

Universidad Autónoma de Baja California
Facultad de Economía y Relaciones Internacionales
Doctorado en Estudios de Desarrollo Global



**LA INNOVACIÓN SOCIAL COMO DETERMINANTE DEL EMPRENDIMIENTO PARA LA
CREACIÓN DE ECONOMÍAS SOLIDARIAS: alternativas para el desarrollo**

Tesis para obtener el grado de:
Doctor en Estudios de Desarrollo Global

Presenta:
Mayra Alejandra Fajardo Gómez

Director de tesis:
Dra. Ana Bárbara Mungaray Moctezuma

Tijuana, BC., México

2019

Agradecimientos

Agradezco primero que todo a ese ser supremo que nos mueve cada día y por el cual existimos en este mundo.

A mi familia que es mi motor de vida, por quienes lucho día a día. Principalmente a mi madre quien me dio la vida, siempre ha creído y me ha apoyado en todo mi proyecto de vida sin juzgar, sin preguntar, ha estado conmigo en este camino que se llama vida. A mis hermanos Claudia ejemplo de vida, Ángela y David quienes me apoyan y me aman.

Gracias a CONACYT, institución que me permitió participar de su proceso de becas y que brinda tantas oportunidades de estudio a todas aquellas almas que creen que la educación es el medio para mejorar la vida y salir de la pobreza.

A mi tutora Ana B. Mungaray por el apoyo y la oportunidad de ingresar al posgrado, de hacer parte del Doctorado, gracias por brindarme la confianza y creer en mí para los diferentes proyectos que se realizaron estos últimos años, por permitirme ser parte de su familia y por ayudarme a crecer como persona y como profesional, es el valor más grande que me llevo.

Gracias al Doctor Martin Vera por apoyarme siempre, por los consejos, las pláticas, los encuentros familiares, por siempre tener esa actitud positiva y emprendedora de la vida, me llevo lo mejor de usted de este proceso.

A la Doctora Jaramillo que más que una profesora fue mi amiga y hasta en ocasiones confidente de sentimientos, situaciones y pensamientos, siempre con su humildad escuchándome aconsejándome, hasta el último día de este proceso dándome la mano, gracias por dejarme entrar en su familia también.

Al Doctor Santos López por poner su Fe en mí, por aquella entrevista y su grandioso comentario que hizo que se me quitara el miedo, por todo su conocimiento compartido y por la amistad brindada.

Gracias a María Elena Sarabia, mi segunda madre en Tijuana quién siempre me cuida, apoyo y me hizo parte de su mundo, de su familia, de su hermosa familia! Gracias por estar siempre para mí, en todo momento y de todas las formas.

A Lina María quién en esta última fase de cierre de mi proceso ha estado apoyándome y motivándome para concluir, eres una linda coincidencia en mi vida y éste es uno de los muchos logros que espero compartir contigo.

A mi hermana de la vida Lilibeth, gracias por su apoyo incondicional por más de 10 años, saber que siempre está pase lo que pase es muy lindo y gratificante, también le dedico esta tesis y este proceso pues lo inicié a su lado desde la universidad, con ese apoyo en los momentos difíciles, con esa energía bonita que siempre tiene para mí.

Agradezco a quién fue una vez mi amiga, mi apoyo, compañera de aventuras, lagrimas etc., Karina Palacio, este proceso también se termina hoy gracias a su apoyo y el aprendizaje adquirido en este largo caminar de nuestra amistad, crecí, caí, me levante, lloré, morí, reviví y hoy estoy terminado este proceso, gracias por todo lo aprendido.

Gracias parcerera Milena Sorzano por todos los momentos vividos en la última fase de este proceso, por sus consejos, escucha, cervezas, viaje de la estancia, llanto, por las quincenas, gracias mil porque sé que hablar y preocuparnos por la tesis nos unió en esta grandiosa amistad que tenemos hoy.

Gracias a mi hermosa parcechida Denise Luevano, quién fue mi amiga y apoyo en momentos difíciles de este proceso, gracias por estar siempre ahí, por las mañanas de trabajo, por las canciones escuchadas, por los consejos brindados para que tuviese calma en muchas ocasiones, gracias por siempre estar para mí.

Gracias Ing Avelino por darme el empujón de viajar a México y de ayudarme siempre con sus sabios consejos de padre, este triunfo es para usted por haber creído en mí desde aquel proceso de Campo Escuela.

Gracias a todos y cada una de las personas que conocí durante este tiempo de crecimiento profesional en Tijuana, gracias a los demás amigos y los no tan amigos pero que aprendí de ellos también, a todos gracias por hacer parte de este proceso tan único y tan especial en mi vida. Se cierra el ciclo y la mujer de hoy se va con mil y un aprendizajes, la madurez adquirida, el conocimiento, la experiencia...

Contenido

1. Introducción	7
2. Justificación	9
3. Antecedentes	11
4. Planteamiento del problema	16
5. Preguntas de investigación	18
6. Hipótesis	19
7. Variable independiente/variable dependiente	19
8. Objetivos	20
9. Metodología	21
CAPITULO I. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	22
1. Teoría Del Desarrollo Social	22
1.1 Teoría del desarrollo humano	31
1.2 El enfoque del florecimiento humano (bienestar)	33
1.3 Teoría de las capacidades	37
1.4 Teoría del empujón	38
1.5. Marco conceptual	46
1.5.1. Innovación Social CEPAL	46
1.5.2 Innovación Social y Modelos	47
1.4.3 La Innovación Social en la Economía Social y Solidaria	56
CAPITULO II. La Innovación Social como el principio de los procesos del Emprendimiento Social	60
2.1. Momentos claves del proceso de globalización	61
2.2. Influencia de la globalización en el emprendimiento social a nivel mundial	64
2.3. La globalización ha influido en el cambio social	66
2.4. Las restricciones financieras impactan en los emprendedores sociales	67
2.5. Precusores en el emprendimiento social	68
2.6. Emprendimiento social	71
2.7. Diferencia entre emprendimiento social, empresarial, gobierno, activismo y democracia 73	
2.8. ¿Se pueden crear negocios sociales?	77
2.9. El emprendimiento social a través de la innovación social	78
2.10. Empoderamiento de los individuos a través del emprendimiento social	79
CAPITULO III. ANALISIS DE LA POLÍTICA PÚBLICA DE DESARROLLO DE ECONÓMICO Y EMPRESARIAL	83
3.1. Revisión de la literatura	84
3.2. Papel del gobierno en el ecosistema emprendedor	86

3.3. Antecedentes de la política pública microempresarial en Baja California.....	89
3.4. Impacto del micro y pequeña empresa para la construcción de la Política Pública actual.....	89
3.5. Micro y pequeña empresa.....	90
3.6. México y Baja California visión de la microempresa.....	91
3.7. Implicaciones de la política pública a nivel local.....	92
3.8. La política pública en apoyo a microempresas: programa de asistencia microempresarial	94
3.9. Apoyo a microempresas de base social en Baja California (2009-2012).....	94
3.10. Análisis de la política pública de emprendimiento a nivel nacional, estatal y municipal	96
3.11. Diagnóstico general: México enfrenta barreras que limitan su desarrollo a nivel Nacional	97
3.12. Análisis desde la perspectiva de los autores en política pública.....	100
3.13. Instituto Nacional Del Empendedor (Inadem).....	112
CAPITULO IV. Ruta metodológica de innovación y emprendimiento social participativo	116
4.1. Metas para el desarrollo de la propuesta metodológica.....	116
4.1.1 Etapas del modelo:	116
4.2 El papel de la Cultura en los emprendimientos sociales	130
4.3 Perfiles de los emprendedores sociales	131
4.4 Rasgos de personalidad.....	132
CAPITULO V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	137
5.1. Intervención	137
5.1.1. ¿Cómo se intervino en comunidad?	137
5.2. Resultados de la intervención	138
5.3. Panorama internacional:	156
CONCLUSIONES Y PROPUESTA	162
Referencias bibliográficas.....	173

RESUMEN

En este trabajo se analizó la relación innovación y emprendimiento social con la capacidad de crear economías solidarias como procesos alternativos al desarrollo. Asimismo, se añaden otros elementos de estudio como la mentalidad de crecimiento, la toma de decisiones y el reforzamiento de las capacidades de los emprendedores para el logro de procesos adecuados que permitan impactar directa o indirectamente el modelo económico actual. En la primera fase se realizó un estudio descriptivo, con aspectos teóricos para poder sustentar todo el proceso y posteriormente se aplicó un modelo metodológico teniendo en cuenta los elementos mencionados anteriormente, para identificar como lograr que los emprendedores asuman su emprendimiento como proyecto de vida. Los resultados finales muestran cómo e dichos elementos analizados son realmente significativos en el cambio de la mentalidad de los emprendedores, de tal manera que pueden llegar a impactar los diseños de negocios sociales en el ámbito local y la política pública de emprendimiento, pues ésta debe realizarse a partir de las capacidades de las bases sociales. Finalmente, en el documento también se analizó el panorama global frente al tema de innovación y emprendimiento social y que acciones realizan las demás instituciones alrededor del mundo para generar modelos de cara al cambio en medio de sistema económico mundial.

Palabras claves: Innovación social, emprendimiento, economía solidaria, capacidades, decisiones, mentalidad de crecimiento, proyecto, globalización, modelo, alternativas.

ABSTRAC

This paper analyzed the relationship innovation and social entrepreneurship with the ability to create solidarity economies as alternative processes to development. Likewise, other elements of the study are added, such as the growth mentality, decision-making and the reinforcement of entrepreneurial capacities to achieve adequate processes that allow directly or indirectly impact the current economic model. In the first phase, a descriptive study was carried out, with theoretical aspects to support the entire process and subsequently, a methodological model was applied taking into account the elements mentioned above, to identify how to get entrepreneurs to assume their entrepreneurship as a life project. The final results show how these elements analyzed are significant in changing the mentality of entrepreneurs, so that they can impact social business designs at the local level and public entrepreneurship policy, as this must be done from the capabilities of the social bases. Finally, the document also analyzed the global landscape regarding the issue of innovation and social entrepreneurship and what actions are carried out by other institutions around the world to generate models for change amid the global economic system.

Keywords: Social innovation, entrepreneurship, solidarity economy, capacities, decisions, growth mindset, project, globalization, model, alternatives.

1. Introducción

Para lograr el desarrollo de las comunidades, el aumento de la competitividad y la producción en los países de América Latina debe fortalecer los sectores económicos de base social. Actualmente, no parece existir una política de innovación social para pequeños emprendedores urbanos, menos aún que tome en cuenta y atienda especificidades de género, etnia, posición económica, entre otras. De hecho, los cambios que se registraron en los sistemas de investigación en los inicios de la década de los años noventa, alejaron a las instituciones del sistema productivo de los pequeños emprendedores concretamente en las zonas urbanas (CEPAL, 2004). No obstante, a lo largo de la última década ha habido experiencias con pequeños productores o emprendedores que sí parecen ser exitosas y que además, han querido mostrar especial interés por un enfoque diferente y participativo. Lo que ha demostrado que el impacto de dichas intervenciones, sean formas alternativas de hacer las cosas y, también, la importancia de estos procesos de innovación para las economías en nuestros países.

Por lo tanto, la creación de nuevos modelos organizativos de carácter empresarial se han caracterizado por: darle continuidad en el tiempo a los procesos de innovación; la adopción de nuevas y más estables estrategias de relacionamiento con los otros actores de las cadenas productivas, la realización de experimentos por iniciativa y cuenta propias de las comunidades, investigación participativa que pueden llevar la innovación a otros ámbitos y a la adopción de nuevas formas de intervención en las comunidades (Howaldt, J., Butzin, A., Domanski, D., & Kaletka, C. (2014)). Los procesos de innovación social participativos deberán ser analizados para poder concluir que estrategias pueden llegar a tener posibilidades reales de incidir de manera determinante en el mejoramiento de las condiciones productivas y de vida de las comunidades, y que sus ventajas vayan mucho más allá del ámbito puramente económico, con el propósito de trascender en aspectos generales del desarrollo social de sus principales actores, asimismo, en el impacto de políticas públicas para el desarrollo regional.

Esta tesis abordará el emprendimiento social como el modelo a desarrollar y potencializar enmarcado en lo que se considera Economía Social y Solidaria, la cual actualmente es incuantificable en México debido a la atomización y el tamaño de las unidades productivas. No obstante, existe un debate sobre la teleología de los emprendimientos sociales; si éstos

deben ser de carácter colectivo o individual, y los objetivos que persiguen para que sean considerados componentes de la Economía Social y Solidaria.

El emprendimiento social se enfoca en la innovación y el cambio social; busca un capital base para reinvertir y crecer. Este tipo de empresas confunden a muchos que creen erróneamente que el emprendimiento social corresponde a empresas sin fines de lucro que no requieren generar recursos económicos, cuando en realidad son empresas que necesitan fondos para cumplir su objetivo social, el hecho de obtener una ganancia es sólo un medio para cumplir una meta. La revolución de los emprendimientos sociales obedece a diferentes factores: modificaciones en las políticas de bienestar social (principalmente en los países industrializados), las falencias del Estado y del mercado, los crecientes incentivos a la innovación social, la creciente demanda de servicios sociales y comunitarios y, principalmente, el auge de organizaciones nacionales e internacionales con objetivos sociales.

Como reacción a la desigualdad y la ausencia de oportunidades reales de desarrollo, existen personas que no esperan la atención de programas sociales asistenciales, sino que buscan dentro de las potencialidades de la comunidad una alternativa al problema, que involucre la creación de valor social. Cabe destacar que todo emprendimiento social incluye tres elementos clave: un objetivo social, una innovación transformadora/revolucionaria, incluso un modelo de negocios sostenible. Con el objetivo de determinar que los emprendimientos sociales pueden ser fructíferos, es conveniente (y en algunas ocasiones imprescindible) caso puntual de esta tesis realizar un diagnóstico/piloto sobre el impacto que tienen los emprendimientos en el contexto social. En este sentido, si la habilidad emprendedora no se complementa con un análisis y comprensión del entorno y de las relaciones sociales, las acciones ejecutadas pueden retardar o paralizar el inicio de un emprendimiento social, no obstante, también se pretende analizar la importancia de los líderes y su influencia en la comunidad y el desarrollo de las capacidades de los actores para la creación de nuevos emprendimientos. Otro de los aspectos a resaltar en este documento es la comprensión del contexto local, este impacta de manera directa en los emprendimientos sociales como aspecto clave para determinar su enfoque, sus características y la magnitud de los recursos necesarios para ejecutarlo.

Estructura de la investigación

La investigación consta de cinco capítulos. Con la finalidad de brindar un contexto más claro sobre lo que ha sido el emprendimiento y la innovación social en el contexto mexicano, ésta tesis aborda en el primer capítulo una *revisión sobre las principales teorías del desarrollo, capacidades y la teoría del empujón*, esta última teoría enfocada en comprender como los emprendedores pueden tomar decisiones adecuadas para mejorar sus negocios o innovaciones; además se retoman en el marco conceptual *la innovación social, economía social y solidaria, emprendimiento, gobernanza* y otros conceptos claves en el análisis de esta propuesta. En el segundo capítulo se exhibe *como la innovación social impacta en el desarrollo del emprendimiento social*, los momentos claves del proceso de globalización la influencia en el cambio social y como las restricciones financieras impactan en los emprendedores sociales, además de hacer un recuento de los precursores del emprendimiento. El tercer capítulo se presenta un *análisis de la política pública de emprendimiento social en México* y posteriormente se hace un análisis de lo macro a lo micro pasando por la política pública de emprendimiento en Baja California, Tijuana y se concluye con un análisis del programa INADEM a nivel local y su impacto en la creación y formalización de negocios innovadores. El cuarto y quinto capítulo *explican el modelo metodológico utilizado* y los resultados encontrados que permiten corroborar la *hipótesis planteada* para el desarrollo de este trabajo “*La innovación social emerge de manera más eficiente a partir de la implementación de la Ruta Metodológica de Innovación Social Participativa en emprendedores del municipio de Tijuana permitiéndoles desarrollar y potencializar sus capacidades para la creación de economías solidarias*”. Finalmente se encuentra las conclusiones de todo el proceso realizado y la propuesta para futuras investigaciones.

2. Justificación

La importancia de esta investigación radica en la necesidad de comprender cómo se generan estos procesos de cambio socio-económicos teniendo en cuenta la innovación social participativa y la creación de economías solidarias como la alternativa para mejorar las condiciones de vida y crear nuevas formas de organización social. En la actualidad se han realizado intervenciones diseñadas como soluciones a la pobreza, pero estas carecen de un acercamiento sistémico y metodologías participativas que tiendan a ser sostenibles en el mediano y largo plazo, pues es desde la comunidad dónde se pueden crear alternativas para dar solución a los problemas de manera colectiva.

La importancia de la innovación social para el desarrollo local, económico, social y cultural se centra estableciendo transformaciones sociales favorables para dichas comunidades en un entorno global que le cuesta dar solución a los problemas actuales generados por las desigualdades del sistema. Por lo tanto, el desarrollo del liderazgo, la toma de decisiones en conjunto, el empoderamiento de los individuos, la reconstrucción del territorio y la construcción de visiones de futuro compartidas constituyen retos para nuestras sociedades actuales.

Además otro concepto importante a desarrollar en esta propuesta es la importancia de la economía solidaria que nace a partir de la importancia de la economía en los países en desarrollo para mejorar la calidad de vida de la sociedad, pero atendiendo a preceptos de solidaridad asociados a las buenas prácticas en todos los niveles del ciclo económico (financiación, producción, comercialización y consumo), priorizando el bienestar de los individuos por encima de los intereses monetarios de las organizaciones. Este argumento exige entonces un análisis frente a la situación actual de México en este caso particular Tijuana B.C., donde se requiere el concurso de diversos elementos de la economía para poder afrontar condiciones de desigualdad como el desempleo y facilitar un ambiente propicio para el desarrollo de innovación organizacional.

Todo lo anterior se ve reflejado en el emprendimiento y la creación de negocios sociales, estos permiten crear procesos mediante los cuales los ciudadanos construyen o transforman instituciones o sistemas para resolver problemas sociales. Lo que implica la creación de nuevos equipos y recursos que mejoren la capacidad de la sociedad para abordar problemas y así, maximizar el impacto social a través de lo que se conoce como sustentabilidad y la sostenibilidad. A diferencia de los negocios tradicionales, una empresa social opera por el beneficio de atender necesidades sociales que permiten a las comunidades funcionar de manera más eficiente. Las empresas sociales proveen un marco necesario para atender problemáticas sociales combinando el conocimiento de los negocios con el deseo de mejorar la calidad de vida.

Finalmente, esta investigación será un elemento para corroborar cómo la innovación social puede llevar a la conformación de economías solidarias, que permitan ser prácticas claves para el desarrollo de políticas públicas que incidan en la región y en la transformación social y política de las relaciones de poder generadoras de desigualdad y exclusión.

3. Antecedentes

México tiene una sociedad plural, un sistema político orientado por los valores democráticos y una economía diversa. Sin embargo, la pluralidad no elimina sus problemas ancestrales de tipo étnico, su vocación democrática no implica que se hayan establecido sistemas orientados por la justicia y tendientes a la igualdad, y su economía no está ligada a la satisfacción del consumidor a través de la competencia.

Desde hace varios años se ha establecido en el país una creencia acendrada de que el sistema económico carece de una clase empresarial fuerte, es decir, México es un país capitalista, sin capitalistas, y tiene un sistema económico en donde prevalece una aversión al riesgo y el amor a la ganancia de corto plazo, o a la ganancia segura en el largo plazo.

La introducción de valores liberales en la economía y política fue larguísima, y sus resultados, muy pobres. El Banco de Avío trajo los primeros intentos explícitos de industrialización, pero la idea de un mercado industrial libre nunca se consolidó; los empresarios subsistieron como dios les dio a entender en un país caracterizado por la inestabilidad. Juárez y Porfirio comprendieron la necesidad de transformar la infraestructura de comunicación para hacer crecer el mercado, liberaron la riqueza en manos muertas, pero sólo para pasarla a manos muy vivas, sin un sentido de riesgo asociado al mercado. No había en sí un mercado urbano pujante basado en trabajo asalariado, entonces las haciendas se organizaron para sí mismas. A finales del siglo XIX, el mercado urbano apenas emergía, la vida rural era aún el fundamento de la vida económica. A inicios del siglo XX todo se desgarró en el movimiento revolucionario. Nuestros emprendedores nuevamente recurrieron a las armas.

Durante el siglo XX las cosas cambiaron. Los marcos institucionales ligados al crecimiento demarcaron ámbitos nacionales para la acción del empresario, se introdujeron valores sociales en la práctica del gobierno, se expandió la creencia de que un mercado protegido daría pauta al desarrollo de espíritus emprendedores en la industria y a la creación de un sistema social de servicios. En parte así sucedió, la economía se modernizó, las clases empresariales y el gobierno habían formado un nicho de mercado que propiciaba dinámica social y cambio en las condiciones de bienestar.

Sin embargo, en este periodo los emprendedores regresaron a sus costumbres de ganancia y seguridad, el sistema les protegía, por lo tanto, no introdujeron valores competitivos a sus actividades, actuaron en sistemas monopólicos: la protección, no la competencia, garantizó su presencia en el mercado. El empleo no fue resultado de la expansión de la demanda, en su conjunción fue la permanencia en el empleo, no el crecimiento de la productividad, lo que predominó como valor de las empresas; la estabilidad del negocio, no el cambio de tecnología y conocimiento, era la base de permanencia en el mercado.

El proteccionismo entró en crisis en los años ochenta. Desde entonces prevalece en el país la necesidad de orientar la formación de instituciones económicas ligadas a proyectos de largo plazo en todos sus aspectos. Competencia, formación de capital humano, información, calidad, competitividad, son nuevas palabras e implican nuevos valores para aquellos que deseen emprender un cambio en las condiciones de la vida económica nacional.

El poder y la economía en México nunca han estado desvinculados, y desde los gobiernos de la Revolución, su vínculo se volvió más explícito mediante información sobre infraestructura, con permisos, con sobornos; el poder y la economía se articularon en lo que hace no mucho Alan Greenspan, ex director del tesoro de los Estados Unidos, denominó un capitalismo de amigos. El problema es doble porque genera una economía de las influencias, la cual distorsiona el comportamiento de los agentes, pues éstos toman decisiones no en base a las condiciones institucionales, sino en las personales, y éstas no están orientadas por la economía de largo plazo, sino por el negocio político económico.

Ahora bien, la distribución de la población en el territorio mexicano ha seguido un patrón resultado de la migración predominantemente hacia aquellas entidades en las que se augura la posibilidad de un mejor bienestar. Baja California es un estado con tasas de crecimiento poblacional por encima de la media nacional, prácticamente el 50% de la población es no nativa, lo que implica por sí mismo mayores desafíos en términos de bienestar social. No obstante, el lugar de destino de los mayores flujos migratorios de Baja California según las cifras recientes de migración, es el Municipio de Tijuana. Aproximadamente el 60% de los mexicanos que arriban a la entidad en el periodo, eligen vivir en Tijuana, convirtiéndose en el municipio con mayor población de los 39 municipios fronterizos de México. Tijuana se ha convertido en un territorio de esperanza para los mexicanos migrantes que desean mejorar sus condiciones de vida, siendo al tiempo, un espacio nacional de retos, contrastes y desafíos sociales. Es relevante mencionar que, aunque los indicadores del ingreso per cápita en las

ciudades fronterizas, particularmente en Tijuana, es relativamente mayor que en las del resto del país, la situación de pobreza agudiza cada vez más.

Diversos estudios sobre pobreza en el mundo discuten sobre las limitaciones en los resultados de las transferencias monetarias a las familias, la importancia de la inserción de los individuos a una vida económicamente activa con buenas condiciones laborables a partir de condiciones de vida dignas, donde el acceso a la salud física y mental, a los alimentos y la educación de calidad son fundamentales tanto para la formación de capital humano que permita el crecimiento económico como para mejorar los niveles de bienestar individual y social.

El contexto en Tijuana no difiere de otras ciudades del mundo, en donde el surgimiento de numerosas microempresas de subsistencia o de base social influye en la dinámica social y económica actuando como un mecanismo de estímulo al empleo y combate a la pobreza que coadyuva en la recuperación del bienestar en momentos de tensión social y crisis económica (Kantis et al., 2004). Por lo que, el fomento del emprendimiento, se ha convertido en un aspecto clave de la política económica a nivel regional. Sin embargo, estos emprendimientos impulsados por la necesidad de obtener recursos económicos para satisfacer carencias de acceso a bienes y servicios básicos habitualmente operan en el sector informal con fuertes restricciones de capital productivo y seguridad social, lo que influye de manera negativa sobre indicadores de salud, educación y alimentación. Tijuana es el quinto municipio del país con el mayor número de personas en pobreza (525,769 personas, es decir, una de cada tres personas Coneval, 2017). En México es la inseguridad alimentaria, entendida como las dificultades o peripecias que los más pobres enfrentan para acceder a los alimentos (FAO, 2014). Si bien, en 2014 disminuyó la población en condición de pobreza en Baja California, se ha incrementado el número de personas vulnerables por carencia en alimentación (CONEVAL, 2014), lo que implica que existe un mayor número de pobladores con incertidumbre en el acceso de alimentos. Se observa que en Baja California el 41% de la población se encuentra en algún grado de inseguridad alimentaria y el 5% en inseguridad severa.

La realidad de la que parte México para promover el cambio fue y es compleja porque coexisten las grandes empresas con las pequeñas en condiciones de asimetría extrema. Las primeras tienen estructuras heterogéneas en el plano empresarial, pues existen un conjunto que está ligado a la inversión extranjera prevaleciendo aún condiciones de oligopolio practicadas en un mercado que les favorece; las segundas enfrentan condiciones cambiantes

que resultan de la falta de oportunidad en las primeras, se trata de pequeños establecimientos que no generan un elevado valor agregado, contribuyen de manera mínima al PIB y no reúnen las características apropiadas para obtener capital, inversiones a largo plazo o capital de riesgo. El sistema empresarial mexicano no está formado por una economía competitiva orientada al consumidor y al bienestar.

La situación antes descrita ha encontrado explicación en la falta de cultura empresarial. Existen razones para suponer esto; no obstante, la cultura empresarial no es una causa, sino más bien una consecuencia. En efecto, la cultura en general, y la empresarial en particular, son un resultado endógeno de las instituciones e infraestructura en que se desenvuelve la sociedad. En ese sentido, la naturaleza endógena de la vida institucional permite, o hace previsible la posibilidad de potenciar transformando la cultura de los empresarios en el país.

Ahora bien, lo que sucede no es sólo en la cultura empresarial, sino en la sociedad esta no está constituida para basar sus decisiones económicas en criterios de largo plazo: su economía, como se ha planteado, está más relacionada con una visión de negocio de corto plazo, más influida por los valores de seguridad que de riesgo. En otros contextos, la cultura genera un mayor potencial de crecimiento económico con un comercio lucrativo porque está inmersa en el establecimiento de instituciones orientada por el largo plazo. El riesgo afecta los objetivos de la economía al incidir en la temporalidad de las decisiones económicas. La relación es sencilla, si el riesgo es alto, la economía se orienta por el corto plazo; si el riesgo es bajo, las decisiones de largo plazo se realizan con mayor racionalidad. En la economía mexicana el riesgo ha sido grande en las últimas décadas.

El entorno es fundamental, los valores también. En México la estabilidad es un valor porque se busca, pero no es una constante, al menos desde los años setentas. La incertidumbre ha prevalecido en muchos aspectos y condujo a una toma de decisiones orientada de manera defensiva del patrimonio, un conjunto de crisis y de inestabilidades acompañaron las transformaciones estructurales, y éstas mismas han sido siempre insuficientes en profundidad. Los años setenta no promovieron un espíritu empresarial, sino uno corporativo de viejo cuño, con un estado interventor a la cabeza. En los años ochenta la crisis financiera y la inflación exacerbada llevó a un cambio de ruta en la vida institucional, el Estado no debería aumentar su actividad económica directa, sino establecer las reglas para que ésta se desarrollara en contextos de mayor competencia y orientados a la satisfacción del consumidor.

Desde entonces, se vive un proceso de transición en materia de valores empresariales. A partir de ese tiempo se habla de la necesidad de una nueva cultura emprendedora orientada a cambiar la aversión al riesgo, eliminar el individualismo voraz, que tome decisiones económicas en donde prevalezcan los valores asociados al bien común. Se trata de la construcción de un sistema institucional nuevo orientado por condiciones de largo plazo en todos los aspectos que afecten el comportamiento de los agentes económicos y del propio Estado para lograr el bienestar en lo general.

Esta concepción implica estructurar las instituciones por normas ligadas a premiar la competencia, no la protección; de interrelacionar inversión de largo plazo que comprometa valores de calidad y productividad en la economía, y que introduzca las variaciones tecnológicas por sistema interrelacionando educación superior con economía, generando así una vocación a favor del consumidor. En materia de consumo, el empresario enfrenta a un consumidor más informado, más racional, pero que aún no introduce en su decisión acciones intertemporales, es decir, no hace del ahorro un valor, y de la formación educativa un símbolo orientado por la incidencia en el mundo cotidiano.

En materia económica hay cambios fuertes, varios países pasaron de un marco de economía restringida a otro de economía consolidada (España, Portugal Grecia, parte de Italia, Chile, China e India). En todos ellos los cambios económicos han sido acelerados, en todos ellos el sistema orientó la economía a eliminar la desigualdad, a desarrollar la productividad, a introducir valores competitivos en marcos económicos abiertos; de alguna manera lo han logrado implementar una nueva cultura de emprendedores empresariales. No podemos olvidar que en estas sociedades se establecieron objetivos precisos y condiciones institucionales apropiadas a su constitución: en los negocios grandes, la competencia y el cambio tecnológico; en los negocios chicos, la cooperación, la información, la formación, la identidad productiva y la creatividad y en las instituciones financieras interrelacionando los resultados de cooperación y cambio tecnológico en la base de sus decisiones intertemporales que aumentan la certeza de bienestar general.

Actualmente los negocios no son sólo, o quizá nunca, resultado de un optimismo desmedido que genera falsas expectativas, sino de un concepto de organización y cooperación, que requiere de infraestructura y habilidades que amplíen la ventaja competitiva para enfrentar de manera correcta el riesgo.

4. Planteamiento del problema

La propuesta de investigación pretende abordar la siguiente problemática como contribuir a la mentalidad de crecimiento y a la consolidación de los emprendimientos para que sean sostenibles que resulten en la mejora socioeconómica de la región, teniendo en cuenta los procesos de innovación social, el empoderamiento de la mujer y la generación economías solidarias, que permitan mejorar o incidir de manera positiva en las familias o grupos sociales. Uno de los problemas más evidentes del municipio de Tijuana es su configuración o conformación, pues los habitantes pertenecientes a éste, son personas procedentes de muchos lugares de México, incluso de otros países, creando una dinámica de no conexión y no empoderamiento con el entorno, generando así, poca apropiación de lo que se tiene, pues en el imaginario del individuo que se asienta “momentáneamente”, no está la apuesta por crear un futuro sostenible en este lugar. Lo que conlleva a estudiar los diferentes tipos de problemáticas sociales, tratando de generar propuestas locales para un desarrollo dinámico y equitativo.

El ambiente socioeconómico de Tijuana se caracteriza por contar con problemáticas laborales, ambientales, educativas, sociales, políticas, económicas, entre otras, que no permite crecer en igualdad de condiciones, reflejando comunidades donde la pobreza se ve cada vez más recrudecida. A pesar de que Tijuana cuente con la presencia de diferentes empresas multi y trans nacionales, la precariedad y las difíciles situaciones socio-económica en los hogares persiste y cada vez se expande (CONEVAL, 2015).

Otro de los problemas relevantes en el municipio, es la ausencia de empoderamiento y cohesión social por parte de las diversas comunidades, para generar procesos que permitan consolidar Economías Solidarias y así contribuir colectivamente al mejoramiento de la calidad de vida de los mismos. Uno de los acontecimientos más relevantes que se deben analizar en esta propuesta, es que a pesar de contar con instituciones que promueven el microcrédito y el apoyo a ideas de negocio, no se genera desde los individuos y colectividades procesos de innovación social que permitan en el tiempo crear microempresas de base social, con economías solidarias que les ayuden a generar ingresos económicos a las diversas familias, grupos, comunidades que participen de estos procesos.

En ese sentido, se debe analizar el impacto que tiene el apoyo económico como estrategia para la reducción de la pobreza, con base en la expansión de los programas de mejora a los ingresos de las comunidades marginales en Tijuana. Esto se refiere a que en los procesos de micro-financiación en las pequeñas y medianas empresas hay elementos (procesos de innovación social, empoderamiento, cohesión social, creación de economías solidarias) que no se tienen en cuenta para el buen desarrollo y funcionamiento de la inversión realizada a estos pequeños productores que les permita generar ingresos y productos a gran escala a través de la generación de planes de negocio que les ayude a estructurar el futuro de sus emprendimientos.

Por consiguiente, el término “micro” se refiere a pequeñas empresas de propiedad y operadas por personas o grupos de personas pobres con el apoyo de organizaciones. Con frecuencia pueden estar constituidas por miembros de la familia involucrados dentro del proceso (Midgley, 1995). Por tanto, las instituciones económicas que invierten en ayuda para generar microempresarios esperarían que se diera un espiral de crecimiento económico que dé lugar a la modernización de las economías a nivel local, estatal y nacional y finalmente impulsar la mayor parte de fuerza en programas de potencialización de las capacidades en complemento al apoyo dado por las diferentes instituciones, tal es el caso de las experiencias de apoyo gubernamental en Reino Unido y Tailandia con los centros Yunus trabajando de la mano de los gobiernos de turno. Como en su momento lo propuso Soto (1989), en donde la idea de que los pobres del mundo en desarrollo tenían el potencial para resolver el problema de la pobreza a través de sus propios esfuerzos, siempre y cuando las restricciones de regulación estatal y la planificación permitiese mejoras en el proceso de generación de empleo.

Actualmente, lograr elevar los ingresos de las familias de bajos recursos, no se da conforme a lo planeado por instituciones nacionales, políticas, no gubernamentales, pues si esta inversión realmente tuviera un impacto social, la demanda de bienes y servicios aumentaría y se estimularía la producción local y otras actividades económicas, generando oportunidades de empleo, la expansión de empresas y la estimulación de un mayor interés en la iniciativa empresarial, movilizand o capital humano y social a nivel local, con efectos directos sobre la reducción de la pobreza.

Asimismo, según la revista de trabajo social internacional y su publicación sobre el análisis de la microempresa, pobreza y desarrollo social, se tiene como referente que las mujeres constituyen la gran mayoría de los miembros de los programas de microfinanciación de microempresas, sostienen que las mujeres son las que más buscan el recurso y son vulnerables a fallar en el objetivo principal de estos programas, debido a la poca conciencia sobre la importancia de la utilización adecuada del recurso en la idea de negocio, por la cual está siendo apoyada, sin embargo, su deseo de participar y el compromiso se da a pesar de las vicisitudes que estas puedan tener en el entorno familiar y social. No obstante, cabe dejar claro que tampoco hay evidencia que pueda demostrar que los hombres que a menudo controlan la ayuda de las instituciones sean los más responsables e inviertan adecuadamente el apoyo.

Según el análisis realizado por Midgley. (1995) se necesita una compleja combinación de intervenciones que requieren la participación de los individuos, las comunidades, los mercados y el estado. Esta tendrá que ser formulada con referencia a circunstancias sociales, económicas, demográficas, culturales, entre otras, en relación con los esfuerzos mundiales para promover estrategias de desarrollo sostenible e igualitario que beneficie a toda la población vinculada en dichos procesos de mejoramiento de la calidad de vida.

Por lo tanto, esta tesis pretende estudiar cómo se dan los emprendimientos en zonas vulnerables y reforzar esas variables de mejora en el emprendedor y en los emprendimientos, que sea un elemento para contribuir a la creación y mejoramiento de los negocios sociales, de alguna manera impacten de manera positiva en la situación en México, baja california.

5. Preguntas de investigación

A partir de intervenciones que fomenten el desarrollo de las capacidades individuales y colectivas ¿Cómo se puede generar procesos de innovación social en las comunidades para la creación de economías solidarias?

¿Cuál es el impacto de la estrategia metodológica de innovación social participativa, en el empoderamiento y desarrollo socioeconómico de los emprendedores del municipio de Tijuana para la generación de economías solidarias?

6. Hipótesis

HI0: La innovación y el emprendimiento social como determinante crea economías solidarias en red.

HI 1: La innovación social emerge de manera más eficiente a partir de la implementación de la Ruta Metodológica de Innovación Social Participativa en emprendedores del municipio de Tijuana permitiéndoles desarrollar y potencializar sus capacidades para la creación de economías solidarias.

HI 3: El construccionismo social y el empoderamiento en los emprendedores sociales puede llevar a la creación de economías solidarias.

7. Variable independiente/variable dependiente

VARIABLE INDEPENDIENTE:

Innovación social desde las capacidades

VARIABLES DEPENDIENTES:

Empoderamiento

Emprendimiento/Economías solidarias

Operacionalización de las variables

No	Objetivos específicos	Variables	Definición o Descripción	Indicadores
1	Comprender el proceso de auto-organización de una comunidad, hacia la innovación social y el desarrollo local, desde sus capacidades endógenas y locales.	Innovación social	Proceso de generación de nuevas ideas para contribuir a la resolución de un problema determinado por la comunidad.	<ul style="list-style-type: none">• Sostenibilidad• Cambio sistemático• Gobernanza• co-construcción social

2	Analizar las características de las comunidades, que usando sus capacidades, se organizan con iniciativas innovadoras, en el municipio de Tijuana.	Empoderamiento Emprendimiento	Proceso por el cual se buscará la vinculación y participación del grupo objetivo. La capacidad de generar empresa social de base.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidades de los individuos • Cohesión social • Liderazgo • Ideas de negocio • Economía solidaria
---	--	--------------------------------------	--	---

8. Objetivos

Objetivo general

- Analizar los procesos de auto-organización a partir de la implementación de la metodología innovación participativa para el caso de los emprendedores/innovadores del municipio de Tijuana, que conlleven al desarrollo local desde sus capacidades endógenas y locales.

Objetivos específicos

- a) Contrastar los elementos clave que intervienen en las acciones innovadoras como la acción, el contexto, los agentes, las etapas y los medios, los efectos de la misma y las transferencias Glasgow y Tijuana.
- b) Analizar los datos proporcionados por los grupos de acción local a intervenir con la finalidad de comprender los resultados aportados por la metodología implementada.
- c) Evaluar los resultados generados por la metodología de innovación social participativa en el empoderamiento de los emprendedores en las diferentes colonias del municipio de Tijuana.
- d) Evaluar como el modelo basado en la innovación social participativo puede contribuir al mejoramiento de la calidad de vida y la construcción de economías solidarias en el municipio de Tijuana.

9. Metodología

Para desarrollar el presente trabajo se utilizará el enfoque mixto, en virtud de que ambos se entremezclan en la mayoría de sus etapas, esta combinación permitirá obtener información que posteriormente podrá ser triangularla.

