stanford Social Innovation Review*, Spring 2007, 27-39.

Potdar, R. (13 de septiembre de 2016). Social Entrepreneurship: Next Stop In The Journey Of Social Innovation [Mensaje de Blog]. Recuperado de: <https://www.linkedin.com/pulse/social-entrepreneurship-next-stop-journey-innovation-rohan-potdar?trk=hp-feed-article-title-share>