Esta triangulación aparece como alternativa en esta investigación a fin de tener la posibilidad de encontrar diferentes caminos para conducirlo a una comprensión e interpretación lo más amplia del fenómeno en estudio. (Sampieri 2016)

Se tendrá en cuenta los siguientes pasos en el proceso de investigación:

- Revisión documental inicial
- Diseño de instrumento de intervención
- Implementación del instrumento en campo
- Análisis/entrevistas
- Resultados
- Discusión
- Herramienta metodológica para aplicar en campo: Ruta metodológica de innovación social participativa desde el enfoque de las capacidades (elaboración propia)

Capítulo I. Marco teórico y conceptual

1. Teoría Del Desarrollo Social

Después de la segunda guerra mundial, los científicos sociales se dedicaron al estudio y análisis del desarrollo del progreso, teniendo como resultado la creación de un nuevo campo de estudio: el de las teorías del desarrollo de las sociedades. Durante las últimas tres décadas el debate se ha centrado en la definición del desarrollo nacional y en el significado de país "desarrollado" o "subdesarrollado". En ese sentido, el proceso de globalización se dió a través de acciones que llevaron al cambio estructural de las sociedades actuales. Por lo tanto, la teoría del desarrollo social está fundamentada en cuatro grandes modelos teóricos que permiten vislumbrar adecuadamente como el proceso de globalización llegó a los países de América Latina.

El primer modelo es la Teoría de Modernización surgió en la década de los cincuentas y sesentas en respuesta a la batalla ideológica que entonces se libraba entre el capitalismo occidental y el comunismo. Según Huntington (1968), frente a la percepción del comunismo como una amenaza regional, las potencias occidentales, encabezada por los Estados Unidos dedicaron su atención a ganarse la lealtad de los llamados países tercermundistas de la época. La preocupación del bloque occidental se centraba en el fracaso que los países tercermundistas habían experimentado al intentar introducir sus economías al sistema global. Dadas las constantes fallas de los modelos de desarrollo implementados por estos países, particularmente sus esfuerzos para sustituir importaciones por productos producidos internamente, el comunismo ofrecía un modelo rápido y convincente de desarrollo. Contra esta amenaza, analistas occidentales desarrollaron un modelo de desarrollo conocido como Teoría de Modernización para contrarrestar el avance del comunismo. Esta expone que, si los países "atrasados" quieren modernizarse, deben abandonar sus tradiciones y avanzar por la senda tomada por los países occidentales. Más aún, el juicio de valor implícito reside en que los países en desarrollo deberían encaminarse hacia un modelo de desarrollo político y modernización social similar al experimentado por las sociedades europeas. En otros términos, podemos hablar de 'occidentalización', más que de modernización; incluso en Europa, se habla a menudo de 'americanización' para referirse a la influencia de los EEUU en la sociedad y la cultura de las sociedades europeas. La teoría de la modernización diseña una dicotomía categorial entre sociedades tradicionales y modernas, pero también entre los hombres que forman tales sociedades.

Por otra parte, el segundo modelo expuesto por la teoría del desarrollo social es la teoría de la dependencia, ésta trata de explicar las dificultades con que cuentan algunos países para el despegue y el desarrollo económico. Surgió en los años sesenta, impulsada por el economista argentino Raúl Prebisch y la CEPAL 1948. Inicialmente se dirigieron al entorno latinoamericano aunque posteriormente fueron generalizadas por economistas neo-marxistas entre los que destacó Samir Amín, asociándolo al concepto de desarrollo desigual y combinado. Según Prebisch 1949, la dependencia económica es un escenario en el que la producción y riqueza de algunos países está condicionada por el desarrollo y condiciones coyunturales de otros países a los cuales quedan sometidas. El modelo "centro-periferia" describe la relación entre la economía central, autosuficiente y próspera, y las economías periféricas, aisladas entre sí, débiles y poco competitivas. Frente a la idea clásica de que el comercio internacional beneficia a todos los participantes, estos modelos propugnan que sólo las economías centrales son las que se benefician.

Por otra parte, el tercer modelo que se aborda en este capítulo es, es la Teoría de los Sistemas Mundiales que refiere a todo el proceso de desarrollo social, hace referencia a los procesos que se dieron en los países del tercer mundo quienes desarrollaron nuevas condiciones sobre las cuales intentaron elevar sus estándares de vida y mejorar las condiciones sociales de dicho momento histórico. Los factores más relevantes y de gran impacto en el desarrollo interno de los países pequeños fueron el nuevo sistema de comunicaciones mundiales, los mecanismos de comercio mundial, el sistema financiero internacional y la transferencia de conocimiento, estos elementos interactuaron con los aspectos internos de cada país.

Novelo 2004, analiza las condiciones mundiales que operaron como la fuerza determinante en países pequeños y subdesarrollados, que hicieron efecto en estos con la inserción del capitalismo global en las economías periféricas y semi-periféricas a través de la modernización en los procesos productivos, ocasionando la sustitución y el desplazamiento de la fuerza de trabajo hacia las áreas centrales. Dicha inserción del capitalismo global refleja el reemplazo de prácticas tradicionales por prácticas capitalistas, y de procesos de producción tradicionales por procesos modernos, especialmente en la agricultura y en las manufacturas, mismas que experimentan una reducción en la demanda de trabajo, bajo el influjo del crecimiento en la productividad.

Finalmente, la teoría de la globalización, tuvo un propósito en el desarrollo del pensamiento desarrollista y es la interpretación de los eventos que actualmente tienen lugar en los campos del desarrollo, la economía mundial, los escenarios sociales y las influencias culturales y políticas. La globalización es un conjunto de propuestas teóricas que subrayan especialmente dos grandes tendencias: (1) los sistemas de comunicación mundial y (2) las condiciones económicas, especialmente aquellas relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales.

A través del proceso de globalización, uno de los supuestos esenciales es que cada vez más naciones dependen de las condiciones mundiales, en términos de las comunicaciones, el sistema financiero internacional y el comercio. Por lo tanto, el escenario mundial está más integrado por las transacciones económicas internacionales (Sunkel, 1995; Carlsson, 1995; Scholte, 1995). Los efectos e influencias derivados de estos "aspectos integradores" pueden ser estudiados desde dos perspectivas principales: **(i)** condiciones externas a los países enfoque sistémico y **(ii)** condiciones internas dentro de cada país que se llevó a cabo enfoque sub-sistémico. En este último caso, las unidades de análisis serían aquellas que correspondan a las variables de crecimiento y desarrollo económico, así como a los indicadores sociales.

Con relación a los procesos de globalización que están teniendo lugar en la actualidad en la esfera económica, existen dos aspectos principales, relacionados con la política económica internacional: **(a)** la estructura del sistema económico mundial, y **(b)** cómo ha cambiado esta estructura. Estos temas pueden ser abordados a partir de la teoría de la globalización, tomando en cuenta los conceptos del desarrollo. Los fundamentos de la globalización señalan que la estructura mundial y sus interrelaciones son elementos claves para comprender los cambios que ocurren a nivel social, político, de división de la producción y de las condiciones particulares nacionales y regionales (Reyes, 2001).

No obstante, el análisis de la Teoría del Desarrollo Social hace abstracción de los obstáculos internos al crecimiento presentes en los países en desarrollo. Cabe destacar entonces ciertos aspectos del proceso de desarrollo económico más comúnmente citados, son los siguientes:(1) La fuerte penetración en la periferia de la inversión extranjera directa (procedente del centro); (2) el uso de tecnologías intensivas en capital, desarrolladas en el centro en una periferia con

escaso capital y abundante trabajo; (3) la especialización de la periferia en productos primarios o intensivos en trabajo; (4) los patrones de consumo de las clases dominantes de los países en desarrollo, determinadas por el efecto-demostración y compuestas por bienes intensivos en capital y frecuentemente importados del centro; (5) intercambio desigual en el comercio internacional: los países en desarrollo utilizan mucho más trabajo para producir los bienes que exportan a los países desarrollados Niel (1984).

Teniendo en cuenta lo descrito anteriormente, es importante mencionar que el análisis se centra en dos puntos: el primero tiene que ver con sintetizar los aspectos fundamentales de la teoría del desarrollo social utilizada en esta tesis para explicar los cambios originados a partir del desarrollo de las grandes potencias y de las periferias, las cuales abarca la teoría de modernización, dependencia, sistemas mundiales y globalización; y para el segundo punto del análisis, se presentan ejemplos ilustrativos de aplicación teórica, especialmente con base en los postulados de sistemas mundiales y de globalización en el contexto mexicano caso de estudio para esta tesis.

Sin duda, el orden económico internacional imperante obedeció y obedece en la actualidad a los intereses de los países con mayor peso político y económico, y actitudes del Norte más solidarias y menos etnocéntricas que son imprescindibles para intentar solucionar el “problema” del subdesarrollo. En este sentido, sería bueno confrontar a las antiguas metrópolis para que vean las responsabilidades derivadas no sólo de la colonización, sino también de la mala descolonización. Teniendo en cuenta el análisis que se suscribe en esta tesis, se puede comprender que a partir de los cambios propiciados por el Sistema económico capitalista imperante es a partir de los años cincuenta que se pretende dar un cambio de cara al proceso globalizador, ese auge fue el del estado de bienestar que trataba de establecerse en el ámbito mundial, a finales de la Segunda Guerra Mundial. Se formularon desde ese entonces, teorías generales que trataban de promover niveles de desarrollo económico y social especialmente en las naciones menos desarrolladas.

Los postulados teóricos aquí expresados, son los principales enfoques que permiten interpretar condiciones, determinantes y esfuerzos para el desarrollo realizado especialmente por aquellas naciones que presentan mayores niveles de pobreza. Estas perspectivas teóricas

permiten no sólo aclarar conceptos y ponerlos en perspectiva, sino también identificar recomendaciones relacionadas con políticas sociales¹.

Ahora bien, la tendencia de cara al cambio (modelos desarrollistas y capitalistas) llevaron a implementar acciones importantes como la Alianza para el Progreso, liderada por Washington a principios de los años sesenta en lo que sería una respuesta política a la Revolución Cubana de 1959 y a los primeros desastres evidenciados por la inclusión del modelo capitalista en los países de América Latina. La creación e implementación de las Teorías Del Desarrollo se vieron estimuladas por todo el movimiento independentista del Tercer Mundo, especialmente en África. Desde esa época y siguiendo los criterios de orden cronológico, se tuvo la teoría de la modernización, la de dependencia, para luego entrar especialmente en los años setenta con la teoría de los sistemas mundiales y últimamente con los postulados que caracterizan a la corriente de la globalización (expuestas anteriormente).

El término desarrollo debería ser entendido como la condición social dentro de un país, en la cual las necesidades auténticas de su población se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales. En ese sentido, la utilización de los recursos debió y debería estar basada en una tecnología que respeta los aspectos culturales y los derechos humanos. Pero lo cierto es que poco de esto se ha visto en este proceso desarrollista. Esta definición general de desarrollo más incluyente pretende mostrar la importancia de que los grupos sociales tengan acceso a organizaciones y a servicios básicos como educación, vivienda, salud, nutrición, y, sobre todo, que sus culturas y tradiciones sean respetadas dentro del marco social de un estado-nación en particular.²

¹Especialmente en ciencias sociales, el enfoque de los grandes elementos de interpretación teórica debe ser adaptados creativamente a las condiciones particulares de los fenómenos que se estudian. Estos últimos poseen su propia dinámica, generando los mecanismos que les permiten adquirir profundidad y extensión. Es importante la abstracción, pero también se hace indispensable la especificación y concreción. Una discusión más amplia sobre el tema en obras de postulación teórica basada en la sociología comprensiva de Max Weber; Bailey, Kurt. (2003) *Methods of social research*. (New York: The Free Press); Etzioni, Erik. (2004) *Social change*. (New York: Basic Books); y Fagen, Robert. *Theories of Development: The question of class struggle*. *Monthly Review* 35, 1983, 13-24; vease también, Bulmer, Martin & Warwick, Donald (2005). *Social Research in Developing Countries, Surveys and Censuses in the Third World*. (Taylor & Francis Group); y Tripodi, Tony & Potocky-Tripodi, Miriam (2007). *International Social Work Research: Issues and Prospects*. (New York, USA: Oxford University Press).

²La definición de desarrollo aquí utilizada, incluye, mas no se limita a los aspectos económicos. Se reconoce que, dentro de la determinante histórica de un país, el desarrollo involucra las dimensiones políticas, sociales, económicas, culturales y ecológicas. De esa manera, se tiene un postulado orientador de carácter más incluyente que requiere de concreciones particulares en los casos específicos de estudio que se demande. Una mayor discusión en Fagen, Robert. *Theories of Development: The question of class struggle*. *Monthly Review* 35, 1983, 13-24; Fiedrichs, Raymond. (2001) *A Sociology of Sociology*. (New York; Free Press; Hermassi, Erick. (1978) *Changing Patterns in Research on the Third Worlds*, *Annual Review of Sociology* 4, pp. 239-246; Banco

En términos económicos, la definición mencionada anteriormente indica que para la población de un país es importante que existan oportunidades de empleo, la satisfacción de por lo menos las necesidades básicas, y una tasa positiva de distribución y de redistribución de capacidades y oportunidades en el ámbito nacional.³

De acuerdo con la escuela de la dependencia las principales hipótesis referentes al desarrollo en los países del Tercer Mundo son: primera, el desarrollo de los países del Tercer Mundo necesita tener un grado de subordinación al centro, en contraste del desarrollo de las naciones centrales, cuyo desarrollo fue históricamente independiente. Segundo, en general, los dependientitas consideran que las naciones periféricas experimentan su mayor desarrollo económico cuando sus enlaces con el centro están más débiles.⁴ Una tercera hipótesis indica que cuando los países del centro se recuperan de su crisis y restablecen sus vínculos comerciales y financieros, incorporan de nuevo al sistema a los países periféricos, y el crecimiento y la industrialización de estos países se tiende a ver subordinado.⁵

Referente al contexto latinoamericano (caso específico México) y con base en las teorías del desarrollo social, a finales de los años setenta, el modelo de desarrollo económico interno por sustitución de importaciones se agotó, o bien se tuvo que reorientar a nuevas estrategias pues las que habían sido implementadas anteriormente provocaron desequilibrios económicos como la reversión de las tasas de crecimiento positivas logradas durante el llamado “milagro económico de México”. Lo anterior trajo como consecuencias a principios de los años ochenta, que México enfrentará una crisis de endeudamiento y pocos resultados de crecimiento, generados por el modelo de desarrollo económico que estaba sustentado en la apertura comercial y desregulación.

La crisis económica interna impulsó la creación de políticas económicas de estabilización y ajuste estructural basadas en pactos. Las políticas monetarias y fiscales buscaron contener los

Interamericano de Desarrollo (2005), Alianzas Sociales en América Latina: Enseñanzas Extraídas de Colaboraciones Entre el Sector Privado y Organizaciones de la Sociedad Civil. (New York, USA: IDB Bookstore), y Jones-Hendrickson, Simón (2006). Essays on the OECDs Economies, Selected writings of a Caribbean Economist. (USA: IUniverse).

³Ver Pico, Jordan. (2003) Teorías sobre el Estado de Bienestar. (Madrid, España: Siglo XXI editores), pp. 32-41; y Razeto, Lauren. (2000) Economía de Solidaridad y Mercado Democrático. (Santiago, Chile: Academia de Humanismo) pp. 56-61.

⁴Frank, Gunder. (1977) Capitalismo y subdesarrollo en América Latina. (New York: Monthly Review Press).

⁵Frank, Gunder. (2000) America Latina: Subdesarrollo y Revolución.(New York: Review Press).

altos niveles de inflación, restaurar el equilibrio en la balanza comercial y reducir el déficit público. El Estado fue incapaz de impulsar el desarrollo económico y todo lo anterior se trasladó al costo y cambio en la calidad de vida de las familias; ello intensificó las desigualdades sociales y regionales expresadas en mayor pobreza y marginación, migración, entre otras.

A partir de los años noventa, la política económica subordinó las necesidades del país a las estrategias expuestas por la dinámica económica mundial, lo que debilitó el crecimiento interno, generando impactos en la población lo cual incremento la tensión y el descontento social. Por tanto, la Política Social buscó actuar como mecanismo de contrapeso, ya que esta impuso restricciones al ejercicio del gasto social obligando a “focalizar” los recursos públicos. En síntesis: el modelo económico capitalista llevo a la creación de una Política Social en México marginada a los intereses de la Política Económica cuyas estrategias se orientaban al fortalecimiento de la concentración y no de una distribución más equitativa de la riqueza. El replanteamiento de esta relación refleja el tránsito hacia el modelo de economía abierta impuesto por la dinámica económica de orden global (Chossudovsky, 2003: 319-326; Guillén Romo, 1997, Vidal Villa, 1998).

Entre 1980 y 1982, la Política Económica interna vinculada a los mercados abiertos, que tuvo como estrategia el control de las variables macroeconómicas, impactando gradualmente en la disminución del gasto social y así la Política Social resultó incapaz de garantizar o mitigar los desequilibrios en el desarrollo de México. Por otra parte, el rezago de la estructura agropecuaria en ese momento disminuyó la producción de materias primas y productos básicos y lo que conllevó a la pérdida de autosuficiencia alimentaria (Guillén Romo, 2001: 24-25; Torres, 2003:15-52). Como lo demuestra uno de los modelos contenidos en la Teoría del Desarrollo Social, la Teoría de los Sistemas Mundiales, trató de desarrollar nuevas condiciones para los países del Tercer Mundo sobre las cuales se intentaron elevar sus estándares de vida y mejorar sus condiciones sociales, todo ello como señales del deterioro de la hegemonía americana en la economía mundial capitalista.⁶

Teniendo en cuenta las aproximaciones teóricas de los sistemas mundiales y los estudios de la dependencia, encontramos que: la unidad de análisis de la teoría de la dependencia es en el ámbito de la nación-estado, no obstante para la teoría de los sistemas mundiales es el mundo mismo con posibilidades de movilidad hacia arriba o hacia abajo dentro de la economía

⁶So, A. Social Change and Development, Op.Cit.pp, 46-49.

mundial.⁷ En tal sentido, estas teorías centran su accionar en los sistemas sociales los cuales son estudiados a nivel interno o externo en un país, sin olvidar que puede afectar el ecosistema que le rodea. Bajo este enfoque, los organismos financieros internacionales acreedores diseñaron programas de ajuste para estas economías inestables, con el propósito de asegurar el pago de la deuda, aunque comprometiendo y subordinando la soberanía nacional (Girón, 2004: 189-208; Girón, 2006: 125-142). Tal fue el caso de México, donde la problemática evidenciada trajo consigo una propuesta de austeridad, donde la cautela fiscal, la desregulación y la liberalización financiera y comercial, orientó el rumbo de la Política Económica a los planes de desarrollo de la economía mundial. Lo anterior significó que la Política Social mexicana se limitara a contener los efectos adversos generados por la dinámica económica de orden global (Franco, 1985: 13-20; Sotelo, 2010).

Por lo tanto, la Política Económica impuso límites estructurales a la Política Social, confinando su atención a la población en condiciones de pobreza, sin posibilidades de cubrir aspectos básicos del bienestar y con acceso precario al consumo alimentario (Arellano, 1985: 41-45; Boltvinik, 2005: 131-196; Campos, 2010: 51; Townsend, 2003: 445-449; Uribe, 2011: 37). Es decir, durante esta etapa la Política Social no fue integral, como en el caso de la experiencia europea, ya que se buscaba hacer valer los derechos constitucionales más allá de su cobertura universal (Cardozo, 2005: 171; Gordon, 2001: 26-29).

Durante este periodo de cambio en México, se implementaron programas de ajuste estructural para contrarrestar los efectos de la deuda, provocando un cambio radical en la Política Económica y consecuentemente en la Social. Esto posibilitó la Reforma del Estado, lo cual inicia la tercera etapa de las políticas sociales en este país, caracterizadas por ser más selectivas y diferenciadas al focalizar y racionalizar los recursos públicos. En ese sentido, el conjunto de programas sociales gestados desde la primera mitad de la década de los setenta y que integraban primordialmente al PRIDER y a la Coplamar, fueron reorientados y convertidos en Programas de Desarrollo Regional (Barba, 2004: 29-31).

Ya para los años noventa, la Política Económica de orden global delimitó los alcances de la Política Social en México, y transformó tanto el contenido como el sentido social de los programas. Prueba de ello es el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), que surgió a

⁷So, Alvin.(2005) Social Change and Development. (Newbury Park, California: SAGE), pp.110-116

finales de los años ochenta y en su tránsito a los años noventa se orientó a una población definida como pobres extremos. En 1997 se gestó el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá), el cual combinó apoyos en educación, salud y alimentación, a fin de formar capital humano en comunidades y familias pobres. Al inicio del presente siglo y hasta mediados de 2014, la Política Social se rigió por el Programa Oportunidades que representó una extensión de Pronasol, busco cobertura a localidades urbanas con marginación y rezago social.

Más recientemente se instauró el Programa Prospera, principal estrategia del gobierno federal fue el combate a la pobreza, el programa adiciona apoyos en cuanto a becas universitarias, créditos y acceso a programas emprendedores, además de raciones alimentarias directas mediante la Cruzada contra el Hambre. Desde el cambio en el ecosistema capitalista se han implementado en México programas orientados a combatir la pobreza y reducir las desigualdades, surgidas por el proceso de economía abierta, donde la Política Social deja de cumplir su función histórica como mecanismo de contrapeso ante las adversidades del desarrollo económico.

Finalmente, el proceso globalizador trajo consigo repercusiones positivas y negativas que han sido significativas impactado las realidades actuales. En términos generales se podría comprender que, a través del análisis teórico expuesto, el proceso globalización trajo una asignación eficiente de recursos productivos mejorando en ciertos periodos las tasas de crecimiento, pero también supone un nuevo marco de referencia y por tanto reajustes que en muchos casos tuvieron connotación negativa. Además, el potencial de la mundialización permitió entender los diferentes procesos comerciales, financieros, de mano de obra y tecnología aplicados. Es decir, la eliminación de barreras a los movimientos de bienes y servicios asociada a la globalización comercial, permitió acceder a nuevos mercados con posibilidad de producción y acceso a economías de escala.

Por otra parte, la liberalización de los movimientos de capital, permitieron también aumentar la eficiencia en la asignación del ahorro, dado que en un contexto de globalización cualquier país puede movilizar un mayor volumen de ahorro al tener los inversores acceso a sistemas

financieros en los diferentes mercados.⁸ Por último, está la movilidad de la mano de obra, que pudo conducir a una asignación de recursos laborales más eficientes a nivel mundial. Sin embargo, en la actualidad éste no es tan influyente por el poco grado de integración de los mercados.

Los aspectos negativos de este proceso son; la desigual distribución de las ventajas, la exclusión se manifiesta en numerosos ámbitos. Tal es el caso de los países en desarrollo en el sistema mundial que su bajo porcentaje de exportaciones en relación a la producción no permite estabilizar su sistema económico. Además, los problemas generados por la globalización financiera trajeron volatilidad en los mercados, los intermediarios financieros, devaluaciones, el aumento en el precio de los bienes y las recientes crisis que han afectado a las economías emergentes con mercados financieros en desarrollo. Por último, están las desigualdades y los altos niveles de pobreza.

1.1 Teoría del desarrollo humano

Teniendo como base los postulados sobre la teoría del desarrollo económico y social, en este apartado se abordarán los elementos que generaron condiciones nacionales, regionales o mundiales que constituyeron el escenario para el desarrollo humano. Esas teorías se enfatizan en el nivel mundial, internacional y nacional, tomando como referencia la consideración del estado-nación como el eje conductor del desarrollo. La teoría del desarrollo humano pretende abordar el ámbito de lo local, de las comunidades en el desarrollo.⁹ Sin embargo, queda aún por abordar el ámbito de lo local, de las comunidades en el desarrollo. Esto último es lo que también comprende el concepto de desarrollo humano, establecido por los aportes de Amartya Sen (2007), y que se convirtieron en una base para la elaboración de Informes de Desarrollo Humano de Naciones Unidas.

⁸Esta ventaja potencial aún no se manifiesta de forma plena puesto que todavía se observa en los países desarrollados una correlación entre las tasas de ahorro e inversión internas que, aunque decreciente, pone de manifiesto que la integración en los mercados financieros no ha roto el vínculo entre esas dos variables.

⁹De acuerdo con estos planteamientos, el desarrollo incluiría, dentro de los aspectos fundamentales, ampliar las capacidades y oportunidades de las personas. Ello en un ámbito social que permite efectivamente las transformaciones individuales y de grupo, en un contexto que incorpora la equidad. Esta última entendida como el trato justo de las diferencias. Una mayor discusión en Sen, A. (2003) *On Economic Inequality*; Radcliffe Lectures (London, U.K.: Clarendon Pubs.); Sen, Amartya. (2001) *Development as Freedom* (Nueva York, EEUU: Random House); y Sen Amartya. (2004) *Inequality Reexamined* (Nueva York, EEUU: RandomHouse).

En el concepto central de desarrollo, una de las características sociales más importantes es la inclusión social. Al respecto, se tiene una amplia cobertura de temas y condicionantes. En el sentido contrario al de inclusión, en la exclusión se comprende el no acceso efectivo a servicios y bienes estrictamente relacionados con la supervivencia, tal el caso de alimentación, salud, vivienda, y también educación, empleo y actividad productiva que hacen parte de la generación de bienestar y desarrollo humano en todas sus dimensiones.¹⁰ Entonces, el desarrollo humano constituye un tema convergente y multidisciplinario, pues este es el resultado de la interacción de muchos factores y condicionantes económicas y sociales, que pueden actuar de manera dinámica, en los contextos culturales particulares de los pueblos y de las sociedades.

En ese sentido el desarrollo y la inclusión social conllevan a generar una relación fundamental, con la participación activa, efectiva, plena, libre de los individuos, grupos sociales y comunidades. Esta participación le confiere poder a los grupos muchas veces divididos en función de la distribución geográfica para la toma de decisiones, y para la utilización correspondiente del poder en función de sus necesidades, recursos y aspiraciones. Este fundamento puede garantizar de mejor manera el respeto a elementos culturales y de derechos humanos.

Amartya Sen y Meghnad Desai (1998) contribuyeron a la formulación de indicadores del desarrollo humano aplicado en los países de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), en el contexto del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD: 1992), como una alternativa para mejorar la calidad de vida en el mundo y erradicar el 50 por ciento de la pobreza. Este enfoque se soporta en los cinco pilares del PNUD: gobernabilidad democrática, para la satisfacción de la necesidad de participación; el medio ambiente, energía y gestión de riesgos a través de la conservación y regeneración de los recursos naturales, para satisfacer las necesidades de la conservación de las especies y de la vida humana; las acciones contra la pobreza para desempleados, a través del encadenamiento productivo para la creación de pequeñas y medianas empresas cooperativas; conocimiento de las condiciones de los

¹⁰Especialmente en lo que se refiere a fuentes útiles para desarrollar el programa de trabajo y la especificación de las diferentes etapas que implicaría, tanto la formulación como divulgación del IDH, se han considerado varios documentos básicos. Entre ellos sobresalen: (i) UNDP, NY (2006) HDR Toolkit, Practical Guidelines, Examples and Resources for Achieving Excellence in HDRs (UNDP, NY); (ii) UNDP, NY (2006) The HDR Timeline and Checklist, A Convenient Guide to the Basic Steps Necessary for Preparation of a Human Development Report (UNDP, NY); (iii) UNDP, NY Human Development Report 2006 Beyond Scarcity: Power, Poverty and the Global Water Crisis (2006) (UNPD, NY).

comunidades indígenas, para satisfacer las necesidades económicas, culturales y sociales de los pueblos originarios, etcétera. El desarrollo humano constituye entonces, un tema convergente y multidisciplinario. Es resultado de la interacción de muchos factores y condicionantes económicas y sociales, las que, actuando de manera dinámica, en los contextos culturales particulares de los pueblos, imprimen su sello característico a las sociedades.

1.2 El enfoque del florecimiento humano (bienestar)

Propuesto por el economista mexicano Julio Boltvinik (2005) desde la transdisciplinariedad de la antropología filosófica. Es un enfoque acerca del desarrollo de las necesidades y el cumplimiento de las capacidades. Este autor hace uso de una herramienta de medición de la pobreza que incluye la integralidad del ser humano; considera que el nivel de ingreso, los bienes y servicios no son los únicos satisfactores de las necesidades humanas a que se refieren las mediciones convencionales. Este enfoque plantea tres tipos de necesidades con sus satisfactores y recursos principales y secundarios:

- a)** Necesidades materiales (alimentación), satisfechas con objetos y actividades;
- b)** Necesidades emocionales (afecto, amistad, sexo) satisfechas con relaciones y actividades;
- c)** Necesidades de desarrollo (autoestima, autorrealización) satisfechas con actividades, objetos y relaciones. Todas estas necesidades requieren de recursos monetizables, tiempo, conocimientos y habilidades.

No obstante, el autor, propone que las necesidades son aquellos impulsos humanos dirigidos a los objetos que le son imprescindibles. Mientras que las capacidades son las formas de conducta, ideas creadas por las generaciones precedentes que el hombre asimila a su actividad. Podemos decir que se trata de la cultura y la herencia de las generaciones precedentes. Las necesidades y las capacidades son producto del trabajo y constituyen las fuerzas esenciales humanas (FEH), que se expresan en el nivel de vida y el florecimiento (Boltvinik, 2005).

El nivel de vida lo determinan las condiciones económicas y recursos para: **a)** el desarrollo individual (del ser) de las capacidades; **b)** la satisfacción individual (del estar) de las necesidades y el cumplimiento de las capacidades; **c)** presupuesto económico societal (del ser) para el desarrollo de las capacidades; y **d)** presupuesto económico societal (del estar) para la satisfacción de las necesidades y aplicación de las capacidades. De esta manera, habrá

pobreza o riqueza económica en la medida en que se esté por debajo o por encima de un umbral fijado en forma arbitraria. La persona será y estará pobre o rica en la medida en que satisfaga o no las necesidades y el cumplimiento de las capacidades.

El florecimiento humano se refiere al ser y el estar con relación al desarrollo de las necesidades y el cumplimiento de las capacidades (FEH):

- a)** el desarrollo individual (del ser) de las necesidades y capacidades aprendidas;
- b)** la satisfacción individual (del estar) de las necesidades y la satisfacción y aplicación ulterior de las capacidades;
- c)** creación societal (del ser) de condiciones para el desarrollo de las fuerzas esenciales humanas (necesidades y capacidades); y
- d)** creación societal (del estar) de condiciones para la satisfacción de necesidades y capacidades afectivas.

En ese sentido habrá riqueza o pobreza humana en la medida en que se desarrollen suficientemente o no, las necesidades y capacidades. De esta manera, se ha abarcado algunos de los enfoques que abonan a la conceptualización de las necesidades, las capacidades y los satisfactores del desarrollo social. En el sentido contrario al de inclusión, en la exclusión se comprende el no acceso efectivo a servicios y bienes estrictamente relacionados con la supervivencia, tal el caso de alimentación, salud, vivienda, y también educación, empleo y actividad productiva. Sin embargo, el desarrollo humano constituye un tema convergente y multidisciplinario. Es resultado de la interacción de muchos factores y condicionantes económicas y sociales, las que, actuando de manera dinámica, en los contextos culturales particulares de los pueblos, imprimen su sello característico a las sociedades.

En ese sentido, el concepto básico en lo social y político, de apoyar y corresponder con los fundamentos del Desarrollo en su integridad, en función de la economía, la satisfacción de necesidades genuinas, el uso sostenido de recursos naturales renovables y la apropiada utilización de la tecnología, respetando en ello la cultura y los derechos fundamentales como se representa en la figura 1.

Figura 1: Desarrollo Humano: Componentes e interrelaciones



Ahora bien, en el desarrollo humano la inclusión social está relacionada con la capacidad de las personas en cuanto a tener la oportunidad concreta para insertarse de una manera efectiva en los sistemas de producción, distribución y consumo. Todo ello, a fin de proveer los satisfactores para las personas, familias y grupos sociales. En este punto, puede establecerse que las articulaciones entre las teorías de desarrollo y el paradigma o concepto general de desarrollo humano por parte de Naciones Unidas, incluyen al menos cuatro elementos:

1) el paradigma es más enfocado a la situación subsistémica de los países, a lo interno o doméstico de los mismos; 2) las grandes teorías se refieren muchas veces a los nexos sistémicos, esto es entre naciones, en particular la teoría de dependencia, sistemas mundiales y últimamente la teoría de la globalización; 3) el paradigma del desarrollo humano expuesto por naciones unidas permite concretar indicadores y medidas de gobierno a nivel local; 4) las grandes teorías se concentran en componentes explicativos.¹¹

Fernando Calderón y Luís Vargas (2003), científicos sociales que han desarrollado importantes conceptos en el tema de Desarrollo Humano en Latinoamérica, reconocen que entre los rasgos esenciales del desarrollo se tienen:¹²

¹¹Mayor discusión sobre los ámbitos de desarrollo –mundial o internacional, nacional y local- así como respecto a las articulaciones de las grandes teorías y referencias al paradigma más operativo en términos de indicadores, de Naciones Unidas, en Cuba, María Manuela, et. al. (2007).

¹²Para mayor desarrollo de estos conceptos véase artículos en la Revista Latinoamericana de Desarrollo Humano (www.revistadedesarrollohumano.org); de ella en particular, los artículos de Calderón, F. (2003) El Desarrollo Humano como Búsqueda de una Sociedad Mejor; Encuentro en Bolivia sobre Excelencia e Impacto de los Informes de Desarrollo Humano; Vargas, L. (2006) Desarrollo Humano y Ciudadanía; una perspectiva no solo

- **Potenciación:** una característica que básicamente enfatiza el aumento de la capacidad de las personas y, con ello, una mayor libertad. la gente pueda participar en la adopción de decisiones que afecten sus vidas.
- **Cooperación:** los seres humanos sobreviven en una compleja red de estructuras sociales, que va de la familia al Estado, de los grupos locales de autoayuda a las empresas multinacionales. El desarrollo humano entraña necesariamente una preocupación por la cultura –la forma en que las personas deciden vivir juntas- porque es la sensación de cohesión social basada en la cultura y en valores y creencias compartidos lo que plasma el desarrollo humano individual. Si la gente vive junta, si coopera de manera de enriquecerse recíprocamente, amplía sus opciones individuales.
- **Equidad:** Se suele pensar en la equidad en relación con la riqueza o los ingresos. Pero en el enfoque de desarrollo humano se adopta una posición mucho más amplia, procurando la equidad en la capacidad básica y las oportunidades.
- **Sustentabilidad:** el desarrollo humano sostenible satisface las necesidades de la generación actual sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus necesidades.
- **Seguridad:** millones de habitantes de países en desarrollo viven al borde del desastre. Incluso en los países industrializados, la gente está expuesta constantemente a riesgos debido a la delincuencia, la violencia o el desempleo.

A lo anterior debe agregarse que las personas desean estar libres de amenazas, tales como represión o enfermedad. La seguridad es un componente que debe estar incluido dentro del concepto de desarrollo humano¹³. El desarrollo, de manera concreta se manifestaría a nivel de lo comunitario o local; a nivel nacional se tiene el nivel de mayor evidencia y contabilidad de los estados en tanto la inclusión social se especificaría como mayor dotación de oportunidades, en menos condiciones de pobreza.

general, sino adaptada y discutida en función de las condiciones de Perú; Calderón, F. (2004) Cultura de Igualdad, Deliberación y Desarrollo Humano; enfoque con base en estudio comparativo de la realidad latinoamericana; Turnenmann, C. (2003) Desarrollo Humano Endógeno. Managua, Nicaragua: (<http://endogeno.fundacite.arg.gov.ve/admin/documental/archivos/>).

¹³Documentación comparativa en términos de conceptos, métodos y esquemas operativos de trabajo en función de formulación y monitoreo de políticas públicas, relacionadas con la inclusión social, en Comisión Social Europea (2002) Declaración de Laeken: Europa en la Encrucijada (<http://www.constitucioneuropea.es/servlet/noxmlf7cc.pdf>).

1.3 Teoría de las capacidades

El enfoque de capacidades descrito por Amartya Sen (1999) para hablar del desarrollo de una sociedad, parte del análisis de la vida de quienes la integran, no puede considerarse que hay éxito económico sin tener en cuenta la vida de los individuos que conforman la comunidad. El desarrollo es entonces el desarrollo de las personas de la sociedad. Por este motivo define concretamente: “el desarrollo es un proceso de expansión de las capacidades de que disfrutaran los individuos”.

Las capacidades simbolizarían las posibilidades que tienen los individuos de alcanzar desempeños valiosos. Su concepto de capacidad se asemeja a la palabra griega *Dunamin* que Aristóteles empleó para analizar algunos aspectos del hombre, que puede traducirse como “potencialidad” o “capacidad para existir o actuar”. Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto por Sen, el autor plantea además, que la característica fundamental del bienestar es la capacidad de conseguir realizaciones valiosas y define el conjunto de capacidades como el conjunto de vectores de realización a su alcance; es decir, la evaluación no se basa en analizar el conjunto de realizaciones alcanzado, sino en analizar el conjunto de realizaciones alcanzable, dado que la calidad de vida que lleva una persona no se mide por un estándar sino por la capacidad de esa persona de elegir dicho modo de vida.

Las capacidades de un individuo vienen delimitadas por dos conjuntos. El primero se refiere al conjunto de características que el individuo obtiene de los bienes que posee. El segundo viene definido por el conjunto de realizaciones que puede obtener a partir de dichos bienes. Esta distinción es crítica en el análisis de Sen, puesto que el bienestar de un individuo vendrá dado por la intersección de ambos espacios; es decir, tan sólo podrá realizar (o mejor, tan sólo tendrá capacidad para) las “funcionalidades” que le estén dadas per se y por su entorno sobre los bienes de los que goza.

No obstante, este modelo busca que la innovación y el enfoque de las capacidades logren en el proceso un cambio específico de la realidad. Como bien sabemos, todo proceso debe tener o depende de sujetos que lo impulsan y sostengan en el tiempo, más aún, de sujetos organizados en empresas, en instituciones, en comunidades o en algún otro tipo de organismo. Sen (1990) formuló un enfoque como un marco conceptual que permite evaluar y valorar el bienestar individual, los acuerdos sociales y el diseño de políticas públicas en la sociedad. Si bien es

claro, el concepto capacidad nace para evaluar el bienestar individual, esto no excluye que pueda ser usado en otros ámbitos de estudio diferentes al de la economía del bienestar, como las políticas públicas, el desarrollo humano, la educación, la ética y la filosofía política, entre otros.

Las capacidades son usadas para evaluar varios aspectos del bienestar individual, los grupos y la sociedad, tales como la desigualdad, la pobreza, la ausencia de desarrollo, la calidad de vida. Asimismo, puede ser usado como una herramienta para diseñar y evaluar políticas públicas de organizaciones gubernamentales o no-gubernamentales. En este sentido, la teoría de las capacidades no es una teoría que explique la pobreza, la desigualdad o el bienestar, lo que sí ofrece es una herramienta o un marco normativo, y a su vez crítico, en el cual conceptualizar y evaluar estos problemas sociales (Robeyns, 2005: 94).

La necesidad de igualdad de capacidades es una extensión natural, según Sen (1996), de la preocupación de Rawls por la igualdad de bienes primarios. Según Sen (1996), en este sentido, no es otro que un desplazamiento de la atención de los bienes primarios a lo que los bienes suponen para las personas, es decir, qué es lo que las personas pueden hacer con esos bienes. Sen (1996) admite que podríamos quedarnos en el ámbito de los bienes primarios como lo propone Rawls (1995), si no fuera porque existe una diversidad de necesidades todas ellas muy distintas, con contextos muy variados y con intereses plurales que hacen que la conversión de bienes en capacidades cambie de una persona a otra.

1.4 Teoría del empujón

La “economía del comportamiento” intenta incorporar ideas de otras ciencias sociales, en especial de la psicología, para enriquecer el modelo estándar. El interés en la psicología del comportamiento humano es un regreso de la economía a sus orígenes. Es decir, Adam Smith (1776) aludió a conceptos claves como la aversión a la pérdida, el exceso de confianza y el autocontrol. Por tanto, la economía del comportamiento encontró resistencia entre economistas que preferían mantener el modelo neoclásico estándar y argumentaban que la psicología se podía ignorar. Este nuevo enfoque teórico incluye dos tipos de teorías: los modelos normativos que caractericen la solución óptima de problemas específicos y modelos descriptivos que captan el comportamiento humano real. Estos últimos pretenden incorporar

variables llamadas factores supuestamente irrelevantes, que ayudarán a mejorar el poder explicativo de los modelos económicos.

Durante las últimas décadas, la economía mundial ha venido registrando una serie de cambios, burbujas y desplomes en los mercados financieros, tecnológicos e inmobiliarios que han supuesto un auténtico desafío para la teoría económica tradicional. Por tanto, la teoría económica del comportamiento busca enriquecer el análisis clásico y mejorar el nivel de precisión de las predicciones económicas mediante el estudio de los aspectos psicológicos de los procesos de toma de decisiones.

Richard Thaler (2010) abarcó en sus primeras investigaciones una tesis sobre los modelos económicos tradicionales que ofrecen una idea equivocada del comportamiento humano, sustituyendo el Homo sapiens por el Homo economicus (Econs como les denomina). En tal sentido, cuestiona como los modelos económicos basados en estos comportamientos pueden anticipar correctamente el comportamiento humano. Para este teórico la respuesta es la siguiente: los procesos de toma de decisiones de los humanos se ven afectados por factores que los modelos clásicos no incluyen en sus supuestos, limita de entrada la capacidad de predicción. En ese sentido, Teniendo en cuenta lo anteriormente descrito por Thaler, este incorporó el comportamiento humano en sus trabajos y cuestionó que los agentes económicos se comporten de un modo racional y egoísta en todo momento tal y como lo expone la teoría económica tradicional, que siempre supone que las personas tienen un buen acceso a la información y que estos pueden procesarla perfectamente para su beneficio personal. Para él la economía implica comprender el comportamiento humano en el proceso de toma de decisiones económicas en los diferentes escenarios. Existen discrepancias entre la teoría y la realidad, lo que ha llevado a este economista a introducir factores distintos a los tradicionales.

Los factores expuestos por Thaler (2010) son tres, se basan en aspectos psicológicos que influyen en las decisiones económicas como lo es: la racionalidad limitada, percepciones sobre la equidad y la falta de auto control. No obstante el autor menciona las dificultades de la gente normal para resolver complejos problemas de optimización, la influencia de sus creencias en las decisiones, el exceso de confianza, como perciben la justicia y equidad o lo que él llama “efecto dotación” se traduce en como los humanos asignamos valores por encima de lo real a las posesiones, como están menos dispuestos a renunciar a bienes que ya forman parte de la dote que adquirieron y reemplazarlos por otros. Lo que pretende entonces el

modelo económico, es comprender la fuente de conocimiento centrada en la observación del mundo real y como es y no como otros pretenden que sea.

En relación a lo anterior, Thaler (2010) pone los siguientes ejemplos de decisiones irracionales con los que ha ido encontrándose en su vida personal y en el desarrollo de su actividad profesional. ¿Cuál es la explicación de estos comportamientos anómalos? la encuentra en la aplicación de aspectos conductuales ya anticipados por economistas clásicos. Así, por ejemplo, Adam Smith fue el primero en estudiar factores psicológicos como el autocontrol, Vilfredo Pareto (1934) consideraba a la psicología como la base de la política económica o el propio Keynes (1975) afirmaba que los “espíritus animales” desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones individuales. La evolución de su pensamiento está estrechamente relacionada con su temprana toma de contacto con dos psicólogos israelíes, Amos Tversky (1973) y Daniel Kahneman (este último Premio Nobel de economía en 2002), creadores de la conocida como “teoría de las perspectivas”.

Esta teoría utiliza una metodología de elecciones hipotéticas rechazada por los modelos económicos tradicionales y considera que son los cambios en el nivel de riqueza, respecto a un nivel tomado como referencia, los que influyen en la evaluación de alternativas que realizamos los humanos. De hecho, la economía del comportamiento ha adoptado una de sus principales conclusiones: la gente tiene una sensibilidad decreciente tanto a las pérdidas como a las ganancias, pero el dolor de una pérdida es mucho mayor que el placer de una ganancia. Es decir, afirmaciones como que la gente finalmente se comporta “como si” realmente actuara de manera racional, que los experimentos de la economía del comportamiento carecen de riesgos, invalidando resultados, que son estudios de “un solo acto” y por tanto no incorporan el aprendizaje como variable, o la creencia en la intervención de la misteriosa “mano invisible de los mercados”, son solo algunos de los argumentos a los que Thaler y el resto de economistas conductuales necesitaban dar respuesta, que este teórico derriba mediante la presentación de numerosos análisis teóricos y empíricos.

No se puede dejar de lado en este análisis teórico lo que él llama “contabilidad mental” traducida como la “utilidad de transacción” o diferencia entre el precio esperado de compra y el precio real, que confiere una valoración subjetiva como “timos” o “gangas” a determinadas transacciones. Asimismo, los “costes hundidos” explican la dificultad de los agentes económicos para ignorar un desembolso ya realizado. Según él, todos estos factores nunca

serían tenidos en cuenta por un Econs a la hora de tomar una decisión, pero pueden impulsar a un humano a consumir más de lo necesario, animado por las rebajas, o a afrontar una peligrosa ventisca para asistir a un partido de baloncesto cuya entrada se ha adquirido con anterioridad. Este tipo de comportamientos influye en decisiones cotidianas, que solo afectan a la mayor o menor utilidad obtenida por los que las toman, cuáles podrían ser los efectos, el autor se enfrenta a las aproximaciones teóricas tradicionales sobre el funcionamiento de estos mercados con argumentos basados en el exceso de confianza o de reacción de los inversores, que les llevan a realizar un número de transacciones muy superior al que sería natural.

La última etapa del pensamiento de Thaler (2016) es que, con el “paternalismo libertario”, se puede conseguir “influir en las decisiones de la gente de manera que quienes eligen se encuentren en mejor situación para juzgar por sí mismos”. Es decir, que un pequeño empujón (nudge en inglés) puede contribuir a reducir los errores en la toma de decisiones de los agentes económicos, sin necesariamente comprometer su libertad ni limitar el número de opciones disponibles. Estos acicates o empujones, probablemente innecesarios para los Econs, son, según los economistas conductuales, enormemente efectivos para los Humanos (Thaler, 2016).

1.4.1 Aspectos relevantes de su enfoque teórico

Racionalidad limitada de los agentes económicos

En este apartado se analiza la racionalidad limitada por medio de varios conceptos que incorpora Thaler (2010) en sus trabajos; en concreto, se exponen sus aportaciones sobre la aversión al riesgo, el efecto donación y las cuentas mentales separadas.

Aversión a la pérdida y el efecto de donación

La aversión al riesgo y el efecto donación, realizando preguntas hipotéticas para estimar el valor del riesgo de mortalidad (Thaler, 1974). Un ejemplo de esta metodología se expone a continuación; en sus estudios aparecían preguntas tales como (The Royal Swedish Academy of Sciences, 2017): (a) Suponga que ha estado expuesto a una enfermedad que, si la contrae, le ocasionará una muerte rápida e indolora en una semana. La probabilidad de que tenga la enfermedad es 0,001. ¿Cuál es el máximo que estaría dispuesto a pagar por una cura? (b) Suponga que se necesitaran voluntarios para la investigación de la enfermedad anterior; todo lo que se requeriría es que se exponga a una probabilidad de 0,001 de contraer la

enfermedad. ¿Cuál es el mínimo que requeriría para ser voluntario de este programa? (No se le permitiría comprar la cura). Ambas preguntas implican la evaluación de una probabilidad de muerte de 0,001. Sin embargo, los resultados obtenidos por Thaler (1980) indican que las personas responden a las preguntas (a) y (b) de modo muy diferente. Una respuesta típica de este análisis es que una persona, por comprar la cura, estaría dispuesta a pagar 200 dólares y por ser voluntaria de una investigación pediría 10.000 dólares. La conclusión que saca el autor es que “las personas parecen estar mucho menos dispuestas a pagar por adquirir sanidad en comparación con lo que requerirían como compensación por vender salud” (Thaler, 1980: 44). La teoría económica neoclásica difícilmente puede explicar una diferencia tan grande entre la disposición a pagar (WTP) y la disposición a aceptar (WTA) (Thaler, 2015).

La explicación a estas discrepancias las analiza Thaler mediante la teoría de la perspectiva (Thaler, 1980). Según este autor, renunciar a un objeto se percibe como una pérdida y los individuos con aversión a la pérdida se comportarán como si los objetos que poseen fueran más valorados que los objetos similares que no poseen. Este efecto lo denominó Thaler (1980) como el efecto de donación. El efecto de donación tiene una implicación importante: la asignación inicial de los derechos de propiedad determinará la asignación final de los recursos, incluso si no hay costes de transacción y las valoraciones son demasiado pequeñas para que importen los efectos en los ingresos. Esto contradice el famoso teorema de Coase (1960), una piedra angular en el campo del derecho y de la economía, que predice que las asignaciones finales son independientes de las asignaciones iniciales, de los costes de transacción y de los efectos en los ingresos (Coase, 1960).

1.4.2 Cuentas mentales separadas

Posteriormente vendría su aportación más importante: “las cuentas mentales separadas”. Dicha aportación supone una ruptura más radical con el modelo neoclásico (Thaler 1985, 1999). La contabilidad mental es una teoría psicológica de cómo la cognición limitada afecta al gasto, al ahorro y a otros comportamientos domésticos. Se tiende a simplificar tales decisiones creando cuentas separadas en las mentes de los agentes económicos, tomando decisiones individuales sobre la base de su efecto en cada una de estas cuentas en lugar de sobre los activos totales. Este tema es interesante debido a que viola el principio de la fungibilidad del dinero, y que se refiere a tratar el dinero de la misma manera, sin importar su origen. Un ejemplo sería cómo las personas dividen el presupuesto de su hogar en una cuenta

para vivienda, comida, ropa, etcétera, correspondiendo cada categoría a una cuenta mental separada, con reglas que impiden usar el dinero de una cuenta para pagar algo en otra. Este comportamiento a veces conduce a costes adicionales, como no usar dinero desde cuentas de ahorro a largo plazo para necesidades a corto plazo y, en cambio, piden costosos préstamos para financiar dicho consumo a corto plazo. No obstante, esto puede ayudar a planificar las finanzas de los agentes económicos y proteger el ahorro a largo plazo (Thaler 2015).

Así, pues, Thaler (1985) sugiere que la práctica de mantener cuentas separadas para diferentes categorías de gastos también proporciona un dispositivo de compromiso contra el gasto excesivo, especialmente para bienes no esenciales o adictivos. Por otro lado, basándose en la teoría de los puntos de referencia, Thaler (1985) separa las fuentes de utilidad del consumidor en un componente asociado con consumir el producto o servicio, llamado utilidad de adquisición, y otro componente asociado con la transacción de compraventa, llamado utilidad de transacción. La utilidad de adquisición es similar al excedente del consumidor: el valor del bien para el consumidor se recibe como regalo, menos el precio pagado. La utilidad de transacción es la diferencia entre el precio real y el precio esperado o “justo”, denominado precio de referencia. La parte de utilidad de transacción implica que, si el consumidor compra un producto por debajo del precio esperado, considera que habría hecho un “buen negocio”, pero sufre una pérdida en la utilidad si percibe que el precio es alto o superior al precio de referencia; en este caso percibía que ha hecho un «mal negocio». El consumidor puede abstenerse de comprar un bien si el precio se percibe como un resultado particularmente “malo”, aunque en otro escenario podría haber tenido un excedente positivo (The Royal SwedishAcademic of Sciencies, 2017).

Al definir estos conceptos, Thaler relaciona la teoría de los puntos de referencia con la teoría de las preferencias sociales. Una deficiencia de la formulación original de la teoría de la perspectiva era que no explicaba cómo se determinaba el punto de referencia. Además, propone que el precio de referencia es el determinado por ambas partes en una transacción, y ambos lo consideran “justo”, es decir, un comprador sufriría una pérdida particularmente grande en la utilidad de la transacción si el precio se considera injustamente alto (Thaler, 1985).

1.4.3 Dificultades para el autocontrol en el consumo

El modelo neoclásico estándar de elección intertemporal es el modelo de descuento de Fisher (1930) y Samuelson (1937), en que los individuos tienen un comportamiento racional y han de encontrar el equilibrio entre consumo presente y el consumo futuro, debido a que un mayor consumo presente, usualmente, conlleva un menor consumo en el futuro. Thaler (1981) proporcionó la primera evidencia experimental de descuento hiperbólico. Los individuos implicados en el experimento debían tomar decisiones hipotéticas entre pagos en diferentes horizontes, y descubrió que el descuento era mayor entre el presente y el futuro cercano que entre los períodos de un futuro más lejano. Además, descubrió que las ganancias se descuentan más que las pérdidas y que los resultados más pequeños se descuentan más que los resultados más grandes.

Motivados por las desviaciones observadas del descuento hiperbólico, Thaler y su colaboradora Hersh Shefrin propusieron el modelo de planificador-ejecutor (Thaler y Shefrin, 1981; Shefrin y Thaler, 1988). En el modelo planificador-ejecutor, una persona tiene dos yos: un ejecutor miope y un planificador con visión de futuro. El planificador se preocupa por la maximización de la utilidad a lo largo de la vida (valor presente descontado), mientras que al ejecutor solo le interesa la utilidad actual. Debido a que el ejecutor no se preocupa por el futuro, su comportamiento tiende a volverse corto de miras, de acuerdo a los planteamientos previos del modelo de Strotz (Strotz, 1956). Sin embargo, mientras que el modelo de Strotz sugiere un conflicto entre diferentes yos que existen en diferentes momentos (yo actual vs. yo futuro), el modelo planificador-ejecutor sugiere un conflicto entre diferentes yos que existen simultáneamente (yo planificador vs. yo ejecutor). Para maximizar la utilidad del consumo a lo largo de la vida, el planificador puede forzar al ejecutor para reducir el consumo actual mediante la aplicación de la fuerza de voluntad, o imponer reglas que limitan el rango de discreción del ejecutor. Estas reglas autoimpuestas restringen el comportamiento del ejecutor, aunque imperfectamente. El modelo planificador-ejecutor capta la idea de que la fuerza de voluntad se puede aplicar para resistir la tentación, pero esto conlleva un coste psíquico.

Por tanto, Thaler y Shefrin (1981) trataron el problema de autocontrol como un problema principal-agente, con el planificador (principal) tratando de restringir e incentivar al ejecutor (agente) para maximizar la utilidad a lo largo de la vida. Thaler y Shefrin (1981) fueron los primeros en presentar un modelo dual de autocontrol. Por su parte, el “paternalismo libertario” es similar al marketing, ya que utiliza las ideas sobre la psicología humana para influir en el comportamiento. Sin embargo, difiere en la intención, ya que un objetivo es

aumentar el bienestar a largo plazo del pueblo, según lo juzguen ellos mismos. Por su parte, el principio “libertario” es que las posibilidades de elección de las personas no deben restringirse; especificar una opción predeterminada sensata no significa que las personas se vean obligadas a elegir esta opción.

1.4.4 Preferencias sociales

En la década de 1980, Thaler se centra en destacar que la equidad es un tema esencial en los análisis del comportamiento económico de los individuos. En un trabajo conjunto con Kahneman y Knetsch, Thaler proporcionó evidencia empírica de cómo la equidad afecta a la toma de decisiones de los consumidores. Sus hallazgos respaldan la hipótesis de que la equidad es una restricción a la maximización de los beneficios, lo que impide que las empresas exploten plenamente su poder de mercado en las decisiones de fijación de precios. Junto con Kahneman y Knetsch, Thaler (2010) también realizó experimentos novedosos y descubrió tres manifestaciones importantes de las preferencias por la equidad en las interacciones entre individuos: algunos individuos se comportarán de forma justa con los demás incluso en entornos anónimos en los que no existen repercusiones sobre la reputación; algunas personas están dispuestas a renunciar a los recursos para castigar a las personas que se comportaron injustamente con ellos; y algunas personas están dispuestas a gastar sus propios recursos para castigar el comportamiento injusto y las violaciones de la norma.

1.4.5 Estudios sobre las finanzas conductuales

Thaler ha realizado numerosas contribuciones al estudio de los mercados financieros, convirtiéndose así en uno de los fundadores de las finanzas conductuales. Este campo utiliza la economía conductual para explicar patrones en los precios de los activos que son difíciles de conciliar con los conceptos tradicionales de racionalidad y eficiencia de los mercados financieros. No obstante, Barberis y Thaler (2003) enfatizan que la irracionalidad de algunos inversores en sí misma no es suficiente para afectar a los precios de los activos. También debe haber límites al arbitraje que impidan que los inversionistas racionales exploten los precios erróneos. El trabajo de finanzas conductuales de Thaler se ha centrado en dos cuestiones: 1) investigar las implicaciones en los precios de los activos de la psicología del inversor; y 2) documentar violaciones de la ley de un solo precio en los mercados financieros, por lo que analiza la importancia de los límites al arbitraje.

De Bondt y Thaler (1985) analizan cómo la psicología del inversor afecta a los precios de los activos financieros; en concreto, evalúan las reacciones exageradas del mercado de valores ante una nueva información. De Bondt y Thaler (1985), compararon los retornos de las acciones perdedoras (acciones cuyo valor cae recientemente) y de las acciones ganadoras (acciones cuyo valor aumenta recientemente). En línea con la hipótesis de reacción exagerada, descubrieron que la cartera de acciones perdedoras reacciona más exageradamente que la cartera de acciones ganadoras. Esto provoca los mayores rendimientos de las acciones perdedoras, ya que los inversores piden una compensación por este riesgo en forma de mayores primas de riesgo. Asimismo, en un trabajo posterior, Benartzi y Thaler (1995) acuñan la expresión «aversión miope a las pérdidas». La aversión a las pérdidas haría referencia a la tendencia de los inversores de ponderar pérdidas con un mayor peso que las ganancias. Los autores añaden el adjetivo «miope» porque incluso aquellos inversores con un horizonte temporal a largo plazo parecen preocuparse por las pérdidas y ganancias que puedan tener en el corto plazo.

1.5. Marco conceptual

1.5.1. Innovación Social CEPAL

La CEPAL (2004) definió la innovación social como nuevas formas de gestión, administración, ejecución, nuevos instrumentos o herramientas, así como nuevas combinaciones de factores orientadas a mejorar las condiciones sociales y de vida en general de la población de una región. Un factor clave en el surgimiento de innovaciones sociales ha sido, sin duda la activa participación de la comunidad desde la definición del problema que desean solucionar, la identificación de las posibles alternativas de solución, la ejecución de las mismas, así como su seguimiento. Es indispensable que los modelos innovadores tengan una relación costo-beneficio mejor que la de los tradicionales, además deben ser escalables, sostenibles y posibles de ser convertidas en programas y políticas públicas que puedan afectar a grupos amplios de la población.

“La innovación social consiste en encontrar nuevas formas de satisfacer las necesidades sociales, que no están adecuadamente cubiertas por el mercado o el sector público... o en producir cambio de comportamientos necesarios para resolver grandes retos de la sociedad...”

capacitando a la ciudadanía y generando nuevas relaciones sociales y nuevos modelos de colaboración. Son, por lo tanto, al mismo tiempo innovadoras en sí mismas y útiles para capacitar a la sociedad a innovar (CE)”

Ahora bien, para el desarrollo de esta propuesta metodológica que pretende comprobar como las comunidades pueden desarrollar procesos de cambio social a través del empoderamiento y la organización de las acciones, se tendrá en cuenta el enfoque de capacidades que permitirá delimitar el accionar de la metodología, con el fin último de que sean estas (comunidades) las que desarrollen sus procesos de mejora continua en sus comunidades.

1.5.2 Innovación Social y Modelos

La innovación social es el resultado histórico de intentos por mejorar los procesos sociales, pretendiendo cambiar la tendencia y dirección de las acciones enfocadas a mejorar la calidad de un producto, determinado procedimiento o acción. La innovación depende de un grado de cambio, este se ha venido gestando en determinados sectores, como lo tecnológico, científico, social, entre otros. No obstante, la originalidad de la innovación radica en el proceso que permite cambiar la realidad específica. Por lo tanto, estos procesos innovadores no pueden prescindir de los sujetos, pues son estos quienes impulsan y sostienen dichos cambios, más aún, de sujetos organizados en empresas, instituciones, comunidades o algún otro tipo de organismo.

Sin embargo, Murray, Mulgan y Laudier (2011) afirman que, tanto en el mercado como en el Estado, se ha dado un giro hacia lo humano, lo personal y lo individual. Lo que ha llevado a crear la innovación alrededor de la personalización. Con este énfasis en el individuo llega un interés claro sobre la experiencia, así como en los resultados formales.

La adopción de ideas del sector social, basadas en la colaboración, cooperación, redes basadas en la confianza, la participación, se ve afectada por la ausencia de confianza en las instituciones y en los mismos actores de la sociedad. Lo anteriormente descrito es uno de los temas comunes en el proceso de innovación que a menudo reta las relaciones de poder y las posibles acciones de cambio ejercida por ciertos actores que apuestan por estos procesos. Ahora bien, las relaciones de poder que se ven en diversos sectores del campo del emprendimiento social, en relación con la política pública que a menudo trata de cooptar a los

innovadores de base para servir a intereses propios, es uno de los retos de cambio en lo que se apuesta hoy. La innovación social no se refiere a un sector determinado (lo económico, industrial, tecnológico, etc.) sino a la innovación en la creación de productos y resultados sociales independiente de dónde se creen.

Según los planteamientos de estos autores, se llegó a la conclusión que cuando se busca considerar la innovación social, la investigación no puede limitarse a un solo sector (llamado tercer sector), lo contrario tiene que abarcar todos estos sectores y su dinámica. No obstante, su capacidad de innovación depende de la innovación de las estructuras, los objetivos y las relaciones trans-fronterizas de cada una de las cuatro esferas económicas, como se muestra en la siguiente gráfica propuesta por Murray, Murray y Laudiel (2010).

Murray et. al., en sus postulados teóricos desarrolló las siguientes etapas en el proceso de innovación social siendo estas las siguientes:

1. **Prontitud, inspiraciones y diagnóstico:** La necesidad de innovación consiste en diagnosticar el problema y elaborar la pregunta, lo más importante es la identificación del problema.
2. **Propuesta e ideas:** Es el proceso de la generación de las ideas, dónde se involucran métodos formales como el diseño y la creatividad para ampliar las opciones en el proceso, estos métodos se deben utilizar para atraer conocimientos y experiencias a través de las fuentes.
3. **Creación de prototipos y pilotos:** En este punto las ideas son probadas en la práctica, esto quiere decir que todo lo propuesto se debe probar a través de pilotos y ensayos controlados.
4. **Sostenibilidad:** Cuando la idea se convierte en la práctica diaria, esto consiste en afilar las ideas y la identificación de fuentes de ingreso para asegurar la sostenibilidad a largo plazo.
5. **La ampliación y difusión:** Estrategias para el crecimiento y la difusión de una innovación que permitirá el crecimiento de una organización. La emulación y la inspiración juegan un papel fundamental en la difusión de la idea.
6. **El cambio sistemático:** Objetivo último de la innovación social, involucra la interacción de muchos elementos como: movimientos sociales, los modelos de

negocio, las leyes y reglamentos, datos e infraestructura y una forma nueva de pensar y hacer.

Las innovaciones sociales enfrentan grandes barreras limitadas por un sector público, privado, el mismo hogar y las pocas formas de organización orientadas al bienestar común.

Con base en lo anteriormente planteado por estos autores, se establecen posteriormente 4 etapas más, que pretenden establecer una comparación para generar nuevos procesos de innovación social, estas son:

A. Generación de las ideas mediante la comprensión de las necesidades y la identificación de posibles soluciones. El punto de partida para la innovación es la toma de conciencia de una necesidad, la idea de la forma en que se pudo cumplir.

Algunas necesidades no son adecuadamente satisfechas por el mercado o por el Estado. En ese sentido, se debe tener en cuenta las motivaciones personales para el desarrollo juegan un papel fundamental.

B. Desarrollo, creación de prototipo de ideas piloto, consiste en tomar una idea y ponerla en práctica. Las innovaciones sociales pueden ser ayudadas por la investigación, pero el progreso se logra con mayor rapidez convirtiendo la idea en un piloto.

C. La evaluación de la ampliación y difusión de las buenas ideas: Cuando la idea está saliendo bien en la práctica, se puede cultivar, por lo general los innovadores tienen una fase inicial de crecimiento lento, luego una fase de rápido despegue y luego una desaceleración cuando la saturación y madurez se han logrado.

D. Aprendizaje y evolución: Los innovadores continúan cambiando, el aprendizaje y a la adaptación convierte a las ideas en formas que pueden ser muy diferentes de las expectativas.

No se puede dejar de lado los diferentes autores que han abordado el tema de la innovación social como un método de cambio, es tal el caso de Wheatley y Frieze (2011), ellas plantean tres etapas importantes que no podemos olvidar.

La primera de ellas tiene como nombre Red, consiste en la importancia que tienen las coaliciones, alianzas y redes que se están formando como medio para crear el cambio. La segunda es las comunidades de práctica, busca que la comunidad comparta todo el conocimiento que tienen para apoyarse mutuamente y crear un nuevo conocimiento para su

campo de práctica. Por último, están los sistemas de influencia, se basa en la aparición de un sistema que tiene un poder real y cierto grado de influencia, en donde la gente ya no duda de estos enfoque y métodos, por lo contrario los aprenden y los aplican con facilidad, estos cambios locales pueden convertirse en globales.

Rodríguez y Alvarado (2008) también explican que el proceso de innovación en el campo de lo social tiene como referencia cuatro grandes aspectos, que se identifican con los anteriormente expuestos, estos son: la definición del proceso y acceso a las ideas que sean útiles para resolverlo, por otra parte, el éxito depende de las condiciones para aplicar la innovación (financiamiento, probar las innovaciones, sostenibilidad, replicabilidad), en tercer lugar tenemos que el éxito depende del conjunto de elementos que favorecen el aprendizaje, así como las oportunidades para el desarrollo de nuevas capacidades y la sistematización de la experiencia. Finalmente, la clave es la disseminación de las innovaciones y su transformación en política pública a escala local, nacional o internacional.

Por tanto, una vez que la innovación ha sido provocada y reconocida como tal, se debe propender por difundirla, multiplicarla y promover su réplica en otros contextos. Se puede decir entonces, que la innovación es otra cara del aprendizaje, donde las capacidades de cada individuo se pueden ver reflejadas en la diversidad e acciones que promuevan el cambio, un cambio a partir del reconocimiento de sus problemas y de la capacidad de actuar y realizar procesos que mejoren continuamente una situación problema o conflictiva en una comunidad, donde finalmente su impacto se verá reflejado en el ámbito político o de la política pública. La innovación se puede considerar como la interrelación de diversos procesos que influyen el intercambio de información con el exterior.

La innovación permite moldear piezas de cambio que serán relevantes en el futuro, se debe tener muy claro que a diferencia de las innovaciones tecnológicas que, si bien provienen del arduo trabajo de un grupo de investigadores, científicos y expertos, la innovación social evoca en toda la sociedad, son distintas en la medida del propósito y en sus objetivos, a pesar de que los resultados puedan solapar. Con base en estas premisas, se ha desarrollado el proceso metodológico que a continuación se presentará:

En los procesos de innovación social y desarrollo sostenible de dichos procesos en las comunidades, se debe tener en cuenta que hay factores que influyen de manera directa como

lo son los factores biológicos, sociales, culturales y económicos. Estos además actúan de manera interdependientes, por lo que el acompañamiento en estos procesos es indispensable y requiere de estrategias integrales, que convine diferentes visiones, disciplinas y líneas temáticas. Se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. La cohesión social de las comunidades y el fortalecimiento de las formas de organización.
2. La apropiación de las comunidades de sus programas, proyectos y negocios, que permita la conformación de equipos que lideren participativamente estos procesos en los diferentes ámbitos.
3. El mejoramiento de las actividades generadoras de ingresos de las comunidades, en comunidades rurales y urbanas.
4. El desarrollo de hábitos de emprendimientos empresariales que les permita un manejo eficiente de sus actividades productivas en el futuro.

La innovación se puede concebir como la otra cara del aprendizaje. Innovan las organizaciones que aprenden y aprenden las organizaciones que cambian, esto es, las organizaciones que adaptan novedades y por ende innovan. En ese sentido, la innovación se puede considerar esquemáticamente como la interrelación de diversos procesos que incluyen el intercambio de información con el exterior. Esto es así porque la técnica, que es el conocimiento aplicado, debe ser, como todo saber humano, continuamente reaprendida, puesto que “la pericia tecnológica no se hereda automáticamente, toda nueva generación debe adquirirla” (Sachs, 2005 en Rodríguez y Alvarado, 2008).

Ahora bien, la innovación social es entendida como las actividades y servicios motivados por la necesidad de satisfacer una necesidad predominante en la sociedad. Esto permite diferenciarla de otros tipos de innovaciones que se presentan en la actualidad, el cual se presenta motivado por la maximización de las ganancias. Mumford (2002) refiere al término innovación social como ese proceso de generación e implementación de nuevas ideas sobre cómo las personas deberían realizar y organizar actividades o interacciones sociales para lograr una o más metas en común.

En el proceso de desarrollo de nuevas ideas con base en la organización social y la interacción social, se pueden ver involucrados otros nuevos tipos de instituciones sociales, que permita,

por lo tanto, la generación de nuevas ideas sobre el gobierno, o nuevos tipos de movimientos sociales. La innovación social puede involucrar la creación de nuevos procesos para configurar la apuesta por un trabajo colaborativo, la inclusión de nuevas prácticas sociales grupales, o el desarrollo de nuevos procesos y prácticas de negocio.

A continuación, se muestran, discuten y analizan una selección de los modelos más importantes de innovación social que sobresalen actualmente:

- El Modelo de Comunidades de Innovación o CDI:

La presentación del modelo de las Comunidades de Innovación o CDI, presentado por West (2009), ha permitido generar un debate en torno a la comprensión de la naturaleza comunitaria y de colaboración fundamentada en los procesos de innovación. Este auto explora ideas a partir de diferentes disciplinas que pueden ayudar a comprender las CDI. Desde el aprendizaje social, se discuten teorías sobre el significado de “compartir” el aprendizaje, que es exactamente lo que se comparte y lo que se co-construye entre los individuos. Asimismo, desde la perspectiva individualista se puede analizar el progreso constante de la creatividad de la acción en un grupo determinado (West, 2009).

Los primeros teóricos del aprendizaje social exploraron como la interacción entre un individuo, los demás y el entorno construye el conocimiento compartido comprendido entre todos los miembros participantes. Gran parte de nuestra comprensión del sentido común se remonta al psicólogo soviético Vygotsky (1978, 1986, 1987, 1997). De acuerdo con Vygotsky, antes de que cualquier concepto o conocimiento se forme internamente, este existe externo al individuo, y por lo tanto es social en su naturaleza. Este concepto de significado compartido es la base de la teoría de Vygotsky de la zona de desarrollo próximo (ZDP), o un área de desarrollo que podría facilitarse mediante la interacción con y el andamiaje del medio ambiente (West, 2009).

Por lo tanto, mediante el desarrollo de las teorías de la práctica social compartida, los ejemplos incluyen la cognición situada y las comunidades de práctica (CDP), en ese sentido, se impulsa y analiza la comprensión de como los miembros de la comunidad interactúan y aportan nuevas ideas al grupo. Esta trayectoria de nuevas ideas y perspectivas sentaron las bases para la comprensión de la innovación dentro de las comunidades, pero sin abordar

directamente la innovación. Brown et al. (1989) presentó un fragmento de la teoría de la cognición situada al explicar que el conocimiento es ineludiblemente ligado al contexto y a la práctica en la que se utiliza. Por lo tanto, la misma palabra puede tener significados muy diferentes dependiendo del contexto.

De acuerdo con Wenger, la participación social se compone de cuatro componentes: (1) el significado, o el aprendizaje como experiencia; (2) práctica o aprendizaje haciendo; (3) comunidad, o aprendizaje como pertenencia, y (4) la identidad, o aprender a ser. Así, el aprendizaje implica mucho más que la adquisición de conocimientos, ya que abarca a toda la persona en un proceso co-constructivo, interactivo y orientado a desarrollar la experiencia de personas que se integran en una comunidad. En esencia, la teoría efectiva muestra cómo las personas aprenden a ser eficientes y a ganar el conocimiento tácito y de procedimiento, mientras trabajan para convertirse en expertos.

En palabras de Wenger (1998), el conocimiento dentro de un CDP se define como la competencia en una actividad en la que uno está involucrado activamente con los demás. Mientras que la teoría acomoda nuevas ideas en el marco de la integración de nuevas personas en una comunidad, el núcleo de la teoría se centra en ganar competencia y desarrollar de significado, en lugar de crear innovaciones.

A partir de la investigación sobre la creatividad del grupo realizada por West (2009), se pueden identificar algunos principios claves para la formación de una comunidad de innovación. Estos incluyen: la diversidad, la interdependencia y la plena participación de los miembros del grupo, la generación de ideas y la selección, y un clima propicio a la innovación. Mediante la combinación de estos principios con las bases teóricas disponibles en la investigación del aprendizaje social, se puede derivar un modelo para explicar cómo las comunidades innovadoras podrían funcionar y ser promovidas. Ahora bien, los elementos de una comunidad de innovación son: Experiencia dinámica de grupo o de flujo, espíritu emprendedor y la propiedad, la investigación, la reflexión de grupo, innoversidad, nuevas fronteras de la comunidad, visiones y objetivos, y la motivación.

- Modelo Alternativo de Innovación Local (MOALIL)

Moulaert et al. (2005) introdujeron un modelo alternativo para la innovación local, utilizado en la innovación social por la gobernabilidad de comunidades locales. MOALIL es una herramienta heurística con la que se organiza el trabajo de estudio de caso sobre la innovación social a nivel local, es un marco para la discusión del significado de la innovación social, tanto desde un punto de vista de análisis como desde un punto de vista normativo. Para desarrollar ese marco de análisis, tres líneas de pensamiento se combinaron: una línea de movimiento y filosofía, una línea de experiencias de vida, y una línea del debate teórico sobre las diversas dimensiones de la innovación social.

En el "movimiento y la línea de la filosofía social", ellos estudiaron las visiones, filosofías y movimientos que han inspirado o fundado el cambio social, tanto a escala local y como a escalas más amplias en Europa (Moulaert et al., 2005).

En segundo lugar, la línea de experiencias de vida, con o sin un enlace a la historia, probablemente adopta enfoques más pragmáticos a los cambios sociales que las desarrolladas a lo largo del movimiento y línea de la filosofía, o en el debate teórico según Moulaert et al. (2005). Sin embargo, en el modelo se ilustra como el MOALIL se puede utilizar para analizar las experiencias de vida de las estrategias de innovación social y los procesos sociales. La tercera línea es el debate teórico sobre el significado de la innovación social, especialmente con respecto a las relaciones sociales en el gobierno, señalado como un ingrediente estratégico de cualquier cambio social o estrategia de innovación o proceso.

MOALIL ha sido construido a partir de varias fuentes, incluyendo las contribuciones teóricas derivadas de las distintas literaturas de las ciencias sociales. En las contribuciones a este tema especial, el papel del estado, la sociedad civil, el desarrollo de la comunidad y del vecindario, la organización, la economía social, la democracia económica (presupuesto participativo) y la planificación participativa son sumamente estudiados y movilizados o reconstruido para mejorar la comprensión de la innovación social en el desarrollo local en respuesta a los procesos de alienación, explotación y exclusión de diferentes tipos.

- Modelo de Innovación Social Local

De acuerdo con el reporte interno de la Young Foundation/NESTA (2007) una gran cantidad de innovación social comienza en forma local - con ideas e iniciativas locales para hacer

frente a problemas muy locales - y en el proceso reúne a personas e ideas de las organizaciones comunitarias, autoridades locales y agencias públicas.

Con base en estos diferentes cuerpos de labor académica y práctica, se han identificado una serie de factores que tienen el potencial de impulsar y fomentar la innovación social local. Algunos de estos factores reflejan las condiciones y requisitos necesarios para la innovación en otros sectores, tales como un fuerte liderazgo, ambición y una visión clara para el cambio que se abraza a todos los niveles en una organización, disposición a asumir riesgos, y el desarrollo de una cultura organizacional que proporciona un espacio seguro para todo el personal para generar ideas y experimentar.

Se han identificado seis factores que aparecen como condiciones esenciales, en alguna combinación, para que la innovación social local se produzca. La hipótesis es que una combinación de estos factores tiene que ser alineada en un momento determinado para que un lugar sea socialmente innovador. No es suficiente que tan sólo uno o dos de estos factores estén presentes. También es posible que estos factores puedan actuar como conductores (provocar el cambio) y facilitadores (apoyar y sostener el proceso) de la innovación social, en función de las circunstancias de cada localidad. Un objetivo importante es poner a prueba cada uno de estos factores en las áreas de estudios elegidas de casos para identificar patrones comunes, que nos permitirán identificar la combinación de factores que deben estar en la alineación, y el papel que cada factor tiene en la promoción de la innovación social.

De esta manera, el objetivo es identificar los factores que pueden ser replicados en otras áreas a través del aprendizaje, la difusión y las buenas prácticas, mediante la creación de un marco político de apoyo, y la identificación de los recursos que se necesitan en las diferentes etapas del proceso de innovación (Quintero Abreu, et. al. 2011).

Los seis factores son:

1. Reconocimiento de bajo rendimiento en uno o más servicios, que actúa como motor de cambio y de innovación.
2. Combinación de presiones Internas y Externas, internamente de los políticos locales y funcionarios de alto nivel, y externamente en la forma de política gubernamental o intervenciones de organismos de regulación, que actúan como un catalizador de la Innovación.

3. Un fuerte liderazgo en la forma de líderes de apoyo político y un pequeño grupo de líderes carismáticos en los puestos de alta dirección, a menudo traídos de fuera de la organización, con el fin de iniciar un cambio radical.
4. Creación de una cultura de respuesta de la organización donde el cambio es aceptado por la alta dirección y por el personal de primera línea, y la asunción de riesgos es fomentada y apoyada tanto a nivel individual e institucional.
5. Redes formales e informales en una variedad de niveles para ganar el apoyo, garantizar la colaboración y facilitar la innovación.
6. Disponibilidad de recursos disponibles para apoyar la innovación, en forma de personal para apoyar y poner en práctica nuevas ideas.

Una combinación de estos factores debe estar alineada para apoyar la innovación social en un servicio o sector en una localidad. Sin embargo, para que una autoridad local de la ciudad, o barrio sea plenamente innovador, estos factores deben ser consolidados (es decir, una forma innovadora de pensar en las necesidades a ser incorporadas en la planificación estratégica, prácticas de trabajo y la cultura organizacional) y ampliarse (por lo que estas prácticas pueden transferir de servicio a servicio, una agencia a otra, o de barrio en barrio) para que comiencen a ejercer fuerza a través de una serie de instituciones dentro de una localidad (Quintero Abreu, et. al. 2011).

1.4.3 La Innovación Social en la Economía Social y Solidaria

La innovación social es abordada por algunas corrientes como una herramienta para resolver problemas emergentes en las sociedades actuales. No obstante, esta postura sería vista desde una visión reduccionista y utilitarista pues propone la innovación social con una visión cerrada enfocada a la resolución de problemas en la lógica neoliberal. Para terminar con esa visión reduccionista se creó el “*Manual Internacional de la Innovación Social*”, que pretende ofrecer una referencia analítica teórica que permita entender desde otra perspectiva el proceso de innovación social (Moulaert et al, 2013).

Con base en el CRISES¹⁴, que entiende los procesos de innovación social como: “una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una

¹⁴CRISES, *Centre de recherche sur les innovations sociales* es un centro creado en el año 1986 por impulso de Benoit Levesque y Paul Belanger, y especializado en el análisis de procesos de innovación social. CRISES surge en un contexto de crisis múltiples, de ahí su nombre, como centro de investigación con una vocación doble: investigar y transformar. Se enmarca dentro de lo que Levesque (2011) considera que es realmente un Sistema

necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad” (Bouchard, 2013). Se puede identificar tres elementos importantes en el proceso de categorización de cambio donde se infiera un proceso socialmente innovador, teniendo como punto de partida una iniciativa nacida desde los actores sociales, un método que permite modificar relaciones sociales previamente establecidas y un fin por mejorar las condiciones de vida de una colectividad.

Una Innovación social (IS) puede ser motivada por el impulso de cualquier actor social, sea privado, público o comunidad, lo relevante de este proceso es la actitud de respuesta frente a diversos problemas sociales, repuestas articuladas desde la base (entendida como comunidad) que permiten la articulación y movilización de formas y recursos, resultado de acuerdos y consensos entre los mismos grupos de base. En ese sentido la importancia de la gobernanza, la “co-construcción y la economía plural como elementos para la IS. No obstante, es relevante entender que en los procesos de IS se debe comprender como los actores en pro de estas nuevas acciones colectivas generan nuevos acuerdos y recursos para responder a estas iniciativas (impulso inicial, capacidad de movilización, recursos de movimiento social).

Pero además y para efectos de esta investigación, la fuerza del movimiento social, como apuesta por la IS estos procesos se hallan en un terreno más fértil dentro de una economía plural, es decir, la apuesta por una economía donde se interrelacionen los espacios sociales de reciprocidad, redistribución y mercado, como un espacio propio y de cambio.

Según Bouchard (2013), las innovaciones sociales entendidas desde esta óptica pueden materializarse en distintos espacios de la actividad social, entre otros, en las:

- i) relaciones de producción: a través de la participación obrera para diseñar nuevas formas de organización del trabajo, mediante experiencias de empresas auto-gestionadas, entre otras;
- ii) relaciones de consumo: a través de la participación de usuarios en la co-producción de servicios, co-construcción de nuevos programas y nuevas reglas, consumo responsable, turismo y ocio responsable, etc.
- iii) relaciones entre empresas: cooperación y competición, interdependencias no mercantiles (externalidades), responsabilidad social de las empresas, etc.

iv) configuración espacial de las relaciones sociales: nuevas formas de gobernanza, desarrollo económico comunitario, etc.

Estos elementos permiten diferenciar la noción de IS sobre procesos de carácter macroeconómicos, resultado de una acción voluntaria, individual, filantrópica y de orientación al mercado. Noción representada por la organización ASOHKA, en su afán de promover emprendimientos sociales (Bouchard, 2013). Frente a la noción microeconómica, centrada en las actividades del mercado el CRISES propone una noción de IS enfocada al empoderamiento colectivo, en los procesos como en el producto.

Por lo tanto, el objetivo de un proceso de IS, es propender por un modelo de desarrollo a otro nivel, basado en la inclusión social y desde el impulso de los propios actores sociales con una vocación de transformación social. En ese sentido, lo que aporta la Economía Social y Solidaria (ESS), es crear respuestas diferentes a las aspiraciones y necesidades de la colectividad, en ocasiones en sectores nuevos o poco desarrollados, proponer una nueva forma de accionar es complejo, pero la economía solidaria le apunta a generar proceso de respuesta desde la equidad, la igualdad y la justicia social poniendo en marca “emprendizajes” de carácter más colectivo y social como lo propone Borzaga y Defourny, 2004.

Según Bouchard, 2013 La importancia de un proceso de ESS radica en dos aspectos importantes, el primero es su carácter no lucrativo que genera confianza entre los usuarios y productores, el segundo es la democratización de los espacios este cuestiona las instituciones sociales que son incapaces a pesar de su estructura de responder a ciertas necesidades sociales. La participación de la ESS con respecto a la combinación de los dos factores anteriormente descritos, permite tener un mayor potencial de cara a responder a ciertas necesidades sociales, pero también marca en los procesos de innovación social la transformación de las relaciones e instituciones sociales. La ESS en los procesos de innovación social buscan un triple objetivo: la defensa y generación de nuevo empleo; la democratización del acceso a los servicios, y la participación comunitaria para el desarrollo de las colectividades.

Para finalizar este análisis teórico y poder ejercer un desarrollo adecuado de la innovación social en el proceso de creación de una Economía social y solidaria se deben tener presente los siguientes indicadores:

- Gobernanza: con este concepto se mide: “los avances en términos de consulta, de concertación, de partenariado, de reconocimiento de las partes involucradas, de democracia deliberativa y de democracia directa”
- Co-producción y la co-construcción: con el segundo se estudia “la participación de los actores, principalmente de los movimientos sociales, en la elaboración de políticas públicas (nivel institucional)” y con el primero se hace referencia a “la activación y la producción de servicios como tal (nivel organizacional)”.
- Economía plural: mediante este concepto se estudia “la contribución de los diferentes actores a la pluralidad de formas de propiedad y de desarrollo económico”.

Los distintos saberes trascienden entre, a través y más allá de las fronteras de las disciplinas aisladas para explicar los referentes presentes en el desarrollo social, como lo son los trans-económicos, trans-políticos, trans-culturales, trans-psicológicos, trans-biológicos y tran-secológicos, trans-religiosos, y trans-noológicos (congreso de Lugano, Suiza, 1997). En ese sentido, la multidisciplinariedad o pluridisciplinariedad aportan diferentes referentes y conceptos que parten de sus propios paradigmas científicos para realizar una acción coordinada común que permita la vinculación entre estas, manteniendo un efecto positivo en las acciones. De esta manera, el proceso de desarrollo social genera una unión de dos o más disciplinas cercanas que comparten métodos para la satisfacción de dichas necesidades (Basarab, 2007).

Para generar cambios y superar los efectos de empobrecimiento, las personas y las comunidades deben emprender acciones de cambios que les permitan superar dichos problemas. Por lo tanto, para que se adquieran ese tipo de capacidades que permitan abordar los entornos problemáticos de manera efectiva que permita el favorecimiento de los derechos sociales, de ahí el querer afianzar los lazos comunitarios, colectivos, culturales y económicos que implique la convergencia de intereses, necesidades comunes y finalidades concertadas (Henríquez, 2004).

CAPITULO II. La Innovación Social como el principio de los procesos del Emprendimiento Social

Vivimos en un mundo cada vez más globalizado, dónde nuestros países han tenido que pasar por una serie de momentos históricos para lograr ciertos avances. Pero en realidad ¿se han alcanzado? ¿Ha sido lo mejor para la población que conforman estos países? Preguntas que sin lugar a duda jamás tendrán una respuesta concreta, pues hay quienes opinan que los acontecimientos acaecidos han llevado a generar mejores economías, grandes desarrollos tecnológicos y pueblos cada vez más interconectados con otros contextos y dinámicas socio-económica-educativas. Otros quizá difieran de la idea de que todo ha sido bueno, pues su impacto ha dejado más pobreza, deterioro ambiental y gobiernos corruptos que atentan contra el pueblo que los elige.

Ahora bien, la globalización puede definirse de muchas maneras, dependiendo de qué nivel se desee analizar; puede hablarse de la globalización del mundo entero, de un país, de una industria específica, de una empresa, hasta de un modelo económico y político. Lo anterior refiere entonces a la creciente interdependencia entre los países, tal como se refleja en los crecientes flujos internacionales de bienes, servicios, capitales y conocimientos. A escala nacional, la globalización se refiere a la magnitud de las relaciones entre la economía de una nación y el resto del planeta.

A pesar de estos cambios de gran impacto, no todos los países se han integrado de la misma manera a la economía global. Algunos indicadores son clave para medir la integración de la economía de cualquier nación, estos son las exportaciones y las importaciones en términos del porcentaje del PIB, los flujos de inversión extranjera directa y de inversión en los mercados financieros, así como los flujos de pagos por regalías asociadas a la transferencia de tecnología. Sin embargo, cabe aclarar que lo expuesto anteriormente indique que a mayor crecimiento económico mejor calidad de vida y solución a los problemas que sufren las comunidades de distintas regiones del mundo, por el contrario, la situación empeora cada vez más.

Este capítulo propone comprender el surgimiento de ese “sector ciudadano” que genera el emprendimiento social/negocios sociales como respuesta de adaptación a las demandas

cambiantes del entorno mundial y como modelo alternativo a los procesos llevados a cabo por parte del gobierno y otras instituciones para resolver los problemas que se han venido reproduciendo durante décadas. Los modelos realizados para la resolución de problemas se basan en acciones de arriba abajo, por el contrario, el sector ciudadano del cual se hablará en este documento, es el que está a favor de un enfoque integrado y descentralizado, que aprovecha los esfuerzos creativos de los solucionadores emergentes de problemas para resolver los problemas actuales y mejorar la calidad de vida de muchas comunidades.

2.1. Momentos claves del proceso de globalización

Las causas de la “primera” globalización tuvieron lugar entre 1850 y 1914, en un primer momento estuvo centrada en las políticas de apertura efectuadas por los gobiernos de los distintos países, redujeron las barreras arancelarias, y, por otra parte, la aparición de nuevas tecnologías que produjeron una importante reducción del tiempo y del coste del transporte. Esta globalización de la economía en la segunda mitad del siglo XIX y en las primeras décadas del XX, fue acompañada de la libertad de movimientos de capital, lo que se tradujo en un gran desarrollo del libre comercio y un fuerte movimiento migratorio, favorecido por la inexistencia en aquel entonces de controles gubernamentales a la inmigración¹⁵.

La “segunda” globalización se da a partir de 1945, las cosas empezaron a cambiar en lo referente a la apertura de fronteras, hacia lo que había sido antes de 1914. Por otra parte, en 1973 el sistema de Bretton Woods se desmonta, para dar paso a un régimen de tipos de cambio flotantes, se revitalizó el mercado de capitales y se favoreció la supresión progresiva de los controles de cambio. De esta forma quedaban sentadas las bases para la aparición de un nuevo proceso de globalización que, efectivamente, tiene lugar en forma paulatina desde hace 50 años y que actualmente se acelera a consecuencia de los nuevos avances tecnológicos, ahora en el campo de la comunicación y la información, lo que permite la apertura de nuevas vías para la organización de las empresas a escala mundial, con mayor eficiencia e integración internacional. Esta característica, cuyo “paradigma” es internet, es la que hace decir actualmente nos encontramos en puertas de una “nueva economía global”¹⁶.

Para contrastar lo anteriormente es preciso exponer cuatro causas que le dan sustento al proceso globalizador, siendo estas las aperturas en distintos niveles:

¹⁵ De la Dehesa, G., & Krugman, P. (2007). *Comprender la globalización*. Alianza.

¹⁶ Ídem.

- *Apertura de los Mercados de Bienes y Servicios:* se sustenta en la oportunidad de que los consumidores y productores puedan elegir entre los distintos bienes y servicios interiores y extranjeros;
- *Apertura de los Mercados Financieros:* la oportunidad radica en que los inversores financieros opten por los activos nacionales o extranjeros;
- *Apertura de los Mercados de Factores:* pretende que los productores decidan si realizar su producción donde ellos quieran, y de que los trabajadores elijan la posibilidad de trabajar en su nación o emigren y lo hagan en otra; y
- *Autopista de la Información:* es que la revolución de las comunicaciones y de la informática han conectado dos cuestiones básicas comúnmente divididas: el espacio con el tiempo.¹⁷

No obstante, la dispersión global de la información, de la tecnología y de la capacidad de organización ha obligado a los gobiernos a repensar las bases de la seguridad humana. Se ha buscado re-concebir la forma en que abordamos los problemas globales. A diario se ve la necesidad del cambio, como factor preponderante para mejorar las condiciones actuales de vida. Actores emergentes están respondiendo con creatividad, energía, optimismo atacando a estos problemas actuales, que han sido ignorados o mal abordados por las instituciones tradicionales.

Se hace referencia entonces a las organizaciones sociales surgidas en los últimos años que crean “emprendimientos sociales” como punto de eje para lograr un cambio y un balance en el sector económico. Es decir, surge en medio de este proceso globalizador mundial, quienes actualmente son los hacedores del cambio y están intentando resolver el siguiente cuestionamiento ¿Cómo lograr adaptarse al cambio constante que viven los países y que agudizan las situaciones de sus poblaciones cada vez más?

En las últimas décadas las organizaciones de microcréditos han expandido oportunidades económicas para millones de personas en condición de pobreza. Los problemas han sido atacados desde muchas direcciones, en ese sentido los generadores de cambio expuestos en el documento, comparten una característica común, estos actores construyen plataformas que

¹⁷Bouzas, R., & French-Davis, R. (1998). La globalización y la gobernabilidad de los países en desarrollo. *Revista de la CEPAL*.

desencadenan el potencial humano, potencial que busca aumentar el número de personas que tengan la capacidad de aportar sus talentos al mundo.

Ahora bien, durante el último cuarto de siglo el emprendimiento social ha logrado una mejor comprensión sobre su interpretación, se debe a lo siguiente:

1. La importancia de la identificación sistemática de personas con ideas innovadoras y modelos prácticos que han permitido poco a poco lograr impactos sociales relevantes.
2. Por otra parte, se han venido desarrollando sistemas de apoyo que ayuda a lograr impactos significativos de dichas acciones.
3. El emprendimiento social se desplazó hacia los modelos de excelencia organizacional, es decir, todo proceso generado bajo las estrategias de negocio, finanzas y administración, a construir organizaciones o empresas sostenibles y de impacto.
4. El emprendimiento social visto más allá de fundadores e instituciones individuales, se refiere al potencial de toda la gente y de las interacciones des estos, para lograr cambios.

Según David Bornstein y Susan Davis (2012), el campo del emprendimiento está improvisando su ecosistema de apoyos a medida que crece, principalmente con base en actuar y realizar mayores cambios. Lo que conlleva a entender que esta evolución es espontanea, no hay una sola fuente de liderazgo por el contrario hay incontables respuestas a las necesidades que van surgiendo en el mundo globalizado.

El emprendimiento social busca la construcción de acciones que permitan a más personas convertirse en un agente de cambio y ayudar a reproducir estas acciones con base en el trabajo en equipo. Logrando así, forjar vínculos más sólidos que trasciendan cualquier frontera, en especial con las empresas y el gobierno para dar soluciones a nivel global. En ese sentido, se puede entender que las sociedades actuales buscan renovarse por sí mismas, lo que lleva cuestionar el ¿por qué? de los esfuerzos realizados por el gobierno y otras instituciones internacionales no tienen un éxito. Lo anterior se debe a que los emprendedores sociales pasan por momentos de cambios, crisis, fracasos para así lograr un resultado, en el contexto de los gobiernos y las instituciones no se genera esto, pues las acciones se imponen de manera arbitraria, es decir, se imponen en ocasiones modelos de políticas de otros países que no tienen que ver con las necesidades de sus países, además de ofrecer más garantías a empresas transnacionales que a sus trabajadores, entre otras.

Actualmente se puede identificar o vislumbrar que los ciudadanos consideran como algo natural el hecho de tomar la iniciativa y el liderazgo en la implementación de las soluciones a los problemas sociales, cabe aclarar que no todos los ciudadanos son tan activos pero lo cierto es que en las últimas décadas personas del común se han sumado en la búsqueda de soluciones a sus problemas. Ahora bien, considerando lo expuesto por Bornstein y Davis (2012), lo que hace un cuarto de siglo atrás requería una confianza y una visión para lograr el cambio, hoy en día, el camino es cada vez más diferente y el motor de cambio son las acciones interconectadas que están logrando unos cuantos individuos, que al final si se suman podría llegar a ser una mayoría significativa.

2.2. Influencia de la globalización en el emprendimiento social a nivel mundial

Según Adam Hochschild (1963), a finales del siglo XVIII la población vivía en esclavitud o servidumbre y la que no se encontraba en estas condiciones se veía forzada a someterse a reyes o dictadores, situación que solo generaba pobreza, enfermedades y guerras. No obstante, en los países desarrollados hasta hace poco cambio esta condición, pues la mayoría de su población vivía en situación de pobreza, racismo, inequidad de género, discriminación, entre otras, estas eran acciones respaldadas por la ley. Durante los últimos 50 años, se gestaron movimientos que permitieron adecuar ciertos cambios, las normas sociales evolucionaron para el bien de las minorías y se abrió un panorama de oportunidades para muchos de los rezagados sociales.

Se pueden resaltar algunos de estos cambios a nivel mundial, como la caída del muro de Berlín, caída de gobiernos dictatoriales (Argentina, Chile, Brasil, Hungría, Indonesia, Pakistán, Polonia, Portugal, Sudáfrica, España, Tailandia, Vietnam)¹⁸, fortalecimiento de la educación popular en los años sesenta y creación de universidades en los setentas en América Latina, el impulso de las comunicaciones a cientos de lugares apartados, el crecimiento económico que produjo una clase media. El resultado de todo esto ha sido la emergencia de la actividad ciudadana, reflejada en el establecimiento de nuevas organizaciones con fines sociales.

¹⁸ Bornstein, D., & Davis, S. (2012). *Emprendedores sociales: lo que todos necesitan saber*. Debate. Pág. 55.

Mijaíl Gorbachov (2015), expuso que el principal factor detrás de la caída de la Unión Soviética habían sido los Beatles, pues estos generaron un movimiento de cara al cambio con lo que hicieron con su música pasando las fronteras geográficas y la supresión de las aspiraciones humanas. Durante los años ochenta y noventa se empiezan a revelar las disparidades en la riqueza y en la libertad en gran parte del mundo a través de la apertura de los medios de comunicación globales.

Es en este punto, en donde los gobiernos y las empresas surgidas por el capitalismo se encontraron bajo la mirada de los ciudadanos. Emergieron entonces organizaciones mundiales de la sociedad civil que buscaban visibilizar la falla de los gobiernos en sus deberes y funciones, muchos accedieron a la explotación indiscriminada de recursos minerales, implantación de transnacionales en países vulnerables, generando mayores desigualdades.

En ese sentido, se puede observar y analizar que los gobiernos fallaron en gran medida al hacer frente a los intereses de las empresas extranjeras y no a las nacionales, además, de la no protección y cuidado de recursos naturales, garantizar los servicios de salud, generar condiciones dignas de trabajo, realizar una adecuada regulación de las instituciones financieras. Las reformas fueron necesarias al interior de estas instituciones, sin embargo, los cambios de gran impacto no se lograron desde el interior.

La última década del siglo XX trajo consigo grandes cambios demográficos, desplazamiento de personas a los pueblos y ciudades, el campo quedó en abandono. La producción mayor se daba en las grandes ciudades. La urbanización aceleró la innovación económica y social, como lo señala Chard Florida en su texto *El ascenso de la clase creativa* (2002), 40 mega regiones más grandes del mundo están interconectadas, proporcionan las dos terceras partes de la producción económica mundial y el 90% de las innovaciones.

En ese sentido y con el crecimiento de la clase media, se generó un abanico de oportunidades económicas para millones de familias a través de microcréditos y de empresas internacionales de desarrollo que proporcionaron asistencia a pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de consolidar la economía de estas regiones. Este surgimiento de millones de nuevas organizaciones durante las últimas décadas, se destinaron a la resolución de problemas sociales y económicos desde diferentes aristas, en vista de la poca respuesta y respaldo por parte del gobierno para mitigar estas situaciones que afectaron y seguirán afectando a la gran

mayoría de la población mundial. Se puede destacar entonces, la capacidad de las personas de todo el mundo que buscan hacer frente a estas situaciones problemáticas. Es lo que se ha venido presenciando en el campo del emprendimiento social, como la intersección de fuerzas para resolver los problemas de momento y actuales.

2.3. La globalización ha influido en el cambio social

En su libro *La riqueza de las naciones*, Adam Smith¹⁹ describió que “el mayor mejoramiento en el poder productivo de la sociedad” provenía de la “división del trabajo”. Esta visión generó el marco para la Revolución Industrial, época que buscó maximizar la eficiencia productiva a través de la asignación de tareas y de la normalización forzada de métodos. Dicho momento trajo consigo la especialización y atomización, lo que hizo que las personas fueran más lejos.

Hoy en día, las relaciones entre empresa, organizaciones sociales y gobierno siguen siendo muy complicadas, pues las agencias gubernamentales son sólo conductores que interactúan en pocas ocasiones para resolver problemáticas socioeconómicas de manera integral. Pero las piezas de la solución están tan dispersas que poder juntarlas sería un desafío, por lo tanto, no tiene sentido atacar muchos problemas sociales de manera fragmentada.

Retomando lo anteriormente planteado, la división de trabajo condujo a la creación de grandes necesidades que actualmente no se han podido reducir y mucho menos extinguir, como lo es el tema de la distribución de la riqueza y la pobreza. Esto trajo consigo, sociedades divididas en ámbitos especializados, las trayectorias profesionales se consolidaron de manera vertical, no horizontal, por lo que las creencias preexistentes dentro de los campos o industrias tienden a reforzarse en lugar de ser cuestionadas.

La innovación y el cambio exigen la combinación de ciertos conocimientos, nuevas fórmulas de acción que promuevan el cambio de las sociedades orientadas a la especialización, donde el conocimiento está fragmentado y los emprendedores tienen el papel protagónico en dicha integración. Se debe resaltar que los emprendedores sociales son creativos, combinan acciones alternativas para resolver problemas o promover soluciones de manera integral dadas desde las bases de las comunidades en el modelo abajo arriba.

¹⁹ Smith, A. (1794). *La riqueza de las naciones* (Vol. 1). Oficina de Viuda e Hijos de Santander. Valladolid 1794.

2.4. Las restricciones financieras impactan en los emprendedores sociales

El capital inicial puede llegar a ser un obstáculo significativo para los emprendedores sociales, no es fácil acceder a un crédito de primera inversión para una nueva idea y este puede llegar a ser el principal obstáculo para obtener capital de crecimiento. A diferencia de los empresarios quienes cuentan con un capital o dinero inicial, por el contrario, los emprendedores sociales que tienen organizaciones sin fines de lucro, son financiados por fundaciones, gobiernos cuyas inversiones son mínimas y se dan en corto plazo, posteriormente desaparecen pues el trabajo realizado por parte de estas instituciones se cumplió objetivamente. Solo ciertas fundaciones a nivel mundial conceden fondos más amplios de subvenciones para las organizaciones sociales, mientras que los gobiernos que tienen recursos suficientes para financiar el crecimiento no lo hacen.

Los emprendedores sociales que tienen pequeñas o medianas empresas buscan financiamiento del gobierno con dificultad, pues tienen que cumplir requisitos y trámites burocráticos, además de cumplir con la rendición de cuentas de la utilización de dicha ayuda, situación que genera en el emprendedor, apatía para sumarse a estos procesos de financiamiento, sin olvidar que muchas de estas “ayudas” o “créditos” están supeditados a intereses de la política o el político de turno.

Por esta razón, muchos emprendedores sociales prefieren buscar aportes económicos a través de instituciones filantrópicas para sacar adelante sus ideas de negocios, estos son más flexibles en la tramitología y la rendición de cuentas. Ahora bien, si los emprendedores sociales fueran capaces de acceder a grandes fondos de capital de crecimiento, podrían llegar a ser más competentes, apuntar a crear planes anuales de crecimiento, aumentar el capital inicial y evaluar su desempeño contra metas preestablecidas. Es decir, trabajar con un plan puede ayudar a mejorar la eficacia de la organización, pues la planeación obliga a los miembros establecer prioridades, implementar y convertir las acciones en objetivos con plazos estipulados (eso es lo que hace falta implementar en las organizaciones micro empresariales de pequeña y mediana creación).

Para este análisis, es importante lograr comprender que los emprendedores e innovadores sociales puedan superar o entender que este tipo de obstáculos, son adaptables a su accionar,

para lograr a futuro con sus emprendimientos el formato de planificación de negocios ideal que los haga más sostenibles en el tiempo. No obstante, para lograrlo se debe comenzar con implementación de la teoría del cambio y un análisis de cómo dicha idea se puede extender y producir cambios en el tiempo (ausencia de planificación).

2.5. Precursores en el emprendimiento social

No todas las organizaciones con fines sociales se desempeñaron de forma adecuada, actualmente se habla del lenguaje entorno al emprendimiento social, haciendo referencia a ciertas empresas que crecieron de manera rápida y que eran o son rentables. Sin embargo, algunas organizaciones logran un mayor impacto social que otras, como ejemplo a lo descrito anteriormente tenemos que; el emprendimiento social se produjo en uno de los países más pobres del mundo: Bangladesh.

Para 1791 Bangladesh atravesaba grandes problemas debido a desastres naturales, guerra de independencia que dejó al país devastado, millones de mujeres y niñas asesinadas, enfermedades como el cólera, fiebre tifoidea, sumado a la escasez de alimentos, entre otras más, hicieron que muchos ciudadanos huyeran a la India, pues la situación era insostenible. La ayuda internacional no se hizo esperar, pero las acciones de los gobiernos de los países ricos (arriba abajo) no generaron ningún cambio positivo, las grandes donaciones se mezclaron con la corrupción política²⁰.

No se puede dejar de lado que la ayuda internacional pudo generar pequeños aportes a la problemática evidenciada en este país, cabe destacar que cierta parte de los apoyos generaron proyectos de financiamiento a organizaciones ciudadanas fundadas por emprendedores sociales locales, se puede resaltar el Banco Grameen (banco del pueblo) y el Comité para el Progreso Rural de Bangladesh (conocido actualmente como BRAC).

Las acciones realizadas por el Banco Grameen y el BRAC, se centraron en la capacidad de los bengalíes para actuar por iniciativa propia, se trató de impulsar esa capacidad y autosuficiencia como país, lo que buscaban era generar transacciones respetuosas²¹. Es decir, buscaron contratar a la población local y no servicios extranjeros, los puestos de trabajo

²⁰Hobsbawm, E. J., & Faci, J. (1998). *Historia del siglo XX* (No. 909.82 HOBh). Crítica; Grijalbo Mondadori.

²¹Franganillo, A. R. (2008). Reseña de "El Banco Grameen" de Ma. C. Lacalle Calderon (ed.). *Revista de Estudios Regionales*, (81), 243-244.

fueron entregados a través de procesos competitivos, se centraron en la eficiencia y resultados de sus acciones. Cada préstamo otorgado y liquidado, cada niño o niña educada, cada entrega de medicamentos fue contada y monitoreada, para así responder a sus clientes. Todo esto se dio bajo innumerables variantes en las actividades y acciones a prueba de error lo que llevo a que el Banco Grameen y el BRAC utilizarán su impacto y poder de negociación para conseguir términos de financiamiento sin precedentes, construyeron culturas de orgullo y optimismo, logrando reducir los indicadores de pobreza a la mitad.

Lo que estas dos organizaciones sociales lograron demostrar fue como mitigar la pobreza, (aquí no se habla de erradicar) así como el logro de nuevos niveles de éxito en la solución de los problemas sociales, a diferencia de lo que ocurre en los países de América Latina donde la implementación de políticas públicas burocratizadas no revelan alcances positivos en la mejora de los problemas sociales (arriba abajo), por el contrario esta experiencia de Bangladés demostró que las acciones deben realizarse de abajo arriba a prueba de error, lo que inevitablemente reveló que este tipo de emprendimientos sociales que surgen desde la población para dar respuesta a una necesidad ha contribuido a cambiar el paradigma desarrollista-capitalista.

El micro financiamiento es concebido como una idea hace más de 25 años, ahora se puede entender como toda una industria global de acción real. Por otra parte, el termino emprendimiento social fue popularizado posteriormente por Ashoka (1980)²², quienes hablaron de innovadores para el público en las décadas de los ochenta y noventa, esta organización global fue fundada por Bill Drayton, quién comenzó a detectar un patrón, en muchas organizaciones a nivel mundial estaban haciendo la diferencia. Este patrón se enfocaba a que dichas organizaciones tenían personas comprometidas, con ideas, creativas y orientadas a la acción, es decir, contaban con emprendedores que podían liderar grandes esfuerzos para lograr el cambio, pero estos a su vez, no contaban con mucho dinero y su alcance quizá no era el esperado.

²²Sullivan Mort, G., Weerawardena, J., & Carnegie, K. (2003). Social entrepreneurship: Towards conceptualisation. *International journal of nonprofit and voluntary sector marketing*, 8(1), 76-88.

En ese sentido se crea Ashoka²³, una organización que buscó emprendedores sociales a nivel mundial, con el objetivo de prestar apoyo financiero, credibilidad y fortaleza a comunidades emprendedoras listas para despegar. Además de crear puentes entre el sector social y el mundo de los negocios. Otro caso de éxito es la Echoing Green Fundación²⁴, quienes han apoyado a más de 500 emprendedores sociales en etapas tempranas en 40 países, han liderado procesos de fortalecimiento en las relaciones emprendedoras sociales y responsables de las políticas públicas en Estados Unidos.

Para lograr los avances anteriormente descritos, se debe tener muy claro que es lo que realiza un emprendedor social, lo que se pretende en este documento es lograr comprender la importancia que tienen los emprendedores sociales en el desarrollo. Por lo tanto, se debe partir de la idea que los individuos y las comunidades están rodeados de ideas y modelos “eficaces”, pero lo que no se saben es como llevar el conocimiento que cada uno posee al ámbito de la resolución de problemas que se enfrentan a diario. Como se ve en la actualidad, la mayoría de los programas de desarrollo internacionales y de gobierno se dan con proyectos pilotos muy llamativos que finalmente no terminan generando impactos positivos.

Roger L. Martin y Sally Osberg (2007) argumentan, que el papel del emprendedor social es mover a la sociedad de un punto de “equilibrio estable, pero inherentemente injusto” a un “equilibrio nuevo y estable” que libere el potencial y aminore el sufrimiento. En ese sentido, los emprendedores sociales deben averiguar lo que realmente necesitan para hacer realidad el cambio. Las nuevas ideas suelen ser rechazadas por aquellas personas que se benefician de éstas, muchas de las ideas pueden llegar a tener un buen comienzo, pero estas se van dilatando durante el proceso de implementación, esto se debe a que la agencia o institución no es capaz de crecer y mantener la idea. En los procesos de emprendimiento muchos se basan en que la idea debe estar concebida bajo la importancia de los detalles de su implementación (como financiar la obra, como motivar al personal, como acercar a los clientes, entre otros).

Para que una idea o un proceso de innovación social logre un impacto relevante, se requiere de una fuerza que lo impulse y que sea confiable para promover en el ciudadano la energía, el

²³Ashoka (branded Ashoka: Innovators of the Public) is an international organization that promotes social entrepreneurship by affiliating individual social entrepreneurs into the Ashoka organization. Their stated mission is "to shape a global, entrepreneurial, competitive citizen sector: one that allows social entrepreneurs to thrive and enables the world's citizens to think and act as changemakers".

²⁴Porter, M. E., & Kramer, M. R. (1999). Philanthropy's new agenda: Creating value. *Harvard business review*, 77, 121-131.

ingenio y la obstinación necesaria para que dicha idea pueda sobrevivir a través del sistema. El reto de los innovadores o emprendedores sociales consiste en atraer la atención y el financiamiento, superar la apatía y el rechazo, además de transformar el comportamiento, mantener las ideas de manera continua sin importar el tiempo.

El papel de la innovación social como promotor del proceso de emprendimiento social como la acción, debe ser entendido como el primer paso para el inicio del cambio con base en la autocorrección y enfocados al impacto. Los emprendedores sociales crean configuraciones nuevas en las personas, es decir para lograr ser uno de éstos, se requiere de escucha, dejarse reclutar y saber persuadir además de combinar la sensibilidad y terquedad, para liderar procesos de cambio ante la indiferencia de las sociedades, la costumbre y el miedo. Lo que buscan los emprendedores sociales es ayudar a otros a imaginar una nueva posibilidad entre tanta problemática.

Se requiere entonces de personas que posean una visión bidimensional de las cosas que ocurren en el entorno, que tengan capacidad de formar equipos y sepan liderar los procesos, que sean constructores de instituciones que se preocupen más por dar respuesta a las necesidades sociales, que en acrecentar sus cuentas. Se debe dejar en claro, que los emprendedores sociales provienen de todos los ámbitos de la vida, desde académicos, sacerdotes, periodistas, empresarios, entre otros. La mayoría de las personas puede aprender a comportarse de manera emprendedora, según Peter F. Drucker (1998).

Andrew Carnegie²⁵ dijo que los emprendedores deben estar dispuestos a soportar “el eclipse humillante de uno mismo” que viene del “profundo aprendizaje de los demás”. No obstante, los emprendedores no son ideológicos, por el contrario, cultivan relaciones con agentes de diversos campos políticos, con la intención de comprender mejor como remar hacia el cambio.

2.6. Emprendimiento social

El emprendimiento social entonces podría definirse cómo, un proceso mediante el cual ciudadanos buscan construir o transformar las acciones y en el camino a las instituciones para

²⁵Gopnik, Alison, Andrew N. Meltzoff, y Patricia K. Kuhl, *Scientist in the crib: What Early Learning Tell Us about the Mind*, New York, Little, Brown and Company, 1999.

avanzar en soluciones a problemas sociales como la pobreza, enfermedades, analfabetismo, destrucción del medio ambiente, vivienda, entre otras.

Según Gregory Dees (1998), plantea que los emprendedores mejoran la capacidad productiva de la sociedad y proporcionan la “destrucción creativa” que impulsa el cambio económico. Cabe mencionar que este autor basa sus conceptos en pensadores economicistas como Jean Batiste Sayy Joseph A. Schumpeter. Dees sostiene, además, que los emprendedores sociales crean nuevas combinaciones de personas y recursos que mejoran notablemente la capacidad de la sociedad para abordar los problemas, es decir crean valor público.

Retomando las ideas de este autor, quien expone que el “social entrepreneurship” combina la pasión de una misión social con una imagen de disciplina empresarial, innovación y determinación comúnmente asociadas. Destaca además que muchos de los esfuerzos gubernamentales y filantrópicos han quedado muy por debajo de las expectativas, pues a menudo sus acciones son ineficientes, ineficaces e insensibles a la realidad. Estos nuevos modelos de empresarios sociales son necesarios para lograr mejores y reales cambios.

En este contexto, se han identificado dos corrientes de pensamiento. La primera se centra en el desarrollo empresarial y la innovación. Esta hace hincapié a la estrategia organizacional, generación de ingresos y planificación financiera como punto claves para crear empresas de alto impacto, se puede comparar un poco con los modelos generados en Estados Unidos y el neoliberalismo económico. El segundo se basa en el entendimiento de las aproximaciones innovadoras. Esto quiere decir, que la innovación es un proceso que se relaciona con el cambio y con el deseo de resolver los problemas.

Ahora bien, cabe dejar claro que los emprendedores sociales siempre han existido, anteriormente se les denominaba visionarios, humanistas, filántropos, líderes entre otros. En la historia se podría identificar muchos emprendedores sociales que han sido los principales actores de la creación de instituciones, movimientos que actualmente conocemos, todos nacen bajo la idea de cambiar algo. Durante el siglo XVII, las sociedades comenzaron a impulsar reformas estructurales, estos cambios comenzaron en Europa dejando atrás siglos de monopolio de la iglesia y la monarquía (Ortiz, A. D., 1992). Durante la ilustración, nuevas creencias religiosas y filosóficas generan el pensamiento moral y conceptual de la economía moderna y a la democracia, demarcaron entonces un nuevo sector de la sociedad denominado

“sector privado”, el cual podrían los individuos reorganizar los patrones de producción (Maravall, J. A., 1972).

Nace la economía, con ella el liberalismo económico que crea corporación o sociedad anónima de responsabilidad limitada, haciendo atractivo la llegada de inversionistas y del establecimiento de un fondo común de capital para crear empresas que crecieran sin límite alguno. Es lo que actualmente conocemos como corporaciones multinacionales que controlan la cuarta parte del mundo.

Todo esto trajo consigo un gran efecto, según el economista William J. Baumol (2010), quién señalo que durante los siglos XVIII los ingresos per cápita en Europa aumentaron con la llegada del libre mercado. Se creó entonces una nueva riqueza, comodidades, patrones de vida, nuevos problemas y desafíos, como la pérdida de culturas tradicionales, prácticas laborales desmesuradas, desastres ambientales, poca inversión a la educación, migración masiva rural a lo urbano, entre otras.

No obstante, todos estos cambios influyeron en la generación de nuevos procesos de combate a tanta desigualdad, ya no es tan evidente decir que Estados Unidos es un país promotor de modelos de innovación socio-económica, por el contrario, el auge del emprendimiento social se da en lugares diversos como Brasil, India, Tailandia y Sudáfrica.

2.7. Diferencia entre emprendimiento social, empresarial, gobierno, activismo y democracia

Con el propósito de identificar las diferencias entre el emprendimiento social y otras definiciones que podrían ligarse a este término, a continuación, se describe cada uno de estos temas, para obtener claridad en el uso de los mismos en otros contextos. Para los emprendedores sociales el objetivo cumbre es maximizar el impacto social, contrario a los empresarios que su objetivo es maximizar su ganancia o la riqueza obtenida por este proceso de emprendimiento.

Esto no significa que los emprendedores sociales no puedan obtener ganancias, lo pueden hacer ligado a sus principales objetivos, a uno le costara más que al otro. Nuevamente se toma como referencia a Greg Dees (1998), quién expone que la búsqueda de maximización en el impacto social no es el único criterio para el emprendimiento social, por el contrario, el emprendedor busca instrumentar elementos de novedad y dinamismo, ejemplo actual

compañías de Tecnología Ecológica, el caso de ShoreBank, la primer compañía perteneciente a un banco, que trabaja en pro del desarrollo comunitario y el cuidado ambiental.

El emprendimiento social debe entenderse como la relación entre la evolución del pensamiento y la práctica en un campo determinado. Lo que para algunas generaciones pudo ser innovador para otras no. El microcrédito comenzó como un ejemplo de emprendimiento social, pero actualmente los servicios de micro financiamiento se han extendido a otras instituciones financieras formales con fines lucrativos, es decir, buscan su rentabilidad no el beneficio social. Por el contrario, los emprendedores sociales compiten con el financiamiento impredecible y fragmentado, lo que conlleva a que estas organizaciones crezcan lentamente.

Como se ha mencionado anteriormente, el emprendimiento social describe un proceso, una forma de organizar esfuerzos para la concreción y resolución de problemas. A diferencia de los esfuerzos que realizan los gobiernos, el emprendimiento social fluye de abajo arriba, en donde una persona interactúa directamente con un problema. Cabe resaltar que los emprendedores sociales no cuentan con grandes cantidades de recursos para resolver dichas problemáticas, a diferencia de los gobiernos quienes tienen que influir en las personas para articular los objetivos a sus intereses políticos.

El emprendimiento social es inductivo y abierto hacia afuera, en contraposición se dan las acciones de gobierno que van de adentro hacia afuera implementando políticas públicas con procedimientos destinados a prevenir la corrupción o a garantizar la equidad limitando la capacidad de respuesta real de éstas. Además de que muchas políticas son erróneas y el presupuesto aplicado a los programas de estas políticas se gestiona independientemente de si son eficaces o no.

En el caso de los emprendedores sociales, estos no están limitados como los gobiernos, lo que explica una ventaja competitiva al momento de realizar acciones para dar soluciones a los problemas, pueden concebir ideas no tan apropiadas, contratar y despedir personas con base en el desempeño de estas para el logro de los objetivos, en el tiempo los emprendedores pueden trabajar en los problemas hasta encontrar sus respuestas sin limitarse por el recurso o logro de metas e indicadores gubernamentales.

Todos los gobiernos son innovadores, esto se da cuando los emprendedores institucionales (están al interior de los gobiernos) o se les da la libertad de acción para crear mejores

procesos. Así mismo, para producir un flujo de innovaciones sociales se requiere de organizaciones que estén en la búsqueda activa de individuos con ideas de cambio prometedoras y con cualidades emprendedoras y los gobiernos deben auto orientarse en torno a la localización de talentos más allá de las fronteras de sus países, para hacer frente a los problemas actuales con base en la creatividad, agilidad, operatividad que genera el emprendimiento social sumando los recursos y la legitimación con que cuentan los gobiernos. Por otra parte, el activismo podría ser considerado por muchos como emprendimiento social, pero lo que los distingue es que: el activismo trata de obtener el cambio influyendo en la toma de decisiones de las grandes instituciones, mientras que el emprendimiento social persigue opciones de cambio donde se creen nuevas instituciones que implementen soluciones a los problemas de forma directa. Aunque muchos emprendedores sociales incorporan el activismo en lo que realizan, pues el activismo y la resolución de problemas van de la mano.

Los activistas ejercen un tipo de presión sobre los poderes políticos y consumidores con el fin de provocar interés, haciendo ver que son un grupo que tiene poder de influencia obligando a los gobiernos y líderes de otros sectores a prestar atención a sus demandas, generando empatías entre los diversos actores sociales.

Los emprendedores sociales, por el contrario, suelen combinar tácticas de con orientación desde dentro y desde fuera para lograr el cambio, un ejemplo de lo mencionado son los grupos o movimientos ambientales.

Ahora bien, las democracias prosperan cuando un gran número de ciudadanos adquiere la capacidad de moldear la vida cívica²⁶. El emprendimiento social es un proceso en el cual los ciudadanos se organizan para producir cambios. Esta organización va de la mano de esfuerzos de liderazgo, procesos de eficacia en sus entornos comunitarios, lo que genera en los ciudadanos mayor seguridad, adaptación y resistencia.

En ese sentido se puede entender que la democracia es un proceso de adaptación continua, como se ha experimentado a través de la historia con la creación de instituciones que pretenden satisfacer necesidades en diferentes momentos históricos, el gobierno es visto como un proveedor y comprador de muchos servicios. No obstante, ciudadanos han respondido a

²⁶ Bornstein, D., & Davis, S. (2012). *Emprendedores sociales: lo que todos necesitan saber*. Debate.

estos cambios mediante la construcción de nuevas instituciones para tratar de resolver los problemas que han venido surgiendo actualmente.

Además, durante los últimos 35 años, los emprendedores sociales que trabajan a nivel mundial han demostrado que en contextos pre-democráticos o en democracias frágiles, el trabajo consiste en desarrollar habilidades y actitudes que puedan reforzar el poder ciudadano en la actualidad las tecnologías de la información han contribuido de sobremanera este aspecto.

En democracias ricas, los emprendedores sociales invierten su tiempo renovando viejas instituciones y construyendo nuevas que aporten a construir una sociedad más incluyente y transparente. En los estados de países más pobres, débiles o fallidos, los emprendedores sociales han tenido otro tipo de actividades enfocadas en las necesidades básicas que en los países desarrollados dan por sentadas (acceso a la educación, salud, electricidad, nutrición, medio ambiente, mitigación de la pobreza, entre otras). Para obtener atención de los gobiernos y hacedores de políticas, los emprendedores sociales deben generar habilidades para competir a la par de grupos de presión financiados e intereses grupales especiales.

En el caso de Tijuana, B.C., objeto de análisis en esta tesis que aborda el emprendimiento social, es uno de los Estados que cuentan con mayor población migrante del país y desplazados por la violencia, tiende a ser una zona menos democrática, donde los emprendedores sociales tienen dificultad para operar a cualquier escala. Esta es una zona caracterizada por la violencia, dependencia a los sectores empresariales transnacionales, con aislamiento físico del gobierno central, sumado a lo anterior, los servicios estatales de gobiernos estar permeados por la corrupción por lo que las acciones a resolver problemáticas son ineficaces e inexistentes. Lo que hace difícil para el espíritu del emprendimiento en esta zona prosperar sin una base de seguridad y orden social.

Puede que el emprendimiento social en esta ciudad con el tiempo vaya en aumento, lo que permitiría generar una nueva etapa de la democracia, animada por ciudadanos que deseen participar activamente en la construcción, formación y renovación de las organizaciones para mejorar la sociedad. En este punto vale la pena cuestionar ¿Cómo han evolucionado las democracias modernas para aceptar normas sociales individualistas que lleven al colapso de las sociedades? Hoy en día, el emprendimiento social puede llevar a la labor de construcción

institucional y a la resolución de problemas, surgiendo como respuesta de la ciudadanía a la actual crisis democrática de los países Latinoamericanos.

2.8. ¿Se pueden crear negocios sociales?

Para crear una organización se requiere de un proceso de reclutamiento de sus miembros, quienes deben estar dispuestos a lograr las metas por la que fue creada ésta. Los emprendedores sociales por su parte en fase inicial a menudo lo que hacen para crear su organización es buscar los donantes potenciales.

Hoy las organizaciones sociales que buscan apoyo se pueden encontrar con una gran variedad de recursos y de donadores cuyo objetivo ayudar a un grupo particular y a una gran variedad de redes de empresas sociales. Muchos emprendedores sociales aprovechan el apoyo de los micros contribuyentes y terminan dedicando tiempo y energía que finalmente se traduce en mejoras para sus organizaciones.

Para mediados de 1980, los emprendedores sociales comenzaron a emplear estrategias de negocio que les permitiera mejorar sus problemas y generar dinero. Yunus (2008) y Abed (2007) pusieron su atención sobre el potencial de la empresa social en Bangladesh, promovieron un modelo para lograr el impacto y sustentabilidad de sus acciones a emprendedores sociales. Para comienzo de los noventa Ashoka²⁷ realizo una estrategia para generar empresas con ingresos en los innovadores y emprendedores. Muchos activistas de izquierda temían en su momento experimentar con estos “nuevos modelos” de negocio, pues la preocupación se centraba en la introducción de pensamientos empresariales en la estructura de las organizaciones sociales dañando su ética cívica. Por su parte en los partidos de derecha la reacción fue de indiferencia y la incredulidad de que estos “nuevos modelos” pudieran resolver los problemas sociales según Bornstein y Davis (2012).

Durante la última década, el pensamiento y la práctica evolucionaron a tal punto que miles de empresas en todo el mundo han modificado su accionar. Por tanto, la empresa social promete ser una estrategia para lograr el cambio y alcanzar un modelo rentable de crecimiento que

²⁷Ashoka (branded Ashoka: Innovators of the Public) is an international organization that promotes social entrepreneurship by affiliating individual social entrepreneurs into the Ashoka organization. Their stated mission is "to shape a global, entrepreneurial, competitive citizen sector: one that allows social entrepreneurs to thrive and enables the world's citizens to think and act as changemakers".

atraída a nuevos emprendedores. Es decir, hoy día las empresas se vieron obligadas a cambiar sus formas de interactuar con el cliente, tanto que sus modelos se inclinaron a escucharlos (clientes), de esta manera se reorientó el enfoque de las organizaciones adaptadas a las necesidades de sus clientes. Aunado a lo anterior, se espera que los emprendedores puedan ajustarse a estos cambios al punto de diseñar modelos de negocio que se acomoden a las necesidades de todos.

Jed Emerson (1996) acuñó el término “valor de mezcla”, en donde describe la mezcla de objetivos sociales financieros. Esto que significa, que muchas organizaciones sociales no se proponen ligar sus acciones con modelos de negocios que permita generar algún tipo de ingreso extra (es un área gris no explorada), lo que permitirá en el tiempo que éstas puedan adquirir nuevos tipos de financiamientos que crucen la frontera entre filantropía, los negocios y el sector público, dejando de lado la mirada subvencionista. No obstante, para que ocurra esta inversión de impacto, tendrá que surgir una nueva industria para suministrar las piezas faltantes, como indicadores para evaluar el éxito, productos financieros y bolsa de valores de naturaleza social.

En ese mismo sentido, surge la pregunta sobre ¿cómo financiar y construir organizaciones empresas sociales eficaces de cara al cambio social?, esto incluye una serie de ajustes profundos y desafíos contemplados en la realización de estructuras legales y formas de organización más adecuadas para diferentes tipos de problemas. Las distinciones de fuerte contraste entre las organizaciones con o sin fines de lucro muestran que no todas se adaptan a las necesidades de la sociedad actual.

2.9. El emprendimiento social a través de la innovación social

Se plantea que los emprendedores sociales en cierta forma atacan grandes problemas con recursos limitados. Es decir, los emprendedores pueden llegar a construir modelos de negocios para salir adelante sin la necesidad de instituciones de gobierno. Pero para lograrlo, deben reclutar talentos ofreciendo una recompensa económica que no se compara con la de las empresas. Drayton (2002), describe a los emprendedores sociales como “reclutadores masivos” de nuevas ideas. Pero la mayor parte de este reclutamiento se lleva a cabo de manera informal.

Se debe reconocer que actualmente los líderes de estas organizaciones sociales, reconocen que en el pasado no podían competir por el talento estando de lado contrario el de las empresas, quienes ofrecían salarios mayores o aceptables para estos talentos. Pero la reciente crisis económica se ha generado un nuevo patrón de cara al cambio, en donde las personas pueden estar dispuestas a aceptar un salario por el 30% de lo que ganaba antes, a quedarse sin nada. Cabe agregar que, en décadas siguientes, quizá la brecha de las remuneraciones se haga más estrecha, y que muchas de las instituciones que deban crearse requieran un flujo de talento para ciertas áreas donde las expectativas salariales vuelvan a ser más altas.

Para responder a la pregunta inicial, los emprendedores sociales deberán realizar más acciones que propicien desde sus propios entornos talentos aptos para apoyar estos procesos de emprendimiento. Es decir, las organizaciones que buscan promover el cambio en su región, localidad o comunidad deberán crear espacios internos para las personas, con el propósito de descubrir el potencial que éste pudiera llegar a aportar a su grupo, creando así, la construcción de un mundo de ciudadanos activos en todas las áreas de la vida en sociedad.

2.10. Empoderamiento de los individuos a través del emprendimiento social

Uno de los modernos promotores del emprendimiento social, Muhammad Yunus (2008) en su momento comparó a una persona con un árbol Bonsai, esta analogía trajo una importante interpretación, en donde expuso que toda persona tiene potencial, lo único que debe buscarse es el cambio de mentalidad en el individuo, decir tratar de convencer a las personas que los problemas por más difíciles que se vean se pueden resolver.

Casos de éxito como el banco Grameen, el BRAC, Ashoka, City Year, entre otros, demostraron nuevas posibilidades de renovar el optimismo y esperanza en la sociedad. Los emprendedores sociales también trabajan para cambiar mentalidades sobre lo que se puede hacer a nivel individual, liberando el potencial humano. Los innovadores buscan fortalezas para construir sobre estas, es decir, lo que prima en el individuo son sus capacidades, cuestionando aquellos mitos sobre la creatividad y la capacidad moral y de recuperación de las personas que se encuentran en condición de pobreza u otras condiciones.

En la actualidad los individuos se han despertado del letargo y han promovido acciones para cambiar el Statu quo buscando alternativas a los modelos antiguos que oprimen, reprimen y

condicionan. Cabe destacar que estos cambios son propuestos por innovadores sociales, quienes en un inicio experimentan observan y realizan ajustes en el camino al cambio. En relación con este último, las personas que ven más allá de todo lo existente tiene según Borenstein y Davis (2012), tres cualidades a destacar: la primera es el interés por preguntas “simples”, la segunda implica el cuestionamiento a las propias suposiciones y a la sociedad, y una reflexión sobre cómo se infiltran en las instituciones, y la tercera es la persistencia en la observación y en la decisión de ir a la fuente.

Esto quiere decir, en muchas ocasiones las barreras institucionales y conceptuales impiden llegar a crear o innovar en una solución a un problema o problemas y cómo los emprendedores sociales llegan a desempeñar esa función integradores, pues su aporte en la construcción de instituciones que ayudan a las personas a entender los cambios generados por la sociedad global.

Robert Wright (2001) afirmó que el cambio de mentalidad es una adaptación evolutiva necesaria. Sostiene que el mundo no tiene más remedio que avanzar progresivamente desde lo que él llama pensamiento “suma cero” al pensamiento “suma no cero” de un modelo de interacción en el que la victoria de una de las partes es la pérdida de otra, a un modelo en el que todas las partes se benefician, es decir los poderosos ya no pueden ignorar a los presuntos débiles.

Después de las consideraciones anteriores, se puede reafirmar que para lograr emprendimiento social se debe conseguir la voluntad de poner en práctica las ideas que sean útiles a los demás, dejando claro que los innovadores sociales no son investigadores. El éxito de un emprendedor social depende de las cosas nuevas que aprenda a identificar, como la iniciativa y el trabajo en equipo, el desarrollo de la empatía. Actualmente, las democracias necesitan de ciudadanos que puedan sentir empatía por los demás, que reconozcan que existen problemas que aquejan a la gran mayoría y que esa gran mayoría puede estar en desventaja frente a otros, por tanto, debe existir una red de colaboración que la que todos puedan implementar soluciones.

En el entorno social se deben crear unas condiciones que permita animar a las personas a ser innovadores y emprendedores sociales, una de estas condiciones es ayudar a los individuos a sentir que sus ideas son valiosas, que pueden resolver problemas si sus ideas se aplican, que

es bueno trabajar en red y que es mejor cometer errores en el camino para mejorar que no intentar hacer nada. Es en ese sentido que se debe actuar en forma de engranaje con los diferentes actores de la sociedad, para iniciar las instituciones educativas tienen un papel fundamental en la promoción de innovadores y emprendedores sociales, estas colaboraciones pueden lograr encontrar mejores formas de evaluar el impacto, influir en las políticas públicas, complementar a líderes sociales emprendedores, financiar y capturar a las organizaciones para difundir las innovaciones sociales.

El sector académico debe establecer laboratorios de cambio social donde se evalúen experimentos sociales de manera rigurosa ejemplo de este tipo de acciones está el MIT con su laboratorio de Acción contra la Pobreza, todo esto con el objeto de atraer emprendedores al interior de las instituciones educativas. La investigación académica durante mucho tiempo estuvo separada de las prioridades sociales, en tal sentido, el estudio del emprendimiento social en la actualidad ofrece nuevas oportunidades para que las instituciones educativas hagan frente a las necesidades globales más críticas.

Por otra parte, se debe involucrar a los gobiernos a generar procesos de éxito y cambio de la mano de los emprendedores sociales, quienes pueden aportar con nuevas ideas a la solución de problemas. A menudo los gobiernos diseñan políticas en torno a los métodos de rendición de cuentas, los emprendedores por su parte buscan ser aliados de las presiones políticas que se presentan a diario, estos tienen un enfoque de resolución de problemas a largo plazo. Es evidente entonces, que el emprendimiento social representa una reorganización fundamental en la labor de resolución de problemas de la sociedad. Lo cual se basa en la idea que un mercado dinámico de ideas e iniciativas es la base de una economía próspera.

Las estructuras gubernamentales inadecuadas para operar negocios no tienen un mejor desempeño cuando operan organizaciones que hacen frente a las necesidades sociales, en muchas áreas los emprendedores sociales logran mejores resultados. La solución no está en abolir programas ineficaces de gobierno, sino en que los gobiernos cambien la forma de desplegar los recursos, es decir los gobiernos deberían desarrollar y aprovechar el potencial de los emprendedores sociales y de las organizaciones ciudadanas para alcanzar los objetivos políticos. Para colaborar con los innovadores sociales de manera efectiva, los gobiernos pueden buscar en la sociedad esos emprendedores sociales claves que han demostrado

resultados y que tienen potencial de crecimiento y ayudarlos a impulsar dichas ideas en organizaciones públicas.

Para finalizar, cabe resaltar que actualmente los donadores de recursos internacionales están financiando directamente a las organizaciones ciudadanas que propicien verdaderos cambios o que contribuyan a la solución o mitigación de un problema específico, esto se debe a los resultados de los gobiernos frente a los proyectos y programas de ayuda, lo que quiere decir que los gobiernos deben concentrarse en la construcción de relaciones respetables con los grupos externos que están implementando soluciones. Se debe dejar claro con lo expuesto anteriormente, que los emprendedores sociales no serán un reemplazo del gobierno, ni un modelo para ayudar a sectores políticos, los gobiernos y los emprendedores sociales deben comprender que se requieren mutuamente y que los segundos podrían llegar a ayudar a los primeros a aliviar funciones diarias que estos no pueden llevar a cabo, así configurar un marco de incentivos y de vigilancia.

CAPITULO III. ANALISIS DE LA POLÍTICA PÚBLICA DE DESARROLLO DE ECONÓMICO Y EMPRESARIAL

La emergencia de nuevas empresas y el auge en el emprendimiento social, ha sido un detonante en los procesos de desarrollo actualmente. Se trata de comprender como la innovación y el emprendimiento han logrado cambios en los modelos económicos y políticos actuales y como las comunidades mutan para crear redes y negocios sociales de alto impacto en su entorno socio-económico, como respuesta a la ausencia del gobierno para generar condiciones de mejora en la economía local. Muchos países cuentan con políticas de emprendimiento basado en innovación (EBI) como clave de crecimiento económico, valiéndose de organismos intermedios (OI) para su ejecución. En economías emergentes, la implementación exitosa de políticas de EBI es un reto, especialmente si se considera que predominan emprendimientos cuyo objetivo es el autoempleo, generando negocios no innovadores.

En el año 2000, el gobierno mexicano reconoció que las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) son parte fundamental de la economía nacional y que la labor que desempeñan es importante para garantizar la prosperidad de México. En tal sentido, el gobierno ha pretendido instaurar una nueva agenda de políticas públicas de PYMEs y emprendimiento con el propósito de generar más y mejores empleos. Las acciones fueron puestas en marcha a través de los planes de desarrollo empresarial (PDE) para el año 2001-2006, fue coordinado por la subsecretaría para la pequeña y mediana empresa, dependiente de la Secretaría de Economía. No obstante, la OCDE y los estudios realizados por la subsecretaria para la mediana y pequeña empresa en 2007 llevaron a proponer una nueva agenda de políticas públicas, se introdujeron nuevas medidas para aumentar la productividad e internacionalización, estimular una fuente de futuros empresarios y mejorar las microempresas en el país.

En México, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) tiene como competencia fomentar el crecimiento económico a través del emprendimiento. En tal sentido, el INADEM cuenta con una partida presupuestara orientada a la creación y potenciación de las empresas innovadoras como parte del proceso de emprendimiento a nivel país. Este instituto tiene como finalidad distribuir y potenciar los recursos públicos de la política de desarrollo económico a impulsar el emprendimiento basado en la innovación. El análisis de este capítulo se orienta a comprender como el recurso destinado a la política pública de emprendimiento puede llegar a

promover la cultura emprendedora y tiene efectos en el entorno microempresarial y en la creación de posibles nuevas empresas, además de visualizar como los diferentes programas desarrollados pueden llegar a ser un incentivo para crear nuevas empresas y fortalecer negocios tradicionales de manera preponderante. No obstante, el panorama actual de México y el uso de recursos gubernamentales para fomentar el emprendimiento es absorbido mayormente por iniciativas de negocios tradicionales, como lo expone el INADEM en su página oficial y su observatorio de emprendimiento²⁸.

Finalmente, lo que se pretende con este análisis de la Política Pública de emprendimiento, es obtener un panorama real sobre el uso del recurso frente a la propuesta política del gobierno, además, de revisar cuan necesario podría ser el fortalecer los programas de desarrollo económico para activar la creación de empresas innovadoras, así como articular los esfuerzos entre los actores del proceso de emprendimiento bajo una perspectiva común que fortalezca el ecosistema emprendedor de México. Además de contextualizar las principales acciones realizadas por el gobierno mexicano en cuanto a políticas públicas de apoyo a las PYMEs y emprendimiento se refiere durante los últimos 12 años.

3.1. Revisión de la literatura

Ante el reconocimiento del emprendimiento como aspecto seminal para el desarrollo de nuevas líneas económicas (Lee, Park Yoon y Park, 2009), gobiernos de diversos países han adoptado políticas de apoyo y asistencia a nuevas empresas y a emprendedores, con el fin contribuir en el crecimiento y desarrollo económico (Wong, Ho y Autio, 2005). Sin embargo, en las economías emergentes y la optimización de dichas políticas continúa siendo un reto, esto se debe a que en algún punto se debe dejar de ver y entender al emprendimiento como una acción de subsistencia, estableciendo negocios sin base innovadora cuyo objetivo es obtener recursos para satisfacer necesidades básicas; esto es lo que Evans y Leighton (1989) denominan "efecto refugio". En ese sentido, mientras que las economías emergentes presentan tendencia al emprendimiento como fuente de satisfacción de necesidades de subsistencia y este tipo de emprendimiento provoca la aparición de economías caracterizadas por la informalidad (Reynolds et. al., 1994). El fomento al emprendimiento basado en innovación (EBI) es una tendencia notable en el mundo (Wong, Ho y Autio, 2005); sin embargo, se observa que las economías emergentes fomentan el emprendimiento en dos vertientes: a)

²⁸INADEM, observatorio nacional del emprendedor. En: <http://www.one.inadem.gob.mx/>

cultura de emprendimiento y b) proyectos innovadores. La definición de ambos conceptos es propuesta enseguida, de acuerdo con el entorno actual del emprendimiento en México:

a) Cultura de emprendimiento: se relaciona con promover el espíritu empresarial entre la población, aunque fomenta la creación de empresas “básicas”, es decir, de aquellas que no cuentan con la especialización tecnológica o científica, necesaria para desarrollar sus actividades principales. La entrada al mercado de nuevas empresas de este tipo contribuye a la fragmentación del mismo y el proyecto es realizado por el emprendedor como un mecanismo de supervivencia, sobre todo si forma parte de la población sin empleo.

b) Proyectos innovadores: tienen la perspectiva de crear empresas de base tecnológica o científica, requieren capital humano especializado y su entrada al mercado es debido a la falta de productos sustitutos. La mayoría de las veces, el emprendedor realiza el proyecto como mecanismo de crecimiento intelectual y progreso profesional.

Lo que trajo consigo algunos cambios en la economía mexicana. En 2013 se creó por decreto presidencial el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) como órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía (SE), siendo la instancia administradora del Fondo Nacional Emprendedor (FNE) que tiene entre sus objetivos: “fortalecer los sectores estratégicos con alto potencial de crecimiento, favorecer el desarrollo regional, fortalecer el financiamiento y propiciar el crecimiento basado en la innovación”, además de ser el conducto para el desarrollo y ejecución de programas, estrategias y mecanismos para la creación, desarrollo y fortalecimiento de agrupamientos regionales de innovación y financiamiento que permitan la creación, incubación, crecimiento, aceleración, consolidación, competitividad e internacionalización de las MIPyMEs y los emprendedores (Secretaría de Economía, 2013).

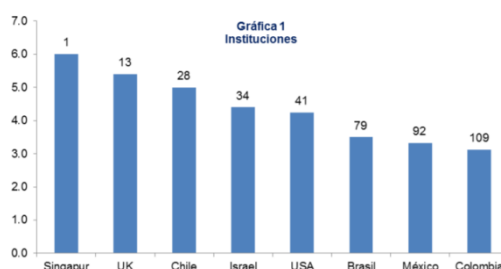
Para lograr dichos objetivos, el INADEM otorga apoyo económico a emprendedores a través de organismos intermedios (OIs) como las IE, pues ellas son un instrumento de soporte a la creación de nuevas empresas y ofrecen técnicas e información diversa a fin de que éstas realicen conexiones a redes de cooperación externas (Aernoudt, 2004). De acuerdo con Howells (2006), las IE son OIs considerados como KnowledgeIntensive Business Services (KIBS) y su contribución es importante en la creación de empresas, pues proporcionan una base de mejores condiciones para la introducción y permanencia de éstas en el mercado, y contrarrestan las barreras a la entrada mediante la coordinación de recursos, redes y gestión del conocimiento (Sá y Lee, 2012).

3.2. Papel del gobierno en el ecosistema emprendedor

En los últimos años los gobiernos del mundo tratan de tener políticas públicas focalizadas en los emprendedores, como claves para el crecimiento económico y la productividad de una región o país. Con base en la literatura sobre emprendimiento, el Gobierno puede tener un papel importante en el desarrollo del ecosistema emprendedor, su accionar es complementario en muchos aspectos pues éste puede ser facilitador, garante, promotor y cliente.

La situación actual en México, a nivel Gobierno Federal en relación a los roles descritos anteriormente, han sido contrastado por algunos expertos, se presentaran datos del índice de competitividad global (GCI) del World Economic Forum (WEF) en los que se compara a México con algunos países líderes mundiales en cuanto a movimientos emprendedores (Estados Unidos, Reino Unido, Singapur, Brasil, Chile y Colombia). El gobierno Mexicano en su rol de facilitador ha tenido y tendrá una responsabilidad fundamental para establecer un marco adecuado que desarrolle la actividad entre los agentes económicos y las condiciones del emprendimiento lícito y legal. Para eso se requiere poder establecer un estado de derecho que sea el marco para los ciudadanos y empresas. México ha tenido un gran avance en materia legal para el emprendimiento pero aún debe consolidar su marco legal para poder evitar tropiezos en el desarrollo micro empresarial.

Grafica 1.



Fuente: Global Competitiveness Index GCI 2012-2013, pilar relativo a Instituciones.

En esta gráfica se puede ver que México aparece en el lugar 92 de 144 países que han trabajado desde la institucionalidad en materia normativa para promover el emprendimiento de manera legal. Esto se debe al débil aparato institucional temas como la corrupción, inadecuados marcos legales, fiscales y laborales rigen este tipo de accionar. Es decir, el costo para las empresas de ser informal y lícito en México es sumamente alto y sus consecuencias son casi que inexistentes, esto se observa en el alto grado de informalidad que hoy es mayor

que la formal. Todo esto repercute además en; el mercado laboral, en materia fiscal donde desde hace algunos años se ha insistido por parte del IMEF en la necesidad de ampliar la base de contribuyentes orientado las acciones hacia la creación de impuestos indirectos para eliminar tanta ilegalidad. En adición a lo señalado, se debe revisar el tema de la seguridad social, pues muchas empresas no tienen la capacidad de pagar los costos de salud en el proceso de formalización. No obstante, los nuevos gobiernos deberán establecer esquemas competentes en materia de seguridad social universal, que garantice o apoye en a los emprendedores sociales en este aspecto, que en gran medida puede llegar a contribuir en la calidad de vida de quienes laboran en estos negocios sociales.

Cabe resaltar que México ha tenido cambios importantes en temas de desarrollo empresarial y lo que deviene de esto. Se han aprobado en los últimos años reformas que han contribuido al fortalecimiento de los entes regularios en la materia y es necesario consolidar las acciones para aumentar competencia y oportunidades de invertir en otros sectores de la economía. Como garante, el gobierno mexicano debe asegurar que el marco establecido se respete y que trate de mantener las condiciones de estabilidad y seguridad que hagan posible la actividad económica, en especial para los nuevos negocios o emprendimientos. La corrupción es uno de los grandes problemas de los países Latinoamericanos, en este caso específico México no es la excepción.

Otro de los roles expuestos era el de promotor, el gobierno debe utilizar la fuerza e influencia para alentar la creación de emprendimientos, debe jugar un papel de promotor, es decir, la acción del gobierno orientada a prestar servicios educativos como base de la formación de los emprendedores y del capital humano indispensable para las empresas y, en segundo lugar, el directo papel de promotor a través de sus políticas de emprendimiento y apoyo microempresarial, además de ser cliente, utilizando su poder económico para adquirir bienes y servicios de los emprendedores. Ahora bien, con respecto a todo lo anterior el gobierno mexicano como promotor del emprendimiento ha pasado por momentos específicos para lograr avances en la materia y ha tratado de jugar un papel importante en la promoción y articulación de sus propuestas políticas para el logro de los objetivos económicos en cada sexenio. Se retoman algunos antecedentes, en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social con el apoyo financiero del Banco Mundial, lanzó un proyecto llamado Capacitación Industrial de la Mano de Obra (CIMO), trató de promover la competitividad de las empresas pequeñas y medianas otorgando apoyos financieros a fondo

perdido, con un esquema innovador para el momento, se crea a nivel nacional la Unidad de Promoción y Apoyo (UPA) y 20 unidades de Promoción de la Capacitación (UPCs) financiada por organismos empresariales privados.

Posteriormente, en el gobierno de Ernesto Zedillo se mantuvo el programa CIMO con algunos cambios importantes para hacerlo mejor, su importancia se basó en los beneficios dados por los organismos empresariales y los oferentes de consultoría y capacitación en favor de la competitividad de las empresas pequeñas y medianas. Lo que indica que en los últimos trece años el Gobierno Federal a dado mayor importancia al tema de los nuevos emprendimientos dentro de la agenda nacional, se puede ver en lo vivido con el gobierno de Vicente Fox en 2006 quién a través del Fondo Nacional para Empresas sociales (Fonaes), se otorgó apoyos a los denominados “changarros” buscando impulsar la creación y consolidación de micros y pequeñas empresas. Para el sexenio Felipe Calderon se crea la Secretaría de Economía, ante la dispersión que existió de los recursos orientados a este tema, además, se crea la Subsecretaria para la Pequeña y Mediana Empresa. En este momento se estableció la estrategia denominada “México Emprende”, cuyo objetivo central fue la creación de más y mejores empresas para la generación de empleos y emprendedores, a través de los “Centros México Emprende” ubicados en los principales organismos empresariales del país. A través de esta red se ofrecieron apoyos a cinco segmentos financiamiento, capacitación y consultoría, gestión, innovación tecnología y comercialización.

Finalmente, durante el gobierno de Enrique Peña Nieto la política de emprendimiento se enfoca al fomento de los emprendedores como su más alta prioridad para el desarrollo de l país, por tanto, se crea el Instituto Nacional del Emprendedor (Secretaria de Economía. Instituto Nacional del Emprendedor, 2013) con el objetivo de: tener una instancia rectora del ecosistema emprendedor más cercana a los emprendedores, micro, pequeños y medianos empresarios tratando de propiciar un ambiente adecuado para generar procesos de innovación microempresarial y así lograr consolidar las ideas de estos negocios y que se conviertan en parte de la cadena productiva. Asimismo, la política busco promover la democratización de la productividad, impulsar el surgimiento de más emprendedores de alto impacto, por otra parte, tener una sólida y amplia base de pymes más productivas y consolidadas, así como negocios con posibilidad de competir en mercados internacionales, sin olvidar el fortalecimiento de las empresas con capacidad de escalar y crecer.

3.3. Antecedentes de la política pública microempresarial en Baja California

Baja California se caracteriza por una dinámica demográfica y económica distinta al resto de México, se debe a los constantes flujos poblacionales que llegan a la región ya que es percibida como una zona de oportunidades. Esta zona tiene una ausencia de la industria nacional y presenta hábitos de consumo influenciados por Estados Unidos, lo que llevó a dilatar el mercado interno. En consecuencia, el desarrollo económico fue alentado con un régimen de zona libre que permitió la formación de un fuerte sector empresarial en todas las actividades económicas (Mungaray y Samaniego, 2006). En ese sentido, se puede analizar que el cambio demográfico en Baja California ha sido determinado por el flujo migratorio relacionado con nuevos patrones de localización industrial, comercial y de servicios derivados de la reestructuración económica regional del país (Estrella, 1998).

La migración ha sido un factor determinante para el crecimiento poblacional de Baja California por la expectativa que generó trabajar en Estados Unidos, sin embargo, esto ha venido disminuyendo las cifras lo indican de 2000 a 2010 estas condiciones cambiaron. Se debe al incremento de la economía que se ha venido dando desde los años sesenta, donde el estado se ha venido ajustado a la demanda de fuerza laboral por haberse convertido en un centro de producción para el mercado mundial con el incremento de la población económicamente activa (PEA). Es decir, en los últimos 15 años en Baja California el incremento sostenido de la PEA ha sido superior a 49 por ciento registrado en esta zona y al 33 por ciento observado en el país (ENOE, INEGI).

Lo que indica que la actividad económica de Baja California desarrollada en un ambiente de apertura económica, pasó de ser predominantemente agrícola en 1960 a urbana, orientada con gran fuerza por el comercio y los servicios, con una creciente presencia de la actividad industrial hacia 1990; que a su vez es dirigida por la industria maquiladora y por otros segmentos con alta inversión extranjera (Escamilla y Ocegueda, 2011).

3.4. Impacto del micro y pequeña empresa para la construcción de la Política Pública actual

A continuación, se describe con base en los estudios realizados por Mungaray Lagarda, A., Aguilar Barceló, J. G., Ramírez Angulo, N., & Ortiz Figueroa, A. (2016). .., como ha sido el impacto de la implementación de políticas públicas y programas por los gobiernos anteriores,

teniendo como eje las diferentes crisis económicas suscitadas en ciertos periodos en México y el Estado de Baja California objeto de estudio de este análisis. Asimismo, el antecedente permitirá abordar la problemática actual y describir si en el tiempo el impacto de estos programas ha tenido algún impacto, o las acciones posteriores se han desarrollado de manera desarticulada, lo que ha podido impactar en el desarrollo socioeconómico de los beneficiarios de dichas políticas y programas.

3.5. Micro y pequeña empresa

Según Mungaray A. L., et. al., (2014) el tema de la microempresa ha sido abordado con gran énfasis en los últimos años por diversas razones, entre las que se destaca su papel como generadora de empleo y la gran proporción que representan en el total de las empresas del país, con lo cual se posiciona como un soporte de la economía y tarea sustantiva de la política económica. Sin embargo, la velocidad de los cambios económicos y la evolución en procesos de producción, comercialización y estrategias de mercado en un ámbito global dependiente de las acciones locales configuran un escenario que exige un análisis exhaustivo para la toma de decisiones sobre el sector microempresarial.

La velocidad con la que han surgido las microempresas ha configurado una estructura empresarial conformada en su mayoría por este estrato, tanto, que en los actuales estudios de desarrollo regional la microempresa se reconoce como un elemento clave. Sin embargo el surgimiento de la microempresa emite un cúmulo de señales relacionadas con diversos elementos vinculados a factores sociales, económicos, institucionales y culturales, tanto del microempresario como de la región en la que se desarrolla y la forma en la que surge. En ese sentido es importante analizar la importancia y problemática de la microempresa y las implicaciones de política pública que conlleve a su desarrollo.

Los cambios derivados del ambiente internacional repercutieron en la dinámica industrial impactando la estructura empresarial del estado, favoreciendo a la proliferación de micro y pequeñas empresas. Según los censos económicos, para 1999 el estado contaba con 57, 404 empresas, para el 2003 ya eran 61,812 y para 2009 se logró un incremento muy importante al llegar a la cifra de 98,154 empresas. El impacto más fuerte y según lo hallado por (Ocegueda y Mungaray 2002) donde los incrementos importantes se dieron en el sector micro y pequeña

empresa con un total de para 2009 de 7,308 unidades. Actualmente se cuenta con un total de micro y pequeñas empresas de 11,097 según la secretaria de Economía de México.

A pesar de que Baja California es uno de los estados con mayor dinamismo industrial y posee un menor índice de marginación socioeconómico nacional (Conapo, 2010), la pobreza está presente en un gran porcentaje de familias migrantes en colonias irregulares, cuyos ingresos para el sostenimiento de sus hogares depende de su incipiente actividad económica como la que representa la microempresa familiar, sector que le cuesta conseguir capital de reinversión para promover un crecimiento sostenible en el tiempo. La marginación ha permitido que microempresas que compiten en cierta demarcación territorial, pero con poca tecnología, nulo apoyo financiero, puedan encontrar dinámicas de subsistencia a través de la fijación de precios por encima de sus costos marginales. Ahora bien, es en el escenario de crisis económica resulta de gran importancia el papel de las empresas pequeñas para compensar la caída del empleo de las grandes empresas. Por lo tanto, son necesarias políticas que fomenten la creación de nuevas empresas, ya que incentivan la creatividad y capacidad de emprendimiento.

3.6. México y Baja California visión de la microempresa

La imagen de la pequeña empresa a nivel internacional se ha modificado desde los años ochenta como resultado de los problemas de inestabilidad económica, la recesión y el desempleo, lo que ha generado una descentralización de las pequeñas y medianas empresas bajo otros esquemas como lo es el de la subcontratación, como lo expone Mungaray, Ramírez, (2004). En México el sector empresarial se divide en cuatro grandes grupos con base en el número de empleados, sector de actividad económica, son micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. El proceso de reformas estructurales y estrategias macroeconómicas regionales, sectoriales y sociales han generado ciertos cambios a lo largo de los últimos 12 años (Ocegueda y Mungaray 2002).

En ese proceso de cambios emergen los micros y pequeñas empresas que se orientan principalmente al mercado interno que satisface algunos nichos de mercado, operando con tecnologías tradicionales, generando niveles de valor agregados bajos y ofertas de empleo con una remuneración baja, según el Censo 2009. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (1997) considera a las microempresas como unidades productivas de subsistencia que en muchos casos se encuentran al margen del marco regulatorio, cuyo propietario es quien lleva

a cabo la mayoría de las actividades del negocio, los empleados son parte del seno familiar y no hay separación entre el recurso familiar y los de la empresa. Sumado a lo anterior, están las dificultades que tienen estos pequeños emprendedores sociales como la escasez de financiamiento y capacitación técnica, reducida participación en los mercados dejándolos en un nivel de sobrevivencia en la cadena productiva, que les permite como lo menciona Mungaray et. al., 2007 suplir el empleo perdido, no ofertado o bien compensar el salario real.

En ese sentido, la apertura económica en México, trajo consigo consecuencias como la industrialización vía maquiladoras iniciadas en 1965 convirtiendo a Baja California en una importante región industrial, con empresas transnacionales coexistiendo con las micro y pequeñas empresas y auto empleados con actividades tradicionales. Como lo expone Mungaray et. al., (2014), en su libro políticas públicas para el desarrollo microempresarial en su segundo capítulo, Baja California se ha caracterizado por ser una entidad dinámica y vinculada con la economía de California, una de las más importantes de Estados Unidos y del mundo, lo que ha permitido tener un ritmo de crecimiento en los últimos años superior a la media nacional. Por ello contar con política públicas que fomenten el desarrollo de este segmento empresarial es relevante, pues permite mejorar el nivel de bienestar de la sociedad. Con base en los Censo de 1999, 2003 y 2009, el estado alcanzo la cifra de 98,615 empresas.

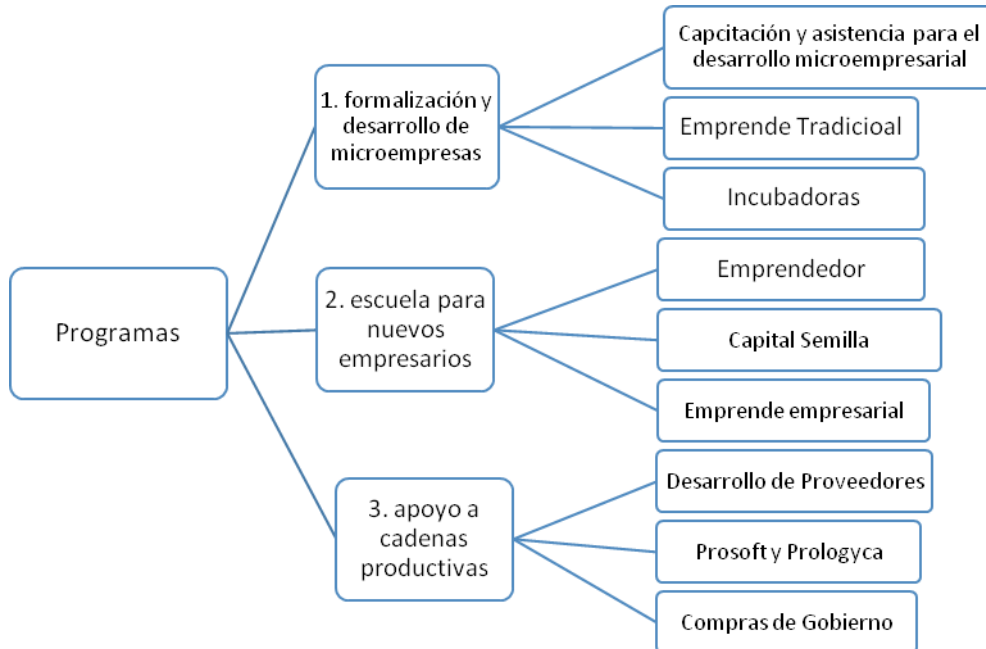
3.7. Implicaciones de la política pública a nivel local

Según el antecedente y diagnóstico realizado por Millán y Mungaray en el libro políticas públicas para el desarrollo microempresarial en B.C. en 2009, los resultados del modelo econométrico que utilizaron reflejo que contar con una política de atención a las Mipymes y a los emprendedores es muy importante, pues la creación de este tipo de empresas se explica tanto en los momentos de crecimiento económico, como en periodos de crisis económica, donde surgen nuevos emprendedores que ante la ausencia de opciones en el mercado buscan nuevos emprendedores. Teniendo en cuenta los elementos señalados, la estrategia de desarrollo del estado de Baja California se aplica en dos ejes: por una parte, la política de desarrollo para la competitividad empresarial, por otra, una política de compensación social orientada a fomentar las micro y pequeñas empresas y así promover su crecimiento y crear redes de proveeduría hacia empresas de mayor tamaño.

La política de atención a los micros y pequeñas empresas se concentró en tres programas: Formalización y desarrollo de Microempresas, Escuela para nuevos Empresarios y Apoyo a

cadenas productivas. Este esquema permitió atender a todo el estrato empresarial e impulsar su desarrollo mediante servicios fundamentales como asistencia capacitación y acceso al financiamiento privado o mixto.

Figura 3. Política para la atención de MIPYMES en Baja California



Fuente: Secretaria de Desarrollo Economico del Gobierno de Baja California

Esta política tiene flexibilida para ajustarse a los movimientos del mercado nacional e internacional y ha puesto a prueba la capacidad de sostener el empleo. En ese sentido contar con programas de apoyo para este segmento empresarial ha ayudado a Baja California a mantenerse como una de las entidades con mayor capacidad para generar empleos y una de las cinco mejores condiciones de ocupación (ENOE, 2011).Bajo este contexto se contruyo la politica publica de atención a las Mipymes en Baja California, fue considerada como un medio eficiente para compensar la falta de capacidad de generación de espacios laborales de la mediana y grande empresa quienes en tiempo de crisis buscaron ser más eficientes.

Por tanto, es necesario contar con una politica que contenga elementos que ayuden a compensar los tiempos de resección y de caída del empleo en el sectore empresarial, en el caso de Baja California, la politica de atención fue considerada como una herramienta muy útil para minimizar los costos sociales en el empleo, pues se logró un impulso importante en el emprendimiento y el desarrollo microempresarial generando empleo en la etapa de recuperación.

3.8. La política pública en apoyo a microempresas: programa de asistencia microempresarial

El Gobierno del Estado de Baja California (GEBC) a través de la Secretaria de Desarrollo Económico (Sedeco) y la Universidad Autónoma de Baja California (UABC), implementaron un proyecto integral de asistencia microempresarial en 2009. El programa busco responder a tendencias internacionales que han considerado el desarrollo microempresarial como una estrategia de empleo y combate a la pobreza (Mungaray et. al., 2009). Lo que motivo a la confluencia de intereses en el desarrollo del sector, por un lado, el compromiso del a universidad (UABC) con el impulso de este sector microempresarial de base social con el fin de proponer políticas públicas para favorecer su crecimiento.

Por otra parte, el GEBC contemplo en su momento en el **Plan Estatal de desarrollo (2007-2013)**, el eje de Economía Competitiva, para atender de manera integral y primordial a las pequeñas empresas, pues su desarrollo es muy importante para elevar el bienestar de la sociedad de Baja California, ya que son fuentes de ingreso de muchas familias y una vía para lograr la distribución equitativa del ingreso. En este sentido, el programa de Capacitación y Asistencia Microempresarial se presenta como un objetivo de política pública para el desarrollo del sector en dicho momento. Para 2010 se creó la Red de Microempresarios de Base Social, A.C. (Rembas), surgió como parte del esfuerzo de los propios microempresarios, quienes buscaron en el mediano plazo que la red sea responsable de gestionar los programas de apoyos para el desarrollo microempresarial y ser interlocutor en los diferentes niveles y gobiernos. El modelo CIADMYPE vinculado con el gobierno del Estado incorpora dos etapas, la primera de formalización y la segunda de seguimiento.

Los resultados de esta política pública a favor del desarrollo microempresarial sugiere la posibilidad de dar atención efectiva para la capacitación, formalización de los micro negocios y el desarrollo empresarial a partir de una metodología y participación de la academia. Se demostró que esquemas de triple hélice, en este caso gobierno, universidades y microempresas, pueden resultar en políticas públicas efectivas y sustentables en diversos actores, con respecto a la ejecución de esta política se logró la capacitación y formalización de más de 8 mil microempresas, otras lograron obtener acceso a mayores financiamientos.

3.9. Apoyo a microempresas de base social en Baja California (2009-2012)

En 2008 se generalizó la crisis económica mundial con el incremento en el precio de las hipotecas y de las materias primas en Estados Unidos debido a las especulaciones que generó el mercado inmobiliario, lo que propició en México una grave ola de desempleo, el subempleo y la pobreza hizo necesario la puesta en marcha de políticas públicas, programas y acciones orientadas a combatir la disminución de la actividad económica, a través de muchos esfuerzos (Ramírez - Urquidy, Ramírez y Aguilar, 2011).

Sumado a lo anterior, la zona fronteriza se caracteriza por el constante flujo migratorio de entrada desde el interior del país, lo que impulsó en Baja California, el incremento porcentual de la población económicamente activa (PEA) por encima de la población ocupada, lo que configuró un escenario en donde la tasa de desocupación se importó de otras entidades (Escamilla, Mungaray y Varela, 2011), por tanto, la tasa de desocupación fue de las más bajas a nivel fronterizo.

Teniendo en cuenta lo anterior, en un intento por lograr potencializar este sector, desde el año 2001 se creó a nivel federal el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME), con la finalidad de apoyar de manera integral la competitividad en estos proyectos. En 2004 el FAMPYME pasa a dar lugar al Fondo PyME, que tenía como objetivo promover el soporte de pequeñas y medianas empresas con el otorgamiento de apoyos que fomentaran el desarrollo económico y la inversión a empresas y emprendedores, a través de la coordinación de los gobiernos municipales, sector privado, academia e instituciones públicas y privadas.

Con base en lo establecido en el artículo 33 de la Ley de Planeación y en el Plan Estatal de Desarrollo 2008-2013, referente a la participación de los gobiernos en el diseño del desarrollo, se creó el Programa Sectorial de Economía Competitiva, con el que se buscó reafirmar el compromiso del gobierno del Estado con la Política de Desarrollo Empresarial y la orientación de acciones de acuerdo con las vocaciones productivas de los municipios con énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Estas metas fueron especificadas en el Programa para Sostener e Impulsar el Crecimiento Económico del Estado de Baja California y luego con el Programa de Protección a la Economía Familiar y de Generación de Empleo (protege).

Finalmente, el impacto de los programas de dicha política pública, comparados con los programas de Emprender Tradicional con Apoyo y Formalización, se aprecia que por lo general resulta ligeramente de mayor impacto salvo en las perspectivas acerca de la microempresa, donde otros programas incidieron un poco más. La Secretaria de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Baja California en unidad con la Universidad UABC y la sociedad en general, lograron un efecto positivo a través de dicha política pública, se logró un alcance considerable en temas como el beneficio de la microempresa, bienestar familiar, generación de empleo, cultura del a legalidad, habilidades empresariales adquiridas, imagen del gobierno y finalmente la función social de la Universidad (Mungaray, 2011). Lo que demuestra que esta política incidió favorablemente en la generación de valor agregado.

Según Becker (1995). Una política pública es una intervención del Estado en un determinado tema sobre el cual hay una idea de que las cosas no marchan como sería deseable. Aunque esta noción se aproxima al hecho de entender por qué el Estado interviene, es todavía inespecífica para entender cuando la situación se constituye en un foco de acción

3.10. Análisis de la política pública de emprendimiento a nivel nacional, estatal y municipal

a) Plan Nacional De Desarrollo Nacional

En este Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 convergen ideas y visiones, así como propuestas y líneas de acción para llevar a México a su máximo potencial. Este es un documento de trabajo que rige la programación y presupuestación de toda la Administración Pública Federal. Así, el Plan expone la ruta que el Gobierno de la República se ha trazado para contribuir, de manera más eficaz, a que todos puedan lograr que México alcance su máximo potencial. Para lograr lo anterior, se establecen como Metas Nacionales: un México en Paz, un México Incluyente, un México con Educación de Calidad, un México Próspero y un México con Responsabilidad Global. Asimismo, se presentan Estrategias Transversales para Democratizar la Productividad, para alcanzar un Gobierno Cercano y Moderno, y para tener una Perspectiva de Género en todos los programas de la Administración Pública Federal.

Según Becker (1995), un cierto problema es reconocido como problema social cuando: (i) Muestra carencias objetivas en la sociedad y; (ii) Cuando los actores con poder califican a esa situación como problema público. Por otra parte, Bardach (1998) en su libro de los ocho pasos

para de políticas públicas revela que la definición del problema es un paso crucial. Pero, resulta difícil hacerlo bien, hay que repetir este paso una y otra vez. En el curso de su trabajo analítico, el entendimiento empírico y conceptual que se tenga del problema, permitirá que la definición de éste vaya evolucionando. Además, empezará a desechar algunas alternativas en un intento por resolver o mitigar su problema y seguramente querrá construir la definición de éste, de tal manera que sea factible la oportunidad de resolverlo con éxito. Finalmente, si está trabajando en una oficina o agencia, implícitamente negociará con sus colegas y superiores jerárquicos una definición del problema mutuamente aceptable.

Teniendo en cuenta el plan nacional se identifican algunos indicadores de problemas presentados por México en materia de emprendimiento y apoyo al sector productor microempresarial.

3.11. Diagnóstico general: México enfrenta barreras que limitan su desarrollo a nivel Nacional

La nación cuenta con amplios recursos para el crecimiento. Actualmente, México está experimentando la mejor etapa de su historia en cuanto a la disponibilidad de la fuerza laboral. México es un país joven: alrededor de la mitad de la población se encontrará en edad de trabajar durante los próximos 20 años. Este bono demográfico constituye una oportunidad única de desarrollo para el país. La inversión en capital, por su lado, se encuentra en niveles comparables al de economías que han tenido un crecimiento económico elevado en años recientes (24% del PIB). La productividad en México no ha tenido suficiente dinamismo como consecuencia de las crisis a las que se han enfrentado y debido a que aún existen barreras que limitan la capacidad de ser productivos. Estas barreras se pueden agrupar en cinco grandes temas: fortaleza institucional, desarrollo social, capital humano, igualdad de oportunidades y proyección internacional.

Respondiendo a esta pregunta ¿Cómo se ha tomado conciencia del problema?, el plan de desarrollo a nivel Nacional, Estatal y Municipal ha desarrollado estrategias para poder contribuir con la respuesta a dicho problema y así ayudar a mejorar la calidad de vida de las personas.

- Desarrollo social para un México Incluyente

El desarrollo social es ser la prioridad de un México Incluyente. Muchos mexicanos se enfrentan a una serie de factores que los mantienen en círculos viciosos de desarrollo donde las oportunidades de progreso son escasas. El 46.2% de la población vive en condiciones de pobreza y el 10.4% vive en condiciones de pobreza extrema (INEGI, 2016).

- Igualdad de oportunidades para un México Próspero

La igualdad de oportunidades es fundamental para impulsar un México Próspero. Existen factores geográficos e históricos que limitan el desarrollo de algunas regiones del país y existen factores regulatorios que en ocasiones han privilegiado a empresas establecidas sobre nuevos emprendedores. México requiere una nueva política de fomento económico de cara a los retos que se presentan en el siglo XXI. Sin embargo, con el paso del tiempo las políticas industriales acabaron por traducirse en una mayor intervención del Estado en el aparato productivo, una menor libertad y competencia, y un desplazamiento de la iniciativa privada en la provisión de bienes y servicios en la economía.

b) Plan Estatal De Desarrollo De Baja California 2014-2019

El Plan Estatal de Desarrollo es un instrumento de carácter integral, que comprende siete estrategias rectoras: desarrollo humano y sociedad equitativa; sociedad saludable; **desarrollo económico sustentable**; educación para la vida; infraestructura para la competitividad y el desarrollo; seguridad integral y estado de derecho; así como un gobierno de resultados y cercano a la gente.

La economía de Baja California se vio notablemente afectada por la crisis mundial de 2007-2008. La fuerte vinculación de la economía de Baja California con la entidad estadounidense de California, uno de los estados donde inició la crisis inmobiliaria y que se cuenta de entre los de mayor decrecimiento económico, repercutió negativamente en la economía regional y tuvo, como consecuencia, una caída por encima de la media nacional. Este hecho trajo consigo un profundo cambio estructural en su dinámica económica, lo que impulsó una profunda reestructuración en las vocaciones productivas del estado. A consecuencia de la inestabilidad mundial, los flujos de inversión se vieron estables del periodo 2010-2012, y a partir del 2013 muestran una tendencia negativa; ante este panorama, la competencia por las

inversiones es compleja y requiere de acciones creativas e innovadoras para que el estado continúe siendo destino de inversiones. En materia de generación de empleo, las cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), al cierre del 2014, muestran la generación de 51 mil 045 empleos formales, el número más alto registrado desde el 2000. Sin embargo, el salario de cotización en términos reales ha mostrado una tendencia a la baja.

Por otra parte, según en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), durante el periodo 2013-2014, las empresas grandes (con más de 251 empleados) han creado 100 mil 293 empleos, mientras que las MIPYMES han tenido un saldo negativo de 13 mil 768 empleos. Ello habla de la recuperación que se ha observado en la industria exportadora, como consecuencia de la recuperación de California, y también de las afectaciones que la pequeña industria ha sufrido a partir de la reforma fiscal. Asimismo, durante el periodo de crisis global y ante la falta de oportunidades laborales, las personas que quedaban desempleadas por la gran empresa, optaban por generar su propio negocio y fuente de ingreso, mediante microempresas ante la falta de oportunidades laborales y una vez que las grandes empresas inician su proceso de recuperación, las microempresas cierran y se emplean en la gran empresa. Por lo anterior, se presenta la necesidad de buscar apoyos compensatorios ante el Ejecutivo Federal, crear programas que alienten el consumo interno, así como brindar apoyo a las Mipymes para incrementar su competitividad.

c) Plan De Desarrollo Municipal

El municipio de Tijuana cuenta con limitados recursos naturales para el crecimiento en ciertos sectores productivos, motivo por el cual ha desarrollado, diversificado y consolidado su vocación en diferentes sectores de la actividad económica, insertando nuevas alternativas de desarrollo focalizadas en industria, comercio, servicios, y turismo. El Plan Nacional de Desarrollo reconoce cinco barreras que limitan la capacidad de productividad a nivel nacional: Fortaleza institucional, desarrollo social, capital humano, igualdad de oportunidades y proyección internacional. De acuerdo al INEGI en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) de 2013, la población de 14 años y más en Tijuana ascendió a 1, 109,877 personas. Es así que la Población Económicamente Activa se conformó por 679,709 personas, de las cuales 636,609 era población ocupada, y 43,100 población desocupada.

La población ocupada en Tijuana por niveles de ingresos se distribuye de la siguiente forma: el 29,668 (4.66%) percibe hasta un salario mínimo; 119,054 (18.70%) obtiene entre uno a dos salarios mínimos; 193,324 que representan el 30.37% con ingresos entre dos y tres salarios mínimos; 146,139 (22.96%) con ingresos entre tres a cinco salarios mínimos; 56,575 (8.89%) con ingresos superiores a cinco salarios mínimos, por su parte 2.56% de la población ocupada no recibe ingresos y 11.87% no se especifica si percibe o no alguna remuneración por su actividad productiva.

Lo anterior representa que 25.92% de la población ocupada, se ubica en pobreza alimentaria, con alto nivel de rezago social, por lo que se necesita fortalecer la estrategia pública de los tres niveles de gobierno e iniciativa privada orientados a mejorar las condiciones de vida de este segmento de la población y además generar e impulsar estrategias y acciones para incrementar los niveles de ingreso y poder adquisitivo de las personas trabajadoras.

- Es necesario establecer programas sociales, deportivos y culturales, integrados a las actividades económicas para crear nuevas oportunidades para la población joven e incorporarlas a la dinámica productiva de la ciudad.

3.12. Análisis desde la perspectiva de los autores en política pública

Según Dunn (2004) el Análisis de Política Pública es una disciplina profesional orientada a la solución de problemas que se nutre de teorías, métodos, del avance del conocimiento producido tanto por las llamadas disciplinas científicas, como por las comúnmente denominadas ciencias sociales, del desarrollo de las diversas profesiones y de los aportes de la filosofía política y social.

Dos características surgen como propias del Análisis de Política Pública. La primera hace referencia a que es un trabajo profesional orientado a la solución de problemas. Ello indica que en el trabajo de Análisis de Política Pública se acude a un conjunto de métodos, técnicas y herramientas profesionales útiles para comprender, caracterizar y expresar como se configura una situación que ha sido identificada – o es susceptible de ser identificada – como problema público, cuáles podrían ser las causas que lo originan y/o la interdependencia que presenta con otros problemas. La segunda característica apunta a la multidisciplinariedad del Análisis de Política Pública. Dado que los problemas son multidimensionales e interdependientes, el Análisis de Política Pública requiere el aporte de la amplia variedad de disciplinas científicas

(ciencias básicas y ciencias sociales), profesionales, éticas y filosóficas para generar una adecuada comprensión de los problemas y de las intervenciones que probablemente los resolverían o, al menos, los aminorarían.

Asimismo, el Análisis de Política Pública permite describir la situación que está siendo abordada y establecer si hay correspondencia entre el problema identificado y la política que busca resolverlo o aminorarlo, e identificar las consecuencias de la implementación de la política pública en la forma de resultados, impactos y si fue efectiva, eficaz y/o eficiente.

A continuación, se describen las metas y objetivos a alcanzar en los tres niveles de gobierno, dicha alineación es de vital importancia para el cumplimiento y desarrollo de la Política Pública a implementarse:

Cuadro 1. Líneas de acción en los tres niveles

Plan Nacional de Desarrollo	Plan Estatal de Desarrollo	Plan Municipal de Desarrollo
<p>La Planeación Nacional tiene tres grandes niveles:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. “Proyecto de nación” que se encuentra en la imagen objetivo del proyecto de país, la cual expresa las aspiraciones nacionales: qué se quiere ser y a dónde se quiere llegar. 2. La vinculación de los programas derivados del PND a través de objetivos específicos que definan la acción gubernamental. 3. Organización de las asignaciones de recursos de los programas federales para el cumplimiento de los objetivos y metas, representado por los programas presupuestarios. <p>Para el caso específico se establecieron las siguientes metas y objetivos a alcanzar.</p>	<p>Desarrollo Económico Sustentable adopción de alternativas para lograr este propósito en: Se realiza un esfuerzo por cumplir con las metas y objetivos de Plan Estatal de Desarrollo promoviendo para ello la ciencia, la tecnología y la innovación.</p> <p>Por mandato constitucional es competencia del Estado la rectoría del desarrollo regional para garantizar que éste sea integral y estratégico. En ese sentido, un objetivo fundamental del Gobierno del Estado es generar este crecimiento a partir de la creación de empleos estables, bien remunerados, dotados de seguridad social, mediante la creación de infraestructura y servicios públicos adecuados, la aplicación sostenida de políticas sectoriales integradas de crecimiento, la concertación de</p>	<p>Desarrollo económico, Adopción de la alternativa</p> <p>Promover y atraer nuevas inversiones nacionales y extranjeras para la mano de obra competitiva.</p> <p>Líneas de Acción</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Promover coordinadamente con los órdenes de gobierno y el sector empresarial al municipio como polo de desarrollo económico. ✓ Promover la producción local a nuevos mercados extranjeros. ✓ Facilitar la instalación de nuevas plantas productivas. ✓ Promover en el Sur de California las bondades del municipio como destino de inversión. ✓ Colaborar con los organismos empresariales y organismos de

<p>✓ Impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas.</p> <p>Líneas de acción:</p> <p>✓ Apoyar la inserción exitosa de las micro, pequeñas y medianas empresas a las cadenas de valor de los sectores estratégicos de mayor dinamismo, con más potencial de crecimiento y generación de empleo, de común acuerdo con los gobiernos de las entidades federativas del país.</p> <p>✓ Impulsar la actividad emprendedora mediante la generación de un entorno educativo, de financiamiento, protección legal y competencia adecuados.</p> <p>✓ Diseñar e implementar un sistema de información, seguimiento, evaluación y difusión del impacto de emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas.</p> <p>✓ Impulsar programas que desarrollen capacidades intensivas en tecnologías de la información y la comunicación, así como la innovación para promover la creación de ecosistemas de alto valor agregado de las micro, pequeñas y medianas empresas.</p>	<p>proyectos de desarrollo compartido con las empresas privadas, así como la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas como sustento de dicho desarrollo y la promoción y apoyo a la innovación tecnológica sustentable social y ambientalmente.</p> <p>Gestión y Promoción del Desarrollo Regional</p> <p>✓ Desarrollo regional sustentable: zonas metropolitanas y áreas costeras.</p> <p>✓ Zona económica estratégica y cruces fronterizos.</p> <p>✓ Encadenamiento productivo Creación y crecimiento de empresas.</p> <p>Promoción de la Inversión y Generación de Empleo</p> <p>✓ Baja California una región propicia y rentable para la inversión.</p> <p>✓ Más empleo y mejor remunerados.</p> <p>✓ Sector informal.</p> <p>Investigación y Desarrollo para la Competitividad Regional</p> <p>✓ Competitividad de la economía y nuevas oportunidades de negocio</p>	<p>desarrollo económico en la promoción del municipio a través de agendas internacionales.</p> <p>✓ Estimular la inversión local, nacional e internacional para su instalación.</p> <p>✓ Generar una agenda dinámica enfocada a la retención de la inversión establecida.</p> <p>✓ Dar seguimiento permanente a los inhibidores del crecimiento y desarrollo económico del municipio.</p> <p>Impulsar el emprendimiento y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas para fortalecer nuestro mercado interno.</p> <p>Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, y a la población emprendedora para elevar el crecimiento de la economía local y formal.</p> <p>Líneas de Acción</p> <p>✓ Gestionar y ofrecer incentivos para la creación de nuevas empresas, particularmente a la juventud emprendedora.</p> <p>✓ Promover la incorporación de empleo calificado al mercado laboral en coordinación con universidades y la iniciativa privada.</p> <p>✓ Brindar asesoría técnica y apoyo en la gestión de trámites empresariales.</p> <p>✓ Simplificar y descentralizar</p>
---	---	--

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mejorar los servicios de asesoría técnica para generar una cultura empresarial. ✓ Facilitar el acceso a financiamiento y capital para emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas. ✓ Crear vocaciones emprendedoras desde temprana edad para aumentar la masa crítica de emprendedores. ✓ Apoyar el escalamiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas. ✓ Incrementar la participación de micro, pequeñas y medianas empresas en encadenamientos productivos, así como su capacidad exportadora. ✓ Fomentar los proyectos de los emprendedores sociales, verdes y de alto impacto. ✓ Impulsar la creación de ocupaciones a través del desarrollo de proyectos de emprendedores. ✓ Fomentar la creación y sostenibilidad de las empresas pequeñas formales. ✓ Fomentar la economía social. <p>Líneas de acción:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar la promoción, visibilización, desarrollo y cooperación regional e intersectorial de las empresas 	<p>Vocaciones Regionales y Diversificación de la Economía Fronteriza</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consolidación de las actividades económicas características de la región. ✓ Detonación de actividades económicas nuevas o contraídas. ✓ Infraestructura y equipamiento de apoyo para la producción, transformación, acopio y comercialización de los productos de la actividad económica. ✓ Diversificación de la oferta exportadora de la región. <p>Desarrollo Agropecuario Competitivo y Sustentable</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Reconversión, productividad y competitividad de las actividades agropecuarias. ✓ Inversión y financiamiento de las actividades agropecuarias. ✓ Desarrollo de la cultura empresarial. ✓ Creación y consolidación competitiva de los agroclusters prioritarios. ✓ Sanidad, calidad, inocuidad y administración de riesgos. Sustentabilidad de las actividades agropecuarias. <p>Pesca y Acuicultura</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo sustentable de la 	<p>trámites en forma virtual y hacia las delegaciones, para la apertura de nuevas empresas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Impulsar el desarrollo de pequeñas empresas para convertirse en proveedores de grandes empresas. ✓ Generar esquemas para facilitar la participación de pequeñas empresas en las compras municipales. ✓ Apoyar proyectos de economía social en el municipio. ✓ Promover la creación de nuevas empresas en coordinación con incubadoras de negocios. ✓ Apoyar gestiones de crédito que impulsen la actividad emprendedora a través esquemas de financiamiento público o canalización a instituciones crediticias. ✓ Proporcionar incentivos a empresas que contraten personal con discapacidades o adultos mayores. <p>Impulsar el crecimiento y desarrollo económico del municipio a través de esquemas participativos y administrativos incluyentes y eficientes.</p> <p>Promover la participación ciudadana como elemento democrático del fortalecimiento económico y competitivo del municipio.</p> <p>Líneas de Acción</p>
---	--	--

<p>de la economía social, para mitigar las diferentes formas de exclusión económica y productiva.</p> <p>✓ Fortalecer las capacidades técnicas, administrativas, financieras y gerenciales de las empresas de la economía social.</p>	<p>actividad pesquera y acuícola</p> <p>Ordenamiento de la actividad pesquera y acuícola.</p> <p>✓ Impulso y consolidación de la pesca deportiva.</p> <p>✓ Desarrollo de mercados de los productos de la pesca y acuicultura.</p> <p>Fomento y Desarrollo de la Actividad Turística Sustentable</p> <p>✓ Fortalecimiento de la política turística para la consolidación del sector.</p> <p>✓ Destino confiable y asistencia al turista.</p> <p>✓ Aprovechamiento sustentable y ordenado de los recursos turísticos.</p> <p>✓ Imagen urbana e infraestructura estratégica. Oferta turística competitiva.</p> <p>✓ Desarrollo de ramos emergentes y de gran potencial.</p> <p>Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable</p> <p>✓ Aplicación de la normatividad ambiental.</p> <p>✓ Políticas ambientales y cambio climático.</p> <p>✓ Coordinación intergubernamental e internacional.</p> <p>✓ Comunicación y colaboración social e institucional.</p> <p>Economía e infraestructura</p>	<p>✓ Involucrar a la iniciativa privada en los trabajos que procuren la competitividad de la ciudad.</p> <p>✓ Continuar el impulso a los proyectos metropolitanos de desarrollo económico.</p> <p>✓ Fomentar con el sector empresarial la inclusión laboral de grupos vulnerables, particularmente de jóvenes, mujeres, personas con discapacidades y adultos mayores.</p> <p>✓ Impulsar con diversos sectores programas de certificación de habilidades y reinserción laboral de migrantes dentro de la economía local.</p> <p>✓ Generar programas de autoempleo y para la población emprendedora vinculados a los centros comunitarios del Ayuntamiento.</p> <p>✓ Implementar con la iniciativa privada programas orientados a mejorar la imagen de la ciudad.</p>
---	---	--

	<p>ambiental</p> <p>Trabajo</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitación y vinculación para el empleo y autoempleo. ✓ Productividad y certificación laboral. ✓ Previsión social. ✓ Seguridad, higiene y salud en centros de trabajo. ✓ Inspección a condiciones generales de trabajo. ✓ Justicia laboral 	
--	--	--

Fuente: elaboración propia con base en los planes de desarrollo 2018

El Plan Nacional de Desarrollo es una herramienta útil para organizar y articular las acciones alrededor de la meta o metas propuestas por el gobierno de turno, con el propósito de generar progreso económico nacional, incluyente, sustentable y competitivo. Este cuenta con un diagnóstico extenso de las principales condicionantes que restringen el desarrollo del país y presenta un conjunto claro de estrategias razonables para superarlas. No obstante, el desempeño económico nacional en su etapa actual, escapa en gran medida al alcance de las herramientas con las que cuenta el gobierno federal y de su acción deliberada encaminada únicamente desde los mecanismos de la Ley General de Planeación, sumado a esto se encuentra las grandes diferencias con los Planes Estatales y Municipales que en muchas ocasiones no se alinean a la propuesta central.

Asimismo, los alcances del gobierno y el ejercicio del gasto público se ve limitado por múltiples factores, tanto económicos, sociales y políticos, que varían a través del tiempo y del espacio nacional, desde la heterogeneidad geográfica del territorio nacional, la desigualdad histórica de sus distintas regiones, la distribución desigual del ingreso, la especialización productiva de cada estado y municipio y hasta la propiedad de la tierra, el acceso a salud, educación y la ciencia y la tecnología, por mencionar algunos de ellos. La complejidad de la economía nacional, aunada a un progreso económico mundial sostenido en el libre mercado, termina por restringir gradualmente los alcances y los recursos del gobierno para desencadenar un desarrollo económico nacional, estable, equilibrado y soberano. Como se

expone anteriormente, los periodos presidenciales de Vicente Fox, Felipe Calderón y Enrique Peña Nieto, se han caracterizado por poner un mayor énfasis en la dinámica de las economías de mercado, acompañado de una reducción gradual de las funciones del Estado en la economía, lo que obedece a una política congruente con los posicionamientos de los organismos internacionales de cooperación económica, como se observa a través del contenido de las distintas reformas estructurales logradas durante los últimos años.

Los resultados económicos del país son producto en gran medida de las necesidades y expectativas futuras de los agentes económicos que interactúan en los mercados de producción y consumo nacional, de igual manera, los productores, las familias y el gobierno tienen una participación determinada sobre los distintos componentes de la demanda agregada, lo que limita a cada uno de ellos en su incidencia sobre la dinámica económica en un sentido integral. La estructuración de los diferentes Planes de Desarrollo buscan en su accionar lograr que México sea Próspero. Estos cuentan con un enfoque normativo de promoción económica que, en el mediano y largo plazo, busca generar mejores condiciones de estabilidad macroeconómica y libre competencia; lo que implica un bajo impacto en el corto plazo en la estructura económica nacional, el mercado interno y la distribución del ingreso. El estudio de los resultados alcanzados en cada uno de los 11 objetivos del apartado económico del PND que ha sido expuesto y describe un progreso gradual respecto a sus planteamientos estratégicos. Se puede concluir que en cada uno de ellos se han generado avances sustanciales, aunque diferentes en cada caso.

Cuadro 2. Alcances de los planes de desarrollo

Principales alcances	Principales condicionantes
<p>1. Se mantuvo la estabilidad macroeconómica del país:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Índice de Precios al Consumidor por debajo de dos cifras. • Calificaciones riesgo – país aceptable. • Resultados en la política de transparencia, rendición de cuentas, eficacia y eficiencia presupuestal. 	<p>Alta dependencia de la estabilidad macroeconómica nacional a shocks externos, patrones cambiarios, desaceleración económica mundial, crisis en mercados financieros.</p>
<p>2. Se ha facilitado el acceso al financiamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incremento de los montos destinados a financiamiento, capacitación y emprendimiento de proyectos productivos de alto impacto. 	<p>Distribución desigual de la población beneficiada a poblaciones urbanas. Acceso diferenciado a opciones de financiamiento por sectores económicos y nivel educativo. Bajo nivel de profesionalismo en el manejo</p>

<p>• Desarrollo de política integral de fomento económico para las MIPYMES.</p>	<p>de financiamiento y planeación en las MIPYMES</p>
<p>3. Se ha promovido el empleo de calidad, la remuneración digna y suficiente, a través de un enfoque regulatorio de incentivos a la formalidad del empleo y el acceso a esquemas de previsión social.</p>	<p>Altos niveles de informalidad económica derivada de procesos históricos, sobre todo en las principales ciudades, donde la informalidad y la insuficiencia de fuentes de empleo se transforma en inseguridad y deficiencias en salud, educación y alimentación</p>
<p>4. Ha generado una política integral, económica y social que genera incentivos al crecimiento verde, la innovación tecnológica y el cuidado del medio ambiente a través de la educación y capacitación.</p>	<p>La desigualdad estructural Campo-Ciudad implica una divergencia de problemáticas de concentración de la contaminación, deforestación y devastación ambiental asociada a la desigualdad de las condiciones económicas y ambientales a nivel nacional, limitando su impacto de manera generalizada por una insuficiencia de recursos estratégicos y de planeación regional</p>
<p>5. Se ha avanzado en el acceso a servicios de telecomunicaciones: A través de la regulación en competencia económica se ha incrementado el nivel de usuarios atendidos, el incremento de la cobertura, además de la reducción de los costos y tarifas del servicio a nivel nacional</p>	<p>El principal limitante radica en la composición de la competencia del mercado de telecomunicaciones, lo que significa una tarea tanto económica como regulatoria para fomentar la entrada de competidores y la limitación de concentraciones que demeriten la competitividad del sector.</p>
<p>6. Se han incrementado las fuentes de abasto energético y los nichos de mercado en el sector energético, y se ha abierto la posibilidad e inversiones público – privadas. Se ha generado inversión en infraestructura nueva, operación y mantenimiento, así como incentivos para nuevas inversiones por parte del sector privado.</p>	<p>La dependencia del nivel de precios internacionales, sobre todo del petróleo genera alta inestabilidad en las proyecciones financieras de los proyectos de energía, al igual que la percepción de los costos que asimilan las familias sobre el energético.</p>
<p>7. La COFECE y la COFEMER han introducido un nuevo esquema de regulación económica centrado en el mantenimiento de la libre competencia y concurrencia económica, su tarea tiene incidencia sobre magnitudes económicas equivalentes al 10% del PIB anual.</p>	<p>La tendencia a la creación de oligopolios, integraciones económicas y prácticas nocivas para la competencia resulta una práctica común a nivel internacional, por lo que se requiere de dotar de mayores recursos y herramientas a las instituciones regulatorias.</p>
<p>8. Se ha logrado impulsar el crecimiento de sectores estratégicos del país, el empleo formal, los ingresos y los beneficios de la actividad económica en términos regionales.</p>	<p>La política sectorial de promoción a sectores estratégicos deja de lado la planeación regional, implicando pérdidas distributivas de los beneficios de las mismas entre las distintas regiones del país. Se cuenta con una alta dependencia a condiciones de competencia y de precios internacionales en distintos</p>

	sectores como el minero, los cuales limitan el alcance de la inversión en dichos sectores.
9. Se ha facilitado la inversión en redes de enlace, sobre todo carretero, para incrementar la magnitud y reducir los costos de traslado de mercancías y pasajeros a nivel nacional, se cuentan con altos montos de inversión estructurada en esquemas de coinversión público – privada que permiten un mayor dinamismo del sector	La reducción de los costos de los transportes y por tanto en el traslado de mercancías y pasajeros, así como sus efectos en la construcción de un mercado interno fuerte, depende también de los precios de los energéticos asociados al transporte, como es la gasolina, diesel y otros, que se imponen como condicionantes al logro del objetivo fundamental de las políticas de infraestructura.
10. Se cuenta con un andamiaje institucional nunca antes visto respecto a la meta de la soberanía alimentaria. Se han generado políticas sectoriales destinadas a la superación de la pobreza, la mejora de los productos alimentarios y la generación de valor agregado en el sector. Se han mejorado las condiciones del financiamiento para proyectos de integración económica relacionadas a la producción agroindustrial.	Se depende en gran medida de los niveles de precios internacionales en productos alimentarios. Se cuenta con déficits en distintos productos de la canasta básica respecto al exterior. La propiedad de la tierra dificulta el financiamiento de las actividades relacionadas al sector agroalimentario.
11. Se ha generado un programa rector de promoción turística, acompañado de presupuesto suficiente destinado a la innovación, generación de infraestructura y mantenimiento, así como programas de coordinación estatal-federal para la promoción de destinos de alta atracción económica.	La percepción de inseguridad nacional frente al exterior merma de cierta forma el esfuerzo de promoción turística, sobre todo en estados con presencia de crimen organizado.

Fuente: elaboración propia con base en la información de los informes de gobierno y planes de desarrollo 2018

Los resultados anteriormente expuestos han avanzado en los once ejes planteados, desde la estabilidad macroeconómica, a pesar del entorno internacional de inestabilidad económica hasta la política de promoción turística, disminuida por la inseguridad presentada en regiones específicas del país. Los avances han sido sustanciales, de corto y de largo plazo, a través de la creación de nuevas instituciones regulatorias, políticas públicas y el ejercicio del gasto dirigido en cada uno de ellos.

Además, la política economía ha estado centrada en la competitividad y la estabilidad macroeconómica, necesaria para equilibrar y volver eficiente y efectivo al gasto público. Las políticas fiscales expansivas fueron una estrategia posible para incrementar la demanda agregada, no obstante, en un contexto real, el incremento de la magnitud del gasto llevó al

incremento de las fuentes de financiamiento del sector público, y esto a su vez a una modificación de los multiplicadores del consumo y de la inversión, alterando la situación macroeconómica de manera compleja, obteniendo algunos resultados económicos negativos. No obstante, aún queda por analizar el último periodo de trabajo del gobierno saliente. De igual manera, el manejo estratégico del gasto de gobierno propuso una mejor herramienta para la promoción de la demanda agregada y el dinamismo económico. Este mecanismo se ve restringido en su impacto de distintas maneras, pues la composición del gasto y la magnitud del mismo limitan su incidencia en la dinámica de la actividad económica general.

En este contexto, no se puede dejar de lado la limitada participación del gobierno en el enfoque de la política económica, dependiente al sector privado, donde el consumo de gobierno representa una participación baja, la cual además se integra por gastos necesarios e irreductibles de administración y de bajos efectos multiplicadores. Por lo tanto, las necesidades nacionales son complejas y extensas, el Plan Nacional de Desarrollo y en general los procesos e instrumentos que la Ley General de Planeación dictan para conducir la acción del gobierno son limitadas presupuestal y estratégicamente, imposibilitando la transformación drástica del comportamiento de la economía de manera unilateral a las decisiones del gobierno.

La economía nacional, los agentes económicos y sus expectativas escapan en buena medida a las herramientas de planeación y el ejercicio del gasto de gobierno. No obstante, sus lineamientos estratégicos de la meta de un México Próspero, no se alcanzan a ver progresos, que son semilla de una transformación gradual que debe ser acompañada por un esfuerzo de todos los agentes económicos para impulsar la economía nacional, con compromiso y perspectiva de largo plazo.

Ajustes en los Planes de Desarrollo para una efectiva ejecución

Existe una vinculación entre las problemáticas identificadas en el diagnóstico y la descripción de los objetivos del PND, así como consistencia entre las líneas de acción planteadas en el programa con las estrategias que las contienen, y entre las estrategias con los objetivos. Asimismo, no fue supervisada debidamente la conexión entre las líneas de acción del PDP y los programas presupuestarios, cuya ejecución se esperaba que tuviera efectos sobre los indicadores y los objetivos del programa. Solamente algunas dependencias reportaron la incidencia de sus programas presupuestarios al PND por línea de acción.

Para la mayoría de las líneas de acción del PND, no se encontró evidencia de la implementación por medio de actividades concretas creadas con ese fin por las dependencias y entidades. No obstante, de lo anterior, se puede encontrar que las trece dependencias y siete entidades que participan en la implementación del PD reportan acciones en las 115 líneas de acción contenidas en los diferentes Planes. En su apartado IV, “Metas e indicadores”, cuenta con seis indicadores para valorar sus resultados. La mayoría de los indicadores para medir el avance de los objetivos del PD están orientados a resultados, son claros, son relevantes y pueden monitorearse. Cabe mencionar que no fueron establecidos indicadores a nivel de estrategias y líneas de acción, por lo que no se cuenta de manera obligatoria con indicadores de los aportes que hubieren realizado las dependencias y entidades en las líneas de acción.

Las acciones emprendidas por diversas secretarías y cámaras empresariales contribuyen a los objetivos establecidos, sin embargo, del análisis realizado en este documento es importante reforzar algunas acciones contenidas en el propio programa para alcanzar mayores incrementos en la productividad y su democratización entre regiones, sectores y tamaños de empresa. Además, colocar como uno de los ejes de la administración el reto de elevar la productividad, es una de las grandes aportaciones del PDP, PED, PMD, además de la Ley para impulsar el incremento sostenido de la productividad y la competitividad de la economía nacional, pudieron llegar a ser efectos trascendentes de esta administración.

Cuadro análisis de los planes de desarrollo de emprendimiento en Baja California

Consistencia del Programa	Coherencia en la alineación	Pertinencia en la instrumentación	Desempeño de los indicadores
El Programa para Democratizar la Productividad cuenta con amplio y sólido diagnóstico en el que se hace una identificación clara y acotada de los problemas que pretende atender, así como de las principales causas que han conducido a estos	El Programa muestra una vinculación clara entre las problemáticas y la descripción de sus objetivos, así como, una consistencia entre las líneas de acción planteadas y las estrategias que las contienen, y entre las estrategias y los	Las líneas de acción del PDN, PED, PMD no se implementan por medio de actividades concretas creadas con ese fin por las dependencias y entidades. No obstante, lo anterior, las trece dependencias y siete entidades que participan en la implementación de los	El PDP, PED, PMD cuenta con una serie de indicadores para valorar sus resultados. La mayoría de los indicadores para medir el avance de los objetivos del PDP, PED, PMD, están orientados a resultados, son claros, son relevantes y pueden

problemas.	objetivos.	diferentes programas reportan acciones relacionadas con las 115 líneas de acción contenidas en el PD.	monitorearse. Cabe mencionar que no fueron establecidos indicadores a nivel de estrategias y líneas de acción, por lo que no se cuenta de manera obligatoria con indicadores de los aportes que hubieren realizado las dependencias y entidades en las líneas de acción.
------------	------------	---	--

Fuente: Elaboración propia con base en planes de desarrollo de 2018

Los diferentes indicadores del PDP, PED, PMD, con la información disponible a la fecha, se encuentran en niveles ligeramente mayores a los valores de línea base o inclusive inferiores, como es el caso del Índice de Productividad Total de los Factores, y un indicador ya alcanzó la meta (días para abrir una empresa). Lo anterior significa que las acciones emprendidas por diversas secretarías y cámaras empresariales contribuyen a los objetivos establecidos, sin embargo, es importante reforzar numerosas de las acciones contenidas en el propio programa para alcanzar mayores incrementos en la productividad y su democratización entre regiones, sectores y tamaños de empresa.

El contexto internacional ha afectado las posibilidades de brindar debido cumplimiento a los indicadores comprometidos en los PDP, PED, PMD. Durante casi dos décadas, la economía mexicana apuntaló su crecimiento en el sector externo. Esto permitió que las empresas ligadas al sector exportador mantuvieran tasas elevadas de aumento de la productividad. No obstante, la situación de la economía china, los efectos de la incertidumbre financiera, el bajo crecimiento de nuestros principales socios e incluso los resultados del Brexit, han alterado sustancialmente las capacidades del mercado mundial para mantener las tasas de crecimiento de nuestras exportaciones. Por tanto, hemos volteado hacia el mercado interno, en donde tienen mayor participación los micros, pequeñas y medianas empresas. Es probable que esta circunstancia permita avanzar en la disminución de la brecha en productividad entre las grandes empresas exportadoras y las Mipymes volcadas particularmente al mercado interno.

3.13. Instituto Nacional Del Empendedor (Inadem)

Como contribución a la identificación del impacto que generan las políticas de Emprendimiento en la economía mexicana, se realiza un análisis cualitativo, identificando el presupuesto del FNE que el INADEM canalizó a través de Incubadoras de Empresas y mediante convocatorias en las que los beneficiarios fueron emprendedores:

- i) la línea presupuestaria para promover la cultura emprendedora tiene efectos de consultoría y no tiene un impacto en la creación de empresas;
- ii) la línea presupuestaria para promover proyectos innovadores ha servido como incentivo para la creación de nuevas empresas;
- iii) las Incubadoras de Empresas (IE) en México favorecen el surgimiento de negocios tradicionales de manera preponderante.

Para comprobarlas se desarrollaron cuatro etapas, descritas a continuación:

(1) Identificación de convocatorias del INADEM relacionadas con IE. En 2016 el INADEM estableció cinco categorías con el objetivo de coadyuvar en el fortalecimiento del emprendimiento en México hacia su consolidación como economía competitiva, innovadora y dinámica. Cada categoría involucra convocatorias para diferentes actores del ecosistema de emprendimiento, este análisis se enfoca en las categorías aplicables a IE y los emprendedores que atienden, siendo las categorías II y III las que cubren dicho enfoque y son descritas a continuación:

- Categoría II.- Programas de Desarrollo Empresarial.

Sus objetivos son propiciar innovación; acelerar e incubar empresas; financiar organización de eventos de fomento al emprendimiento, otorgar reconocimientos de fomento a actividades de emprendimiento; así como otorgar apoyos a MIPyMEs y emprendedores de México (INADEM, 2016).

- Categoría III.- Programas de Emprendedores y Financiamiento.

Sus objetivos son proponer mecanismos de acceso a financiamiento para MIPyMEs y emprendedores; fortalecer la cultura financiera y facilitar instrumentos de crédito para MIPyMEs; apoyar el emprendimiento de proyectos innovadores o de alto impacto (INADEM, 2016).

Tabla 1. Convocatorias

Calendario de Convocatorias Fondo Nacional Emprendedor 2018

NÚMERO	CONVOCATORIA	MONTOS
1.1	Desarrollo de Redes y Cadenas Globales de Valor	\$400,000,000.00
1.2	Productividad Económica Regional	\$150,000,000.00
1.5	Obtención de apoyos para proyectos de Mejora Regulatoria	\$80,000,000.00
3.1	Impulso a Emprendimientos de Alto Impacto	\$400,000,000.00
1.3	Reactivación Económica y de apoyo a los Programas: De la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia y la Cruzada Nacional Contra el Hambre	\$200,000,000.00
1.4	Innova tu Central de Abasto y Mercado	\$100,000,000.00
2.1	Fomento a las iniciativas de Innovación	\$210,000,000.00
2.2	Fomento de Cultura Emprendedora y Espíritu Emprendedor	\$80,000,000.00
2.4	Incubación de Alto Impacto, Aceleración de Empresas y Talleres de Alta Especialidad	\$160,000,000.00
1.6	Apoyo a las iniciativas de Prioridad Estatal para el apoyo a MIPYMES y el Ecosistema Emprendedor	\$450,000,000.00
2.3	Creación y Fortalecimiento de Empresas Básicas a través del Programa de Incubación en Línea (PIL)	\$100,000,000.00
4.1	Fortalecimiento de MIPYMES	\$150,000,000.00
4.2	Formación Empresarial para MIPYMES	\$150,000,000.00

Fuente: convocatorias INADEM 2018

Es importante aclarar que a pesar de estar dividido por categorías el presupuesto de convocatorias del INADEM dirigidas a IE Actualmente en las categorías II y III el INADEM no clasifica presupuestalmente las convocatorias que son dirigidas para proyectos innovadores y las que son para proyectos tradicionales. Es de vital importancia la clasificación de categorías en “presupuesto para fortalecer la cultura emprendedora” y “presupuesto para desarrollar proyectos innovadores”.

Las Incubadoras de Empresas (IE) mexicanas actualmente otorgan mayor apoyo al surgimiento de empresas tradicionales, lo cual no favorece la construcción de una economía basada en innovación, por lo que se deberán replantear las acciones en las diferentes convocatorias para apoyar los proyectos basados en innovación, más aún si tienen una fuerte relación con universidades y centros de investigación. Según (Lee, Park, Yoon and Park, 2009; Radas and Bozié, 2009), a fin de encontrar cambios cruciales para su éxito y supervivencia las empresas, sin importar su tamaño o su entorno, deben dirigirse hacia el camino de la innovación, pues de otra manera el declive económico es inevitable (Schumpeter, 1944).

Además, el bajo nivel de participación de las IE en convocatorias para fomentar el EBI y el rol de consultores que han asumido, no permiten dar impulso a la creación de empresas innovadoras. Las IE deben vincular a los emprendedores con inversionistas privados, asignar infraestructura, ayudar en la construcción de prototipos, entre otras actividades necesarias

para favorecer proyectos innovadores, sobre todo cuando es interés del gobierno federal fomentar el EBI. Así mismo, las políticas gubernamentales tienen que ser mejor comunicadas entre los participantes del ecosistema emprendedor con el fin de obtener resultados óptimos y tangibles, sobre todo porque el presupuesto que se asigna representa recursos con un costo de oportunidad alto.

Por otra parte, la política monetaria, fiscal, e industrial, las fuentes de financiamiento, estabilidad de precios, disponibilidad de infraestructura y oportunidades de inversión y comercialización, son factores clave para el crecimiento económico y el desarrollo. Sin embargo, es preciso reconocer que entre las motivaciones principales que detonan la actividad empresarial se encuentran los incentivos económicos específicos, como es el caso de los fondos de fomento al emprendimiento y a la innovación. Las economías emergentes caso puntual de México, han tratado de adoptar de economías desarrolladas, la implementación de políticas gubernamentales para fomentar el EBI. Sin embargo, los resultados alcanzados no han logrado tener el mismo impacto sobre la actividad económica y el desarrollo.

El gobierno de México a través del INADEM ha tratado de generar el fortalecimiento y la creación de nuevas empresas como objetivo principal del proceso de innovación y crecimiento económico. Lo que se puede vislumbrar durante este periodo es que el presupuesto destinado a cultura emprendedora no tiene un efecto tangible en la creación de nuevas empresas innovadoras. Pese a que el INADEM ofrece una mayor proporción para el financiamiento de proyectos innovadores, actualmente la mayoría de las IE no participa en las convocatorias del rubro de innovación. Este hecho indica que las políticas públicas para fomentar el EBI requieren arreglos y mecanismos más eficaces de comunicación de oportunidades para los participantes del ecosistema emprendedor en México.

A la luz del trabajo de campo realizado, se encontró que el presupuesto para fomentar la cultura emprendedora está siendo absorbido principalmente por iniciativas de negocios tradicionales, sin lograr un impacto significativo sobre el emprendimiento basado en innovación. En el mismo sentido, la baja participación de las IE en convocatorias de proyectos innovadores revela que el objetivo fomentar el EBI en México sigue siendo un gran desafío; las IE mexicanas no están generando resultados en términos de creación de una comunidad empresarial innovadora.

El proceso emprendedor innovador también requiere nutrirse de información oportuna y de calidad. Es fundamental el adecuado diseño de un sistema público de indicadores y difusión de información que coadyuve al proceso de producción y comunicación de oportunidades y a la interacción de todos los agentes implicados en el proceso, incluidos la academia, el sector público, el privado y la sociedad civil. Por último, cabe mencionar las instituciones educativas y de gobierno deben constituirse como las principales gestoras y artífices de la renovación permanente de las reglas y prácticas que estimulen la investigación y desarrollo colaborativo en el marco normativo emprendedor.

CAPITULO IV. Ruta metodológica de innovación y emprendimiento social participativo²⁹

4.1. Metas para el desarrollo de la propuesta metodológica

En los procesos de innovación social y desarrollo sostenible en comunidades, se debe tener en cuenta ciertos factores que influyen de manera directa, como lo son los factores biológicos, sociales, culturales y económicos. Estos además actúan de manera interdependientes, por lo que el acompañamiento en estos procesos es indispensable y requiere de estrategias integrales, que convine diferentes visiones, disciplinas y líneas temáticas. Se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

5. La cohesión social de las comunidades y el fortalecimiento de las formas de organización.
6. La apropiación de las comunidades de sus programas, proyectos y negocios, que permita la conformación de equipos que lideren participativamente estos procesos en los diferentes ámbitos.
7. El mejoramiento de las actividades generadoras de ingresos de las comunidades, en comunidades rurales y urbanas.
8. El desarrollo de hábitos de emprendimientos empresariales que les permita un manejo eficiente de sus actividades productivas en el futuro.

La ruta metodológica cuenta con cinco etapas con sus respectivas fases, estas se van evaluando a medida que se aplican los instrumentos de trabajo con los grupos de emprendedores. Para medir el impacto del modelo se elaboró un instrumento que permite comprender el grado de avance del emprendedor social al cumplir cada una de las fases transversales del modelo, a continuación, se describen las fases del modelo:

4.1.1 Etapas del modelo:

4.1.1.1 Empoderamiento de los pequeños grupos - EPG-I

²⁹ La elaboración de este modelo metodológico se realiza con base a todo el proceso de investigación. Es un modelo que se ha venido trabajando y creando desde 2014 a la fecha y que aún ésta en constante cambio y acondicionamiento para el buen uso y desarrollo de la propuesta.

El objetivo de esta fase de trabajo con los emprendedores es el fortalecimiento de las competencias de los innovadores sociales para el logro de la participación ciudadana. El modelo pretende construir estructuras de poder basado en la democrática y no en la figura “paternalista o autoritaria” permitiendo así la inclusión de todos los participantes del grupo en la toma de decisiones que los afecte como individuo, grupo y comunidad. Es decir, que puedan entender y visibilizar lo que debe ser justo y adecuado para su propio futuro, entendiendo por tanto la importancia del manejo y control de sus recursos. Este método es dedicado a la orientación de la participación adecuada del individuo, fortaleciendo sus capacidades y creando confianza en sí mismo con el propósito de que actúe adecuadamente en el entorno grupal y comunal, para que de esta manera logre un desarrollo adecuado de su emprendimiento impactando directa o indirectamente a su entorno social y familiar.

El empoderamiento de los pequeños grupos es entonces un modelo que permite la autodefinición y el poder decidir su propio desarrollo como innovador o emprendedor. Logrando en los individuos una percepción adecuada de sí mismo, potencializando sus habilidades para la toma adecuada de decisiones, esto se obtiene buscando el empoderamiento.

El desarrollo de esta fase no tiene un tiempo definido de aplicación, pues el proceso de crecimiento personal es constante y autónomo, es decir, lo que se pretende con el trabajo y desarrollo en comunidad es brindar herramientas para su potencialización, pero el individuo o grupo debe trabajar a lo largo de su vida en este proceso de crecimiento. Por tanto, se debe entender como un proceso de acompañamiento y capacitación, en donde, a través de la educación popular propuesta por Paulo Freire (1960), se pueda experimentar este crecimiento educativo y animar a las comunidades a pensar y buscar esa transformación personal que tanto se anhela.

Por tanto, durante el proceso de implementación de esta fase se debe crear ese grado de conciencia que le permita al emprendedor creer en sí mismo, dejando de lado esa postura conformista de que el Estado y las Instituciones como benefactores del cambio en entornos de conflicto, pobreza, entre otros. Uno de los principales ejes de esta primera fase que se realiza de manera transversal a otras fases del modelo, es la promoción de la decisión participativa de los individuos y de los grupos, explorando formas alternativas para el ejercicio del poder.

Todo lo anteriormente propuesto como primera fase del modelo se sustenta teóricamente teniendo como eje el termino empoderamiento que es conocido como “empowerment”, desarrollado por Ken Blanchard y Paul Hersey en la Universidad de Ohio, en 1968, dentro del modelo de liderazgo situacional (situational leadership). Por otra parte, la teoría del comportamiento organizacional ha desarrollado este término de empowerment como la potenciación o empoderamiento, que significa delegar el poder y autoridad, en los casos de estudios se pretendía generar esta característica a los empleados donde la sensación de trabajar no necesariamente fuera una acción desgastante y agotadora, sino tomarla como el proceso donde haces parte de este lugar, dueños de su propio trabajo. Es decir, lograr que los miembros de un equipo tengan el poder para la toma de decisiones.

Algunos autores relevantes han analizado este término dentro de los procesos de transformación social lo definen:

Conrnwall (1992): “todo el trabajo de desarrollo tiene que ver con el control del conocimiento y si los “menos privilegiados” pudieran controlar las fuentes de conocimiento, las estructuras de las relaciones de poder existentes.”

Friedmann (1992): “un desarrollo alternativo envuelve un proceso de empoderamiento social y político cuyo objetivo de largo plazo es cambiar el balance de la estructura de poder en la sociedad, aumentando la rendición de cuentas de la acción del Estado, fortaleciendo los poderes de la sociedad civil en el manejo de sus propios asuntos y aumentando la responsabilidad social de la empresa privada.

Craig and Mayo (1995): “empoderamiento quiere decir comunidad colectiva, y, en última instancia, concientización de clase; entender la realidad con un sentido crítico para usar el poder que poseen incluso los no empoderados, a fin de cuestionar a los poderosos y transformar esa realidad por medio de luchas políticas conscientes. El poder también se relaciona con el conocimiento, que es tanto una fuente de poder como un medio para obtenerlo.

No obstante, todos los autores anteriormente mencionados se concentran en el “poder”, por tanto, esta propuesta se centra en generar esa capacidad de usar el “poder” de forma adecuada, es decir usarlo en donde, cuando y con quién. No obstante, el empoderamiento esta

intrínsecamente relacionado con el “poder”, es decir, tener esa capacidad de acceso a ciertas condiciones y controlar una situación determinada.

En ese sentido, la metodología con base en estos análisis teóricos, entiende el empoderamiento como forma de adquirir capacidades que permitan fortalecer interiormente al sujeto, para así éste pueda decidir e incidir en diferentes opciones de su vida y del mismo modo asuma el control sobre los recursos y su emprendimiento. Finalmente, lo que se busca es generar en las personas un alto grado de confianza en sus capacidades para desarrollar actividades al interior de las organizaciones. Se propone crear un espacio interactivo donde se promueva de manera colectiva el fortalecimiento de la conciencia individual, reconociendo las habilidades y las capacidades que tienen las personas y las organizaciones dentro de un contexto específico, teniendo en cuenta la configuración social e histórica de cada población, sus formas de organización propias, las redes construidas con el paso del tiempo.

4.1.1.2 Innovación y desarrollo organizativo - IDO-I

Esta segunda fase se intenta contribuir a la búsqueda de soluciones de los problemas que se presentan en las formas organizativas de las comunidades. Esta fase permite dar un acompañamiento a los emprendedores sociales que generan cambios a partir de sus innovaciones y adecuación de sus problemas para generar un desarrollo adecuado en su negocio social y en su entorno.

Esta fase se une de manera transversal con las demás, y pretende generar un proceso continuo a través de sus etapas de trabajo, mediante el cual se da un acompañamiento tratando de lograr el involucramiento de las comunidades y de los emprendedores en la solución de sus problemas, cuyo resultado depende de factores del entorno.

Esta fase pretende generar procesos, no productos. Se enfoca en potencializar y reforzar las capacidades locales, teniendo en cuenta el buen manejo de los recursos, la adecuada gestión y control, asimismo, contar con procesos de planificación y ejecución de sus proyectos, y de la importancia que debe tener la incidencia de los individuos en la organización y en el desarrollo local y regional, dejando de lado esa visión cerrada de generar ingresos solo para el mejoramiento familiar, aquí la apuesta es poder generar empresa social asegurando a estas familias tener un futuro económico estable, por tanto, contribuyendo con el desarrollo local.

Finalmente, se debe recalcar que la fase busca crear procesos que permitan llevar a cabo cambios en las formas de organización de las comunidades y en los emprendimientos, teniendo en cuenta métodos de intervención de desarrollo organizativo y participativo para cumplir las metas trazadas durante el proceso. La innovación social no tiene un fin, pero si se puede generar un sentido y compromiso de ayudar a otras organizaciones locales a caminar juntas en un proceso interminable con base en la participación, el dialogo y el intercambio de experiencias. En ese sentido lo que se busca, es que las comunidades asuman cada vez más su empoderamiento frente a los procesos de gestión y control del proceso organizativo.

Como sustento teórico se tiene que esta fase de la metodología tiene una fuerte relación con la anterior (empoderamiento de los pequeños grupos), pues se enfoca en aspectos sociales, organizativos y del individuo tratando de potencializarlos. En la intervención se puede generar un proceso de crecimiento en las organizaciones y sus líderes, por tal motivo la apuesta de este proceso es, que las comunidades se involucren en la solución de un problema o varios problemas de la organización, con base en lo propuesto por los diferentes autores expuestos en el capítulo de Marco Teórico.

Ahora bien, el surgimiento de los métodos participativos para el desarrollo y la innovación social propuestos en décadas pasadas, dejó un camino abierto de alternativas. De los tantos métodos que surgieron están los métodos de planificación, métodos para forjar negocios, métodos de educación para emprendimientos sociales, entre otros. Por lo tanto, bajo el enfoque de proceso se parte de la premisa de que los grupos de comunidades son los verdaderos protagonistas de su destino. En tal sentido se concibe la intervención externa como un proceso de desarrollo endógeno, pues el desarrollo del grupo debe continuar trabajando en sus innovaciones y emprendimientos cuando parten las instituciones de apoyo.

4.1.1.3 Capacidades participativas - CP-I

Los emprendedores o innovadores sociales locales son determinantes en todas las fases de los procesos/proyectos que se den con las diferentes entidades que contribuyen al cambio. Por tanto, la participación se debe dar de la manera más amplia y adecuada posible para que el proceso innovador se genere por parte de todos los interesados en cambiar sus realidades.

Esta fase genera unos pasos importantes para poder propiciar esas capacidades participativas que conlleven al desarrollo.

Pasos

- Diagnóstico participativo.
- Planteamiento o formulación participativa de alternativas de solución.
- Conformación de equipos de trabajo y definición de su estructura organizativa.
- Planeación y diseño participativo de los experimentos.
- Seguimiento participativo de los innovadores o emprendedores sociales: mantenimiento y toma de información.
- Sistematización, análisis y evaluación parcial de resultados.
- Análisis y evaluación final, formulación de nuevas propuestas según resultados.
- Intercambio de experiencias

Estas fases descritas anteriormente pueden darse de manera lineal, como pueden presentarse también de manera alternativa. Son procesos que permiten entender cómo se está llevando a cabo el proceso y como se puede desarrollar con el paso del tiempo, teniendo como meta el mejoramiento de las condiciones de vida con base en los procesos de innovación participativa.

Desde el aspecto teórico esta otra fase de la metodología tiene un enfoque fuerte en la investigación participativa, permite alejarse de los procesos asistencialistas tradicionales, en donde los pequeños empresarios o productores no tienen un papel importante dentro de la actividad de desarrollo económico, pues siempre reciben proyectos impuestos que no contienen la relevancia o se adaptan a sus necesidades reales para solución a sus problemáticas, en cambio sí limitan la participación, no se crea un sentido pertenencia por lo que se hace y además, desconocen las condiciones locales de dichos emprendedores sociales, realmente son puntos importantes para construir procesos de innovación local y cambio.

Desarrollar las capacidades participativas tiene que ver con desarrollar en las comunidades la iniciativa de investigar participativamente en los asuntos referentes a sus problemáticas y posibles cambios, por tanto, acuñando el termino investigación participativa de Farrigton y Martin 1987 implementado inicialmente en sectores agrícolas, hoy se puede entender éste desde diferentes realidades no solo rurales si no urbanas también que pretenden contribuir con la resolución de los problemas que limitan el progreso de los microempresarios.

En referencia a la participación interactiva y la movilización autónoma tenemos que, las personas participan tomando como iniciativas independientes las acciones que los alejan de las instituciones externas con el fin de cambiar los sistemas, su calidad de vida, cambios económicos, en donde desarrollan acciones para obtener recursos y apoyos técnicos necesarios para poder emprender. En ese sentido, debemos entender que los científicos capacitan orientan y acompañan, pero los productores innovadores diseñan, manejan y analizan sus acciones generando resultados como el empoderamiento y el desarrollo de las capacidades.

Cuadro 3. Tipos de participación

TIPOS	DESCRIPCIÓN
PARTICIPACIÓN PASIVA	A los emprendedores se le dice lo que va a suceder o lo que ya sucedió. La comunicación es unilateral por parte de los capacitadores, sin escuchar las opiniones o las respuestas de la gente. La información sólo es compartida por los profesionales externos.
PARTICIPACIÓN PARA DAR INFORMACIÓN	La participación se limita a dar respuesta a las preguntas o a los cuestionarios de los facilitadores o capacitadores. Los emprendedores no tienen oportunidad de influenciar sobre los procedimientos. Los resultados no son compartidos con ellos.
PARTICIPACIÓN PARA CONSULTA	Los emprendedores participan al ser consultados y los agentes externos escuchan. Pero estos últimos definen tanto los problemas como las soluciones, pueden modificarlos según las respuestas de los emprendedores.
PARTICIPACIÓN CON INCENTIVOS MATERIALES	Los emprendedores participan aportando recursos de cambio de incentivos materiales (por ej., mano de obra por alimentos). Los emprendedores muchas veces no participan en la experimentación o en el proceso de aprendizaje. Es decir los innovadores sociales no están dispuestos a continuar las actividades cuando los incentivos terminan.
PARTICIPACIÓN FUNCIONAL	Los emprendedores se organizan participativamente en grupos para cumplir objetivos predeterminados. Esta organización no se da en etapas iniciales del proyecto, sino cuando las principales decisiones ya se han tomado. Esto se debe a que muchas veces los emprendedores tienden a ser dependientes de los iniciadores externos.
PARTICIPACIÓN INTERACTIVA	Los emprendedores participan conjuntamente en el análisis, lo que lleva a planes de acción y a la formación de nuevas instituciones locales o al fortalecimiento de las ya existentes. Tiende a involucrar metodologías interdisciplinarias que buscan perspectivas múltiples y hacen uso de un proceso sistémico y estructurado de aprendizaje. Estos grupos toman el control de las decisiones locales y los emprendedores tienen un incentivo para mantener las estructuras y prácticas.
MOVILIZACIÓN AUTÓNOMA	Los emprendedores participan con iniciativas independientes a las instituciones externas con el fin de cambiar los sistemas. Desarrollan contactos con instituciones externas para obtener recursos y el apoyo técnico necesario, pero retienen el control sobre cómo se usan los recursos.

Fuente: elaboración propia con base Adnan et. al. (1992)

4.1.1.3 Emprendimiento y habilidades para la gestión-EHG-I

Esta fase pretende facilitar el desarrollo empresarial en las organizaciones con base en procesos participativos de auto gestión para el desarrollo social. Se busca dotar de capacidades y herramientas con enfoque empresarial basado en el empoderamiento a las comunidades, en torno a procesos de sostenibilidad y responsabilidad social pretendiendo encontrar en las comunidades un alto grado de participación social innovadora, asimismo, potencializar sus capacidades individuales y grupales.

El propósito es brindar los medios para que las organizaciones hagan emprendimientos sociales vinculando a la organización en la cadena productiva. Contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida y aumentando las posibilidades de desarrollo particular y colectivo en la actividad económica de la región.

Con base en el enfoque teórico propuesto, las grandes diferencias que se generan en estos procesos productivos puede llevar a preguntas de cómo y en qué grado deben participar los pequeños productores locales en estos procesos, asimismo, como dar iniciativas a estos pequeños emprendedores que les permita integrarse de manera equilibrada a las cadenas productivas y de valor de la región.

Este esta fase del modelo se evidencia la importancia y la necesidad de apoyar la conformación de iniciativas empresariales de pequeños productores, que generen sostenibilidad a largo plazo. Se trata de impulsar el emprendimiento desde muchos sectores. Se debe resaltar que los esfuerzos se han centrado en formalizar como empresas dichas iniciativas incipientes no preparadas previamente, llevando a conformar empresas de papel que no funcionan actualmente, pues nunca contaron con las herramientas adecuadas para poder desarrollar su proyecto de vida empresarial.

Algunas evidencias de apoyos prestados por estas instituciones muestran que los procesos llevados a cabo nunca funcionan pues no entienden al microempresario desde el interior de su núcleo, es decir, se elaboran planes de negocio no contruidos por los emprendedores sociales sino por la institución interviniente o especialistas, pero nunca se les da las herramientas para que los mismos productores puedan entender su proceso, si no están dentro de un verdadero

proceso empresarial los pequeños productores quedaran endeudados, sin herramientas para cumplir con sus obligaciones, etc.

Por tal razón, en la medida en que se avanza en los procesos de fortalecimiento personal, organizacional y productivo, se debe abordar los requerimientos que surjan para dar sostenibilidad económica y comercial a las iniciativas productivas. Este método está diseñado para fortalecer los hábitos y capacidades empresariales de los pequeños productores y acompañar a sus organizaciones a establecer nuevos negocios o consolidar los que ya tienen. En ese sentido, la función de acompañamiento debe estar orientada a fortalecer como se ha descrito anteriormente las capacidades empresariales de los innovadores sociales, por consiguiente dotarlos de herramientas que les permitan analizar y comprender el funcionamiento de los mercados y de las cadenas productivas y de valor de las que forman parte, con el fin último de llegar a una toma de decisiones adecuada que les permita adaptarse a las condiciones cambiantes.

En ese sentido los pequeños grupos innovadores deben fortalecer las capacidades empresariales que les permita cambiar y superar esa visión a corto plazo, transformar su actividad actual en parte de su proyecto de vida. En la actualidad los programas implementados por instituciones como la FAO, programas de desarrollo municipal y Estatal, han realizado acompañamientos centrados en formulación de proyectos, plan de negocios con el fin de aplicar a dichas convocatorias y obtener los recursos económicos de estos organismos. Pero lo que no se ha tenido en cuenta es habilitar a estas organizaciones para manejar empresarialmente sus actividades productivas tradicionales y nuevas, de manera que la comunidad cuente con herramientas suficientes para dar sostenibilidad a sus emprendimientos.

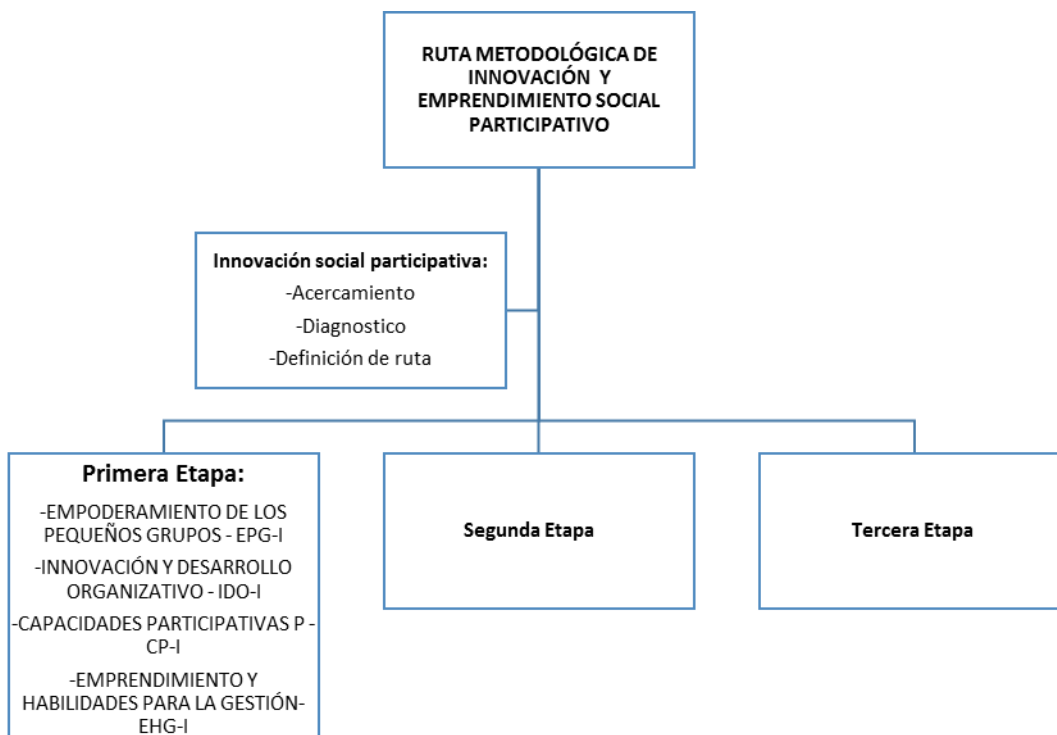
Que se busca con esta metodología: la incorporación de prácticas empresariales en actividades productivas actuales, orientadas bajo la construcción participativa de los planes de negocio, entendidos estos como una herramienta que les permite acceder a recursos y planificar a futuro su idea de negocio o su negocio establecido, sin reemplazar el alcance mayor que tienen los objetivos de la organización.

El reto entonces está en el acompañamiento de la comercialización de sus ideas de negocio, que esta se realice de la manera más adecuada permitiéndoles a estos pequeños productores mejorar sus ingresos.

Se pretende lograr:

- a. **Énfasis en el proceso:** Cómo se dan los procesos de aprendizaje que se genera en las comunidades.
- b. **Empoderamiento y desarrollo de capacidades.**
- c. **Sostenibilidad económica, social y ambiental.**

La construcción de procesos de abajo hacia arriba, ganar la confianza en las capacidades y los saberes de las comunidades, y otorgar gran importancia a sus deseos, intereses, problemas y experiencias, son pilares fundamentales que rigen esta metodología.



Fuente: elaboración propia

Estas señales se aplican en la fase de acercamiento y diagnóstico, y al final de la intervención o apoyo presentado a los emprendedores sociales. Cada una de las fases se mide por una escala de valor que va de Alto, Medio y Bajo. El valor Alto es de 10, Medio es de 6 y el bajo es de 2, se suman y se promedian con el total de respuestas en cada fase. (Anexo 2)

4.1.1.5 Empoderamiento de los pequeños grupos (EPG):

Esta fase cuenta con las siguientes acciones a realizar de la mano de los emprendedores o innovadores sociales. A su vez para poder interpretar y medir el impacto que tiene la aplicación de cada uno de estos pasos con sus respectivos talleres y prácticas, se implementa las señales de avance o progreso, estas permiten entender y medir de manera cuali-cuantitativamente el impacto de la intervención con los emprendedores.

- **Recuperación de la confianza:** Es lograr que el innovador o emprendedor social crean en sí mismo y en el emprendimiento creado, como parte del proceso de resolución de problemas a nivel personal y local. Además de lograr que crea en sus capacidad y habilidades que son muchas y son obtenidas desde la experiencia y el esfuerzo vivido con su experiencia de vida.
- **Trabajo en equipo:** En este punto específico los emprendedores prefieren en muchas ocasiones trabajar en solitario, pues es difícil crear confianza, cohesión social y participación. El individualismo prima como eje del miedo al fracaso. La idea es poder crear lazos y relaciones basadas en el trabajo grupal, la cohesión y creer en el otro para poder vincular acciones y fortalecer los emprendimientos como redes de trabajo en equipo.
- **Liderazgo:** Todos los innovadores o emprendedores son líderes, solo que se debe enfocar el accionar de estos a un liderazgo positivo y propositivo para que los objetivos y metas delimitadas puedan llevarse a cabo. Además que un buen líder o liderazgo permite fortalecer el apartado anterior de trabajo en equipo, pues lograra la unión de quienes también son emprendedores en el contexto en el que desarrollan sus emprendimientos.
- **Proyecto de vida:** La mayoría de los negocios sociales o emprendimientos son vistos por los innovadores como una alternativa de solución a problemas específicos, con un carácter netamente monetario. En este aspecto lo que busca la metodología es que los emprendedores asuman que sus negocios sociales son un proyecto de vida que les permitirá en el largo plazo tener sostenibilidad económica para su entorno familiar.
- **Señales:** teniendo en cuenta lo descrito anteriormente, las siguientes variables permiten medir el impacto de la intervención en el Empoderamiento de los pequeños grupos teniendo como base aspectos específicos del accionar en grupo. A estas variables se les da una ponderación (escala de valores), ver en los Anexos.

1. Asiste a las reuniones y a las actividades promovidas en su comunidad.
2. Expresa sus ideas, reconoce y valora su conocimiento y propone cosas nuevas.
3. Hace parte de un comité, o grupo de emprendimiento, educativo, comunitario, etc.
4. Paga sus aportes para lograr la legalización de su organización o está en proceso de formalización.
5. tiene reglamentos y estatutos en su organización
6. Propone nuevas ideas y participa en la toma de decisiones que lleven a mejorar su negocio

Innovación y desarrollo organizativo (IDO):

Participación y grupo local: Se pretende que los innovadores puedan desarrollar un modelo organizativo basado en la participación y en la creación de grupos locales que les permita intercambiar ideas que les permitan fortalecer sus emprendimientos y hacerlos más sostenibles en el tiempo.

Proyecto participativo: Una vez fortalecidos los lazos se puedan crear redes participativas locales que generen un proyecto de economías solidarias, como parte del desarrollo local.

Valores a analizar:

1. Conforman grupos participativos locales para el emprendimiento o mejora de su comunidad que integren hombres, mujeres y jóvenes.
2. Su negocio social cuenta con una Misión y Visión.
3. Cuentan con procesos educativos o de capacitación que mejoren las habilidades organizativas de su negocio.
4. Las decisiones de su microempresa son tomadas de manera democrática y participativa.
5. Definen participativamente la estructura organizativa y reglamento de su micro empresa.
6. Analizan participativamente las opciones de asociatividad que pueden ser adoptadas. (trabajo en equipo, red)

Capacidades participativas para el desarrollo CPD:

- Alternativas de solución: Las instituciones que apoyan diferentes procesos de emprendimiento, no son conocedores vivenciales de los problemas que aquejan a los

innovadores sociales, es, por tanto, que se pretende desarrollar en el emprendedor esa capacidad de analizar la realidad que vive a diario para que desde esa realidad y vivencia pueda determinar las posibles soluciones a dichos problemas. Son ellos los que viven y conocen sus realidades, las instituciones vienen por momentos específicos a desarrollar acciones específicas.

- **Identificación de instituciones:** En este apartado se pretende que los emprendedores identifiquen que instituciones pueden ser un apoyo, pero además cuales están dispuestas a ayudar para su legalización, venta y comercialización de su emprendimiento.
- **Estructura organizacional:** Todo emprendimiento debe pensar en una estructura que le permita que las actividades y responsabilidades fluyan de manera adecuada y con responsabilidades específicas. De lo contrario seguirán experimentando sin ningún sentido u horizonte.
- **Creación de propuesta:** Es a partir del innovador o emprendedor que debe surgir una propuesta de trabajo clara, concisa, ordenada y valorada desde ellos mismos para que entiendan que no es fácil llegar hasta este punto sin la constancia y el trabajo conjunto.

Valores a analizar:

1. Reconoce y prioriza sus problemas, diferenciando entre causas, consecuencias y efectos.
2. Realiza acuerdos con facilitadores/instituciones para obtener mejores capacitaciones que fortalezcan su negocio.
3. Conformar equipos de trabajo para participar en los procesos de empoderamiento, formación y mejoramiento económico.
4. Identifica alternativas de solución y/o necesidades de fortalecimiento participativo.
5. Participa en la gestión proyectos y en la conformación de alianzas estratégicas para lograr economías solidarias
6. Selecciona participativamente el área de desarrollo microempresarial y participa procesos de desarrollo y mejora.

Emprendimiento y habilidades para la gestión (EHG):

- **Análisis del medio/entorno:** es necesario que el emprendedor entienda y conozca el entorno donde está naciendo su negocio social, sin esto no podrá proyectar la inserción del mismo en la cadena de valor. Además de entender los pro y contras para crear estrategias de cambio en sus emprendimientos, que les permitan la sostenibilidad.

- Estructura de costos: Los emprendimientos que surgen desde la base social, jamás tienen claro la estructura de costos de su negocio social, es normal pues ellos se enfocan en ganar algo sin necesidad de arriesgar o saber que perdió. Por otra parte, no entienden que su emprendimiento a futuro les pueda brindar estabilidad en todos los aspectos. Pero es necesario que aprendan a conocer su negocio social al interior y proyectar a futuro estrategias que eviten la pérdida total del mismo.
- Funcionamiento del mercado: Deben entender cómo funciona el mercado pues en algún punto tendrán que insertarse a la cadena competitiva y tendrán que crear redes de economías que les permita hacer sus emprendimientos.
- Cómo se puede gestionar: La idea es que el emprendedor conozca todo su entorno y pueda visionar cuales instituciones o programas le permitan mejorar y crecer el emprendimiento social.

Valores a analizar:

1. Conoce usted el funcionamiento del proceso de producción de su negocio y en los procesos que puede participar que sean de interés.
2. Identifica lo que requieren mejorar en sus productos de acuerdo con las necesidades de las de la demanda a quien le vende su servicio.
3. Conocen la estructura de costos de producción de sus productos.
4. Definen planes de acción para estructurar el negocio según roles y competencias en los cuales acuerdan objetivos comunes de producción, comercialización y funcionamiento.
5. Identifican potenciales clientes y sus posibilidades de condiciones comerciales para eventuales acuerdos. (Estudio de Mercado).
6. Calcula usted sus precios y márgenes de ganancias a partir de sus costos y gastos de producción y comercialización.

Todo este proceso trajo consigo un cambio en la mentalidad de crecimiento del emprendedor social sobre su negocio, se fortaleció la confianza, el trabajo en equipo, se logró la cohesión social para trabajar en red sus emprendimientos. Además, se fortaleció el pensamiento del negocio social como proyecto de vida y se logró que el emprendedor social entendiera la importancia de la organización de su emprendimiento y de la planeación y buena toma de decisiones sobre sus finanzas, para evitar que a futuro puedan tener fracasos. El trabajo elaborado por los emprendedores sociales se vio reflejado en la elaboración propia de sus planes de negocio, lo cual les permitió aterrizar sus ideas y visionar hacia el futuro de su

negocio, lo que a día de hoy podría llamarse como la sostenibilidad en el tiempo. Además, el emprendedor dejó de ver a las instituciones y a los capacitadores como los actores fundamentales para que sus emprendimientos funcionen, por el contrario, ellos tienen en cuenta que lo más importante son ellos incidiendo en el entorno local y social sin la necesidad de que la presencia de dichas instituciones sea permanente. Se pudo observar que el papel de la cultura influye mucho, el liderazgo asertivo, la capacidad de organización y la toma de decisiones financieras influye el emprendedor y en la creación de sus negocios sociales.

4.2 El papel de la Cultura en los emprendimientos sociales

Para poder comprender como se dan los emprendimientos o innovaciones sociales, se debe tener en cuenta la relación entre la cultura y el Emprendimiento Social (ES), esta relación es compleja (Jaén, et. al, 2017). Esta tesis busca analizar en cierta medida el impacto del entorno y, específicamente, de la cultura del individuo en el desarrollo de sus emprendimientos Sociales. Por ejemplo, Lumpkin y Dess (1996) proponen cinco dimensiones que componen lo que han definido como la “orientación emprendedora”:

- a. Autonomía
- b. Capacidad de innovación
- c. Toma de riesgos
- d. Capacidad de reacción
- e. Agresividad competitiva.

Lee y Peterson (2000) llevan este argumento al siguiente nivel y proponen que estas cinco dimensiones están formadas por variables:

- a. Las económicas
- b. Las políticas/legales
- c. Las sociales

Todas estas también las influye la cultura (para definirla, retoman las conocidas dimensiones de la cultura de Hofstede, 2017 y Trompenaars, 1994: distancia de poder, evasión de incertidumbre, individualismo, masculinidad, logros y universalismo). El argumento central de Lee y Peterson (2000) consiste en que solo los países con ciertas tendencias culturales específicas generan una orientación emprendedora sólida.

Por otra parte, Lee y Peterson (2000), Jaén, et.al. (2017) analizan el papel de la cultura en el emprendimiento social con base en la investigación que realizaron explican la existencia de una combinación “eficiente” de valores culturales para maximizar los niveles de los Emprendimientos Sociales en un país. Estos autores explican que la actividad emprendedora es menor en la mayoría de los países con altos ingresos, con una cultura que se caracteriza por los valores de autonomía, igualitarismo y armonía, aunque la calidad de los emprendimientos sea mayor porque están motivados por una oportunidad y no por necesidad. Asimismo, argumentan que para el caso de América Latina (aunque las diferencias regionales puedan ser profundas entre y dentro de los países), el énfasis en el igualitarismo implica que se espera que cada individuo asuma su responsabilidad y coopere con otros en la búsqueda del bien común. De acuerdo con Jaén, et.al. (2017), la combinación de estos dos valores prioritarios puede llevar a que más personas traten de contribuir a la sociedad por medio de la actividad del Emprendimiento Social en países que sufren problemas sociales y ambientales significativos.

Peredo y Chrisman (2006) exponen que la cultura y el contexto social en el desarrollo del emprendimiento tienen un papel importante. Estos autores enfatizan sobre la importancia que tienen características como la cultura orientada a la comunidad, el arraigo y el capital social en la riqueza del Emprendimiento Social. Detrás de esta propuesta se encuentra la idea de considerar al emprendedor y a la empresa como parte de una red de relaciones, generalmente local.

Por otra parte, el enfoque de Peredo et, al. (2006) ofrece una perspectiva valiosa en este sentido, argumentando que la comunidad en que se desarrolla el Emprendimiento es completamente endógena para la empresa y el proceso emprendedor. Entonces, la comunidad “es simultáneamente la empresa y el emprendedor” (Peredo, et al., 2006:310). Asimilar estas características al análisis del Emprendimiento Social puede ayudar a aportar soluciones sostenibles integrales para los entornos más desafiantes.

4.3 Perfiles de los emprendedores sociales

Hay una relación estrecha entre el Emprendimiento Social y las dimensiones contextuales en que se desarrolla, se puede llevar al análisis un paso más adelante para observar cómo estas permean a nivel individual la construcción de los perfiles de emprendedores sociales en

diferentes entornos. Según Jaén et al. (2017; 35), en cierta medida la iniciativa individual es el resultado de la influencia de la cultura y esa necesidad de resolver problemas del entorno. El perfil de los emprendedores sociales es una combinación de rasgos personales, predisposición de carácter y cultura. El argumento de Jaén et al. (2017; 37) Sobre el papel de la cultura consiste en que esta puede influir en la actividad emprendedora a través de dos mecanismos principales; el primero está relacionado con la manera en que esta legitima el Emprendimiento Social, haciendo que una carrera en este campo sea más valorada y reconocida socialmente, lo cual podría traducirse en un entorno institucional más favorable. La segunda forma en que la cultura puede influir en el Emprendimiento Social es por medio de la promoción de más “valores pro emprendedores, así como patrones de pensamiento que llevarán a que más individuos demuestren características psicológicas y actitudes congruentes con la actividad emprendedora”.

Lumpkin, et al. (2013:403) apoyan esto y argumentan que: “Al final, las personalidades y comportamientos del individuo, las empresas, los sistemas políticos/legales, condiciones económicas y costumbres sociales se encuentran entrelazadas con la cultura nacional en la cual se originan”.

La relación entre las características individuales y contextuales que influyen en las intenciones de los emprendedores sociales y en el emprendimiento en general ha sido estudiada por numerosos investigadores (Hwee Nga y Shamuganathan, 2010; Hemingway, 2005; Hockerts, 2017; Omorede, 2014; Kedmenec, et al., 2015; Conway Dato-on y Paris, 2014; Jaén et al., 2017). Para lograr entender la manera en que la una cultura (de un país) se impregna de los rasgos personales de los emprendedores sociales, se presenta una selección de marcos relevantes que describen algunas de las características de los emprendedores sociales más comúnmente identificadas en la literatura.

4.4 Rasgos de personalidad

Según Hwee Nga y Shamuganathan (2010), argumentan que los emprendedores sociales suelen presentar ciertas características de personalidad distintivas que definen sus comportamientos y acciones, y que se desarrollan parcialmente por la crianza innata, la socialización y la educación. Estos rasgos implícitos también se forman por valores y creencias y tienen un papel importante en impulsar la toma de decisiones del Emprendimiento

Social. Por ende, los rasgos de personalidad pueden influir en las intenciones y en la manera en la que actúa el individuo.

Hwee Nga y Shamuganathan (2010) sostienen que las características más citadas de los emprendedores sociales incluyen la capacidad de innovación, el enfoque en el logro, la independencia, en el sentido de destino, la baja aversión al riesgo, la tolerancia para la ambigüedad y la creación de valor social. Kedmenec, et al. (2015) presentan su propia lista de características del emprendedor social que incluyen: creatividad, proactividad, amor compasivo, dificultades en la vida y capacidad en el juicio moral. Sin embargo, Hwee Nga y Shamuganathan (2010), afirman que existe el riesgo de confundir las características innatas con los rasgos de personalidad. Estos autores tienen una investigación que se centra en el “modelo de rasgos personales Big Five” (apertura, extroversión, complacencia, conciencia y neurosis) y la manera en que estos influyen en las “cinco dimensiones del emprendimiento social”:

- a. Visión social
- b. Sostenibilidad
- c. Redes sociales
- d. Innovación
- e. Retornos financieros.

Los descubrimientos de este estudio sugieren ciertos rasgos de personalidad, como la complacencia, la apertura y la conciencia ejercen influencia en las dimensiones del Emprendimiento Social.

Otro enfoque interesante es el de Mair y Noboa (2006), que ha sido probado por Hockerts (2017). La atención se centra en cuatro antecedentes que pueden predecir las intenciones de los emprendedores sociales:

- 1) empatía como proxy de actitudes hacia el comportamiento;
- 2) juicio moral como proxy de normas sociales;
- 3) autoeficacia como proxy de control de comportamiento interno y ;
- 4) presencia percibida de apoyo social como proxy de control de comportamiento externo.

Hockerts (2017) complementa el modelo añadiendo un cuarto antecedente: “experiencia previa con problemas sociales”, y concluye que los individuos que cuentan con esta, ante asuntos sociales tienden a tener intenciones emprendedoras sociales más altas. No obstante, Corner y Ho (2010), demuestran que existen “corredores de experiencia” o experiencias de vida que crean conciencia e información sobre áreas particulares que dan forma al desarrollo de oportunidades. Aunque esta idea ha sido cuestionada con el argumento de que el vínculo entre las experiencias pasadas del emprendedor y el desarrollo de emprendedores sociales aún no está claro (Dorado, 2006) cada vez hay más evidencia de cómo las experiencias personales influyen en los actores que participan en los emprendimientos sociales.

Omoredé (2014) explica cómo las personas forman sus actitudes y percepciones sobre la participación en el emprendimiento social. El autor expone por qué los individuos dan inicio a empresas sociales y, para esto, identifica dos temas agregados: condiciones locales (deficiencia económica, ignorancia y creencias no científicas, y desigualdades) y mentalidad intencional (atención a asuntos sociales, convicción religiosa, propensión a actuar y juicio moral). Plantea una conclusión y como la combinación de las condiciones locales y la mentalidad intencional detona la pasión de los individuos por una causa que facilita el apoyo brindado por su red social. Otro hallazgo interesante del trabajo de Omoredé, muy relevante para este capítulo, es que los entornos desafiantes pueden motivar actividades de Emprendimiento Social en países en desarrollo y diferir de aquellas en los países desarrollados. En esta línea Germak y Robinson (2014) exploran el papel de la motivación en las primeras etapas de desarrollo de una empresa social. Sus descubrimientos sugieren que existe una mezcla única de componentes motivaciones en emprendedores sociales emergentes que podría explicar por qué se involucran en el Emprendimiento Social y no en otros tipos de trabajo. Estos son:

- a. realización personal
- b. deseo de ayudar a la sociedad
- c. enfoque no monetario
- d. orientación hacia el logro y proximidad a problemas sociales (Germak y Robinson, 2014).

Aunque algunas de las investigaciones del Emprendimiento Social se enfocan en las diferencias y similitudes entre cómo se desarrollan el emprendimiento comercial y social (Austin, Stevenson y Wei-Skillern, 2006), también hay referencias que apuntan hacia las

diferencias y similitudes en términos de quién se encuentra detrás de los emprendedores sociales y comerciales. Se crean características como “creador de valor social” y “alerta ante asuntos sociales”, estas se identifican como exclusivas del emprendedor social.

Tabla 2. Características comunes de emprendedores sociales

Características únicas de los emprendedores orientados a la ganancia	Características comunes a ambos tipos	Características únicas de los emprendedores sociales
<ul style="list-style-type: none"> • Gran triunfador • Asume riesgos • Organizado • Con pensamiento estratégico • Crea valor • Holístico • Mediador 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovador • Dedicado • Toma iniciativas • Líder • Alerta antes las oportunidades • Persistente • Comprometido 	<ul style="list-style-type: none"> • Líder de misión • Emotivo • Agente de cambio • Líder de opinión • Creador de valor social • Alerta ante cuestiones sociales • Gestor • Visionario • Altamente responsable

Fuente: Abu-Saifan, S., 2012

Es importante considerar cómo estos contrastes en habilidades, antecedentes, motivaciones y rasgos generales se reflejarán en los distintos desafíos y fortalezas de los emprendedores sociales. Se podría esperar que los emprendedores que tienen experiencia en el ámbito comercial estén más orientados a desarrollar indicadores clave de desempeño, catalogar procesos en esquemas de input/output, etc., mientras que los que tienen experiencia en esferas tradicionalmente orientadas a lo social tendrán más habilidades para lidiar con situaciones sociales complejas, más herramientas de defensa y comprenderán situaciones desde diferentes perspectivas.

Finalmente, Conway Dato-on y Parris (2014) desglosan el perfil del emprendedor social en las siguientes dimensiones:

- a) recursos del emprendedor (antecedentes en cuanto a capacidad, afluencia y experiencia previa);
- b) estilos de liderazgo (individual, colectivo, empoderador, visionario, estilo de liderazgo modificado);
- c) distancia física (cercanía personal, observador); motivaciones (personales, colectivas, difusión de ideas y empatía)
- d) enfoques de entrada (como individuos, en sociedad y desde empresas familiares).

Teniendo en cuenta lo expuesto por los autores anteriormente abordados, gran parte del modelo metodológico se centra en reconocer y analizar ciertas acciones que tienen los emprendedores y como lograr que en el tiempo puedan mejorar sus prácticas de innovación en sus emprendimientos que los lleve a hacer crecer sus negocios sociales, hacerlos sostenibles y parte de su proyecto de vida, convirtiéndolos en tomadores de decisiones racionales que les permita que su emprendimiento sea un proyecto sostenible en el tiempo y contribuya al mejoramiento de la calidad de vida de su entorno familiar, además que contribuya al desarrollo del entorno local y a la creación de economías solidarias en contextos de dificultad.

CAPITULO V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

5.1. Intervención

Las empresas de nueva creación juegan un papel crucial en la generación de empleo, el crecimiento económico, la innovación y la competitividad. Ello ha llevado a un número creciente de instituciones públicas y privadas a dedicar enormes recursos al apoyo y fomento de iniciativas empresariales. Resulta por ello de especial interés analizar la eficacia de los distintos programas e identificar cuáles son las prácticas más efectivas. Este trabajo tiene como objetivo avanzar en la intervención y con la propuesta metodológica analizar el impacto de programas de intervención microempresarial de ayuda a emprendedores sociales y mostrar cómo las mejoras en aspectos psicosociales pueden tener efectos sobre la calidad de los negocios sociales creados.

El modelo tiene como referencia los siguientes enfoques teóricos y conceptos:

Contexto: teorías desarrollistas

1. La innovación social de Murray, Mulgan y Laudier (2011)
2. Empoderamiento basado en la mentalidad de crecimiento
3. Enfoque de las capacidades por Amartya Sen (1996)
4. Economía del Comportamiento por Richard H. Thaler (2016)

*Con el propósito de lograr economías solidarias en Red

5.1.1. ¿Cómo se intervino en comunidad?

Para el desarrollo de esta fase de la investigación y aplicación del modelo metodológico, se tuvo en cuenta los siguientes elementos en la implementación:

- Estructura del plan de acción:
- Se seleccionaron las colonias a intervenir, teniendo en cuenta su grado de vulnerabilidad.
- Las colonias seleccionadas fueron: K-casas, Camino verde y Urbi.
- Se realizaron 12 talleres (3meses) teniendo como referencia un modelo transversal de intervención (creación propia), dónde se aplicaba la metodología propuesta (innovación, emprendimiento social+ el empoderamiento basado en la mentalidad de crecimiento) con la estructuración de la idea y plan de negocio.

Talleres aplicados en K-casas, Urbi y Camino Verde

Taller 1. Fase de reconocimiento y diagnóstico: Fase 1 modelo de intervención social:

- ▷ Socialización de la propuesta Yunus Center en diferentes colonias, finalmente se seleccionaron tres colonias.
- ▷ Aplicación del primer Instrumento de la metodología propuesta. (Anexo 2)
- ▷ **Taller 2.** idea de negocio: Fase 1 modelo de intervención social: El negocio como Proyecto de vida-EPG
- ▷ **Taller 3.** Concretar la idea de negocio: Fase 1 modelo de intervención social: Autoestima, trabajo en equipo y liderazgo-EPG
- ▷ **Taller 4.** Estudio de Mercado (x2): Fase 1 modelo de intervención social: Identificación de aliados estratégicos y gestión de alianzas-EHG
- ▷ **Taller 5.** ¿Qué es el estudio técnico? (x2): Fase 1 modelo de intervención social: Elaboración participativa de la estructura de costos-habilidades para la competitividad-CP
- ▷ **Taller 6.** Importancia del estudio legal-administrativo: Fase 1 modelo de intervención social: Identificación de aliados estratégicos y gestión de alianzas-EPG
- ▷ **Taller 7.** Estudio financiero y proyección (x2): Fase 1 modelo de intervención social: Creación de la estructura de su negocio-trabajo en red-IDO
- ▷ **Taller 8.** Plan de negocio como medio de obtención de recursos: Fase 1 modelo de intervención social: Creación de grupos participativos-IDO
- ▷ **Cierre:** Entrega de planes de negocio elaborados por los emprendedores sociales y certificación del proceso.

5.2. Resultados de la intervención

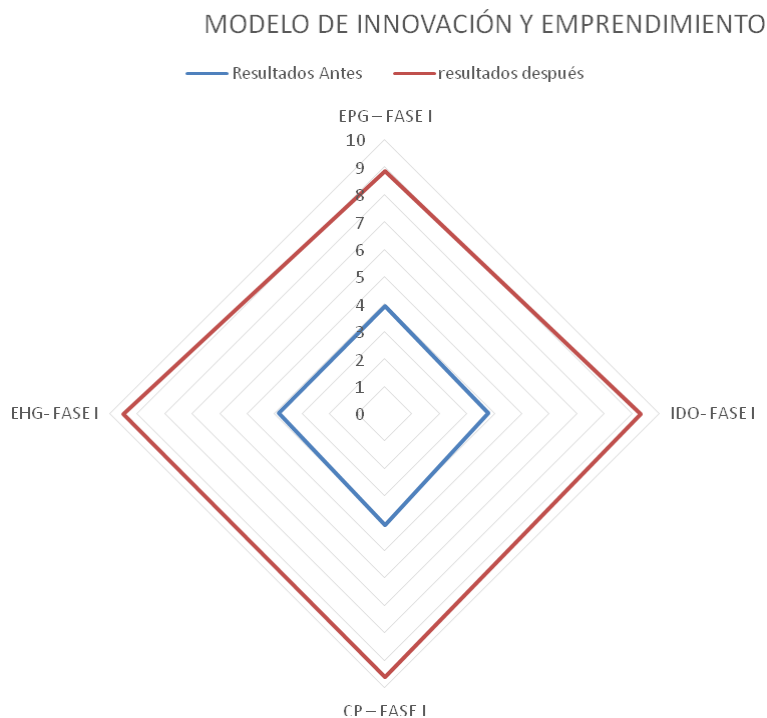
Al finalizar el proceso se aplicó nuevamente el instrumento del modelo metodológico propuesto para medir el impacto de las Acciones realizadas.

Se obtuvo lo siguiente:

Las siglas utilizadas en las gráficas siguientes hacen referencia a las siguientes etiquetas trabajadas en el modelo metodológico.

- Empoderamiento De Los Pequeños Grupos - EPG-I
- Innovación Y Desarrollo Organizativo - IDO-I
- Capacidades Participativas para el desarrollo - CPD-I
- Emprendimiento Y Habilidades Participativas -EHP-I

COLONIA CAMINO VERDE



1. Tabla Colonia Camino Verde			
FASE		Resultados Antes	resultados después
1	EPG	3.925925944	8.857142857
1	IDO	3.777777792	9.333333333
1	CP	4.07407407	9.619047619
1	EHG	3.851851837	9.523809524

Lo que se puede observar en esta gráfica, es que el trabajo realizado teniendo en cuenta las diferentes fases del modelo y sus respectivos talleres (anteriormente descritos en el capítulo IV) con los emprendedores sociales de la colonia camino verde, trajo un cambio en el accionar y en la mentalidad de crecimiento del individuo en referencia a sus emprendimientos en los cuatro ejes propuestos:

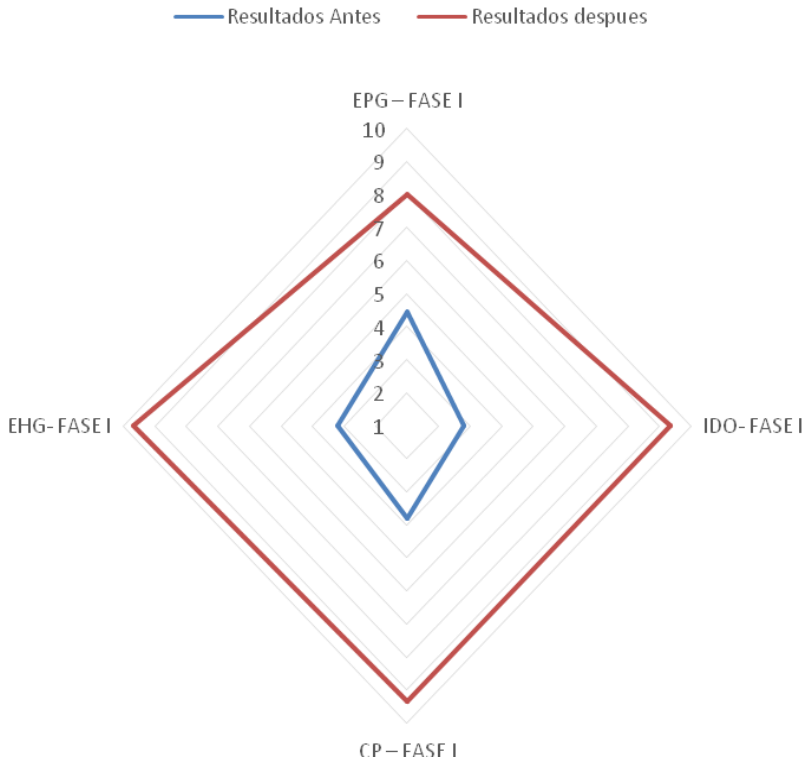
- Se obtuvo una mejoría en la línea de acción “empoderamiento de los pequeños grupos- EPG” propuesta en esta primera fase del modelo. Al iniciar el proceso se pudo evidenciar que los emprendedores no contaban con un alto grado de confianza sobre su propio emprendimiento, el grupo que le apoya y en las instituciones gubernamentales y no gubernamentales. El trabajo en equipo dentro y fuera de la organización es casi nulo, además, no hay un buen liderazgo y el negocio o innovación social no es considerado como proyecto de vida, se refleja en la tabla 1. el porcentaje obtenido en esta primer línea de acción EPG del diagnóstico es de 3.9, posteriormente

con el trabajo realizado de la mano de los emprendedores se puede observar que se incrementaron las habilidades a un 8.8 del total que es 10 para llegar al grado óptimo.

- b. En el caso de la línea de acción “emprendimiento y las habilidades para la gestión-EHG”, buscó indagar si el emprendedor conocía el medio o el entorno competente para su emprendimiento y como insertarlo en la cadena de valor, el resultado inicial fue bajo con un puntaje de 3.8 lo que posteriormente se transformó en 9.5, esto indica que el emprendedor pudo identificar y reconocer cual es el entorno favorable para su negocio social y como poder insertarlo en la cadena de valor. En cuanto a la estructura de costos del emprendimiento se logró que a través de los diversos talleres y la elaboración del plan de negocio el emprendedor pudiera reconocer la importancia de esto para que su negocio pueda crecer y ser sostenible en el tiempo. Esto condujo a que finalmente el emprendedor social entendiera el funcionamiento de su mercado y pudiera generar estrategias para gestionar recursos a su favor.
- c. Las “capacidades participativas para el desarrollo -CPD” de los emprendedores de esta colonia, se determinó que en el tema de las alternativas de solución, la identificación de instituciones de apoyo a sus proyectos, la estructura organizacional y la creación o mejoramiento de la propuesta, se veía afectada por varios factores (culturales, de aprendizaje, desconocimiento y falta de información), lo que se ve reflejado en el bajo porcentaje alcanzado en el diagnóstico inicial con un 4.0 como valor inicial, pero finalmente todas estas habilidades se fortalecieron durante el proceso y al final del proceso de obtuvo en esta línea un mejoramiento en lo propuesto obteniendo un 9.6 de calificación.
- d. La “innovación y desarrollo participativo- IDP” encontramos según el diagnóstico un valor bajo en esta habilidades, este valor fue de 3.7 en la escala de variables analizadas, los emprendedores no contaban con una buena participación intergrupala en su colonia que les permitiera crear redes o grupos de trabajo, no tenían conocimiento de cómo crear un proyecto participativo en donde crear redes es importante para el desarrollo de sus emprendimientos o negocios sociales permitiéndoles crear economías solidarias como parte del desarrollo local.

COLONIA K-CASAS

MODELO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO



2. Tabla Colonia K-Casas			
FASE		Resultados Antes	Resultados despues
1	EPG	4.444444444	8
1	IDO	2.777777778	9.333333333
1	CP	3.777777777	9.333333333
1	EHG	3.222222222	9.666666667

- a. En la línea de acción “empoderamiento de los pequeños grupos-EPG” propuesta en esta primera fase. Como se observa en la gráfica y en la tabla 2 el puntaje inicial en fase diagnostica fue de 4.4 (bajo) en lo que respecta a las variables de confianza, trabajo en equipo y liderazgo asertivo. Con el desarrollo del modelo metodológico se pudo observar al finalizar el proceso una mejoría en estas variables, quizá no lo que se esperaba pues su puntuación al finalizar el proceso fue de 8 puntos en la escala de valores propuesta, lo que indica que se debe seguir trabajando para fortalecer estos aspectos claves en el desarrollo y sostenibilidad de un emprendimiento.
- b. Con respecto al “emprendimiento y las habilidades para la gestión- EHG” se evidenció que en materia del entorno o medio competente para que el emprendimiento surja, el tema de costos, funcionamiento del mercado y estrategias de gestión el desconocimiento fue evidente con un 3.2 (bajo). Sin embargo, con el trabajo y el seguimiento realizado como facilitadores del proceso se pudo mejorar el conocimiento de los emprendedores respecto a estas áreas y como resultado final del proceso se obtuvo una mejoría representada en el valor de 9.6 en esta fase en el diagnostico final

aplicado a los emprendedores una vez concluida esta primera fase de la implementación de la metodología.

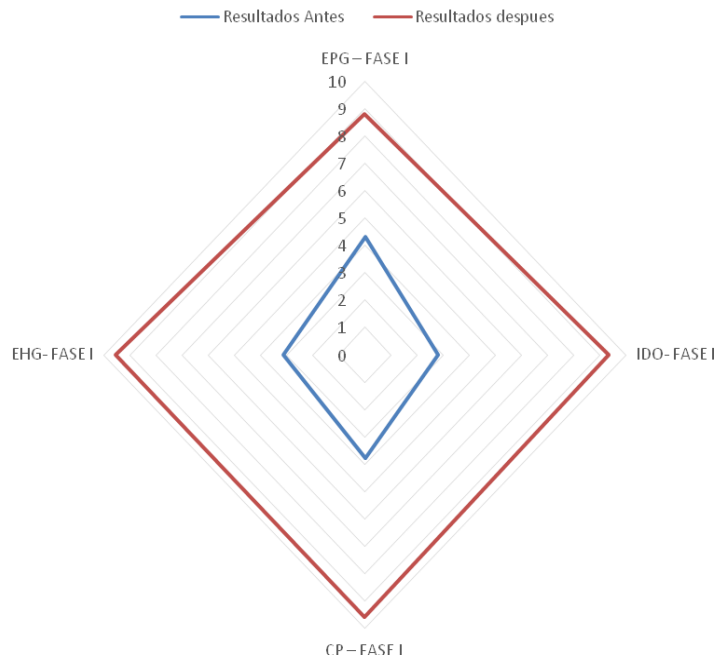
- c. Los emprendedores de K- casas según el diagnóstico inicial revela, que en materia de las “capacidades participativas-CP” su nivel es muy bajo con un puntaje 3.7, lo que indica que estos innovadores en este inicio del proceso no tenían la capacidad de resolver y buscar alternativas de solución a sus problemas, además, la identificación de instituciones de apoyo a sus proyectos era nula y no contaban con una estructura organizacional que les permitiera mejorar su emprendimiento, sin embargo, en otras situaciones de la cotidianidad de su colonia si lograban organizarse y participar en la mejora de su entorno. Por tanto, al finalizar el proceso se logró un gran avance en dichas variables trabajadas y se logró que los emprendedores tuvieran en cuenta todos estos conceptos y se fortaleciera sus capacidades logrando así un nivel 9.3 promedio de medición final.
- d. La “innovación y desarrollo participativo IDP” según el diagnóstico inicial se encontró un valor bajo en estas habilidades, poca participación entre emprendimientos, no tenían conocimiento de cómo crear un proyecto participativo su puntaje fue de 2.7 muy bajo en comparación con las otras colonias, lo que indicaba que el individualismo y la poca información afectaba la relación y creación de redes de trabajo con otros emprendimientos. Finalmente se logró crear vínculos entre los emprendedores asistentes al proceso y se comenzó a trabajar en unidad, al aplicarse el instrumento final se pudo constatar la información anteriormente descrita, el promedio obtenido fue de 9.3. La apuesta es que los emprendedores sigan trabajando en la creación de redes sociales.

Es importante aclarar que esta colonia cuenta con varios aspectos negativos que se deben mencionar, es una colonia relativamente nueva en Tijuana, no cuenta con servicio de luz y agua, no está registrada como una colonia por parte de la empresa constructora, lo que dificulta el poder acceder a los servicios mencionados anteriormente. La distancia que los separa de la parte conurbada ha hecho que las personas tengan que emprender para poder conseguir satisfacer demandas naturales de los individuos, esto demuestra la capacidad que tiene las personas de volverse emprendedores sociales ante situaciones complejas. La mayoría de las participantes del proceso son mujeres que quieren superarse y obtener

ingresos que les permita mejorar su condición actual. Lo que se pudo observar de este grupo fue las inmensas ganas de aprender y progresar.

COLONIA URBI

MODELO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO



FAS		Resultados Antes	Resultados despues
E			
1	EPG	4.3	8.8
1	IDO	2.8	9.333 3
1	CP	3.79999999 9	9.6
1	EH G	3.13333333 3	9.533 33

- Línea “empoderamiento de los pequeños grupos-EPG” el grado de confianza, el trabajo en equipo y el liderazgo se ve empañado por líderes negativos que solo buscan el beneficio propio, como se puede observar en el primer diagnóstico el valor final en esta línea del modelo fue muy bajo con un 4.3 del puntaje ideal. El trabajo fue complejo en esta colonia para trabajar y mejorar estas variables, al final se logró un avance importante pero no fue el deseado, con un porcentaje de 8.8 los emprendedores pudieron comprender la importancia del trabajo en equipo, dejar de seguir y ser sus propios líderes y mejorar su propia confianza.
- La línea de acción “emprendimiento y las habilidades para la gestión- EHG” indaga sobre el conocimiento que tiene el emprendedor sobre el medio o el entorno competente para mejorar o crear un emprendimiento, la importancia de vincularse a la cadena de valor. Con respecto a estos dos indicadores, inicialmente se obtuvo en el diagnóstico una calificación baja del 3.1. Sin embargo, el trabajo transdisciplinar durante la intervención ayudó a mejorar estos aspectos y las emprendedoras sociales

obtuvieron un puntaje final del 9.5, lo que indica que estas áreas específicas mejoraron y lograron entender la importancia de esto para sus emprendimientos.

- c. Las “capacidades participativas para el desarrollo -CPD” se pretende que los emprendedores o innovadores puedan desarrollar la participación como una alternativa de cambio y solución a sus entornos problemáticos. Es importante que el emprendedor identifique las instituciones de apoyo, cree o mejore sus proyectos productivos y cambie la estructura organizacional que no le permite avanzar, como se observó en esta primer fase del diagnóstico los emprendedores de esta colonia obtuvieron un promedio de 3.7, al finalizar el proceso el cambio fue importante y se pudo ver reflejado en la puntuación final obtenida del 9.6.
- d. La “innovación y desarrollo participativo- IDP”, se evaluaron aspectos como participación grupal, creación de proyectos participativos y se encontró que en esta colonia los emprendedores no trabajaban de manera grupal se ve reflejado en el promedio obtenido al iniciar el trabajo de campo con un promedio de 2.8, es un porcentaje bajo en lo que respecta. Con la aplicación de estrategias y talleres transversales se pudo modificar esta falla y los emprendedores pudieron mejorar este aspecto como lo muestra la tabla xx con un valor de 9.3, deja claro que se debe seguir trabajando.

En esta colonia lo que se pudo observar es que hay líderes politizados y condicionan a sus emprendedores con estos asuntos, dejándoles poco tiempo para trabajar en sus emprendimientos y prometiendo beneficios que no contribuyen con el crecimiento personal, grupal y del emprendimiento social.

Todo lo anterior se relaciona con los postulados teóricos expuesto en esta tesis, para comprender el comportamiento de los emprendedores sociales en el contexto mexicano y cómo influyen ciertos aspectos en el comportamiento emprendedor de los individuos.

Teniendo en cuenta al economista mexicano Julio Boltvinik (2005) desde la transdisciplinariedad de la antropología filosófica, el desarrollo de las necesidades y el cumplimiento de las capacidades permite la integralidad del ser humano; considera que el nivel de ingreso, los bienes y servicios no son los únicos satisfactores de las necesidades

humanas a que se refieren las mediciones convencionales. Se plantea tres tipos de necesidades con sus satisfactores y recursos principales y secundarios:

- a)** Necesidades materiales (alimentación), satisfechas con objetos y actividades;
- b)** Necesidades emocionales (afecto, amistad, sexo) satisfechas con relaciones y actividades;
- c)** Necesidades de desarrollo (autoestima, autorrealización) satisfechas con actividades, objetos y relaciones. Todas estas necesidades requieren de recursos monetizables, tiempo, conocimientos y habilidades.

En ese sentido la aplicación del modelo metodológico busca o pretende que las necesidades de los emprendedores se subsanen a través del mejoramiento de sus capacidades. Como se conoce ya el nivel de vida lo determinan las condiciones económicas y recursos lo que conlleva a que el desarrollo del ser, del estar y del ser se vea condicionado a la satisfacción individual, al presupuesto económico societal para lograr esa satisfacción y aplicación de las capacidades. La persona será y estará pobre o rica en la medida en que satisfaga o no las necesidades y el cumplimiento de las capacidades.

Como lo expone la teoría de desarrollo “El florecimiento humano” se refiere al ser y el estar con relación al desarrollo de las necesidades y el cumplimiento de las capacidades (FEH):

- a)** el desarrollo individual (del ser) de las necesidades y capacidades aprendidas;
- b)** la satisfacción individual (del estar) de las necesidades y la satisfacción y aplicación ulterior de las capacidades;
- c)** creación societal (del ser) de condiciones para el desarrollo de las fuerzas esenciales humanas (necesidades y capacidades); y
- d)** creación societal (del estar) de condiciones para la satisfacción de necesidades y capacidades afectivas.

En ese sentido habrá riqueza o pobreza humana en la medida en que se desarrollen suficientemente o no, las necesidades y capacidades. De esta manera, se ha abarcado algunos de los enfoques que abonan a la conceptualización de las necesidades, las capacidades y los satisfactores del desarrollo social. Sin embargo, el desarrollo humano constituye un tema convergente y multidisciplinario. Es resultado de la interacción de muchos factores y condicionantes económicas y sociales, las que, actuando de manera dinámica, en los contextos culturales particulares de los pueblos, imprimen su sello característico a las sociedades. En tal

sentido, la necesidad de abordar desde el modelo el desarrollo de las capacidades individuales y grupales para hacer a los emprendedores más competentes en el entorno local y glocal.

Ahora bien, tomando a Sen (1996) en este análisis y discusión de los datos, se encuentra que la propuesta desarrollada por el modelo metodológico busca impactar o generar la realización del bienestar como fin último de los emprendedores. Como lo expresa Sen (1996) en dos niveles, el primero habla de la realización del bienestar, el cual es evaluado por los funcionamientos y el segundo nivel habla de las posibilidades de bienestar factible, este es evaluado por las capacidades. Estas últimas proporcionan un punto de vista desde el cual se valora las condiciones sociales, políticas y económicas en las que viven las personas en una sociedad. Dichas condiciones son importantes porque pueden llevar al desarrollo o a la terminación de las capacidades, y la ausencia de las capacidades en el individuo significa ausencia de bienestar, precariedad en la vida en sociedad, por tanto, se apuesta a este desarrollo de las capacidades como eje del cambio y del desarrollo potencializado de dichos emprendimientos sociales.

Teniendo en cuenta los cambios vividos en los últimos años, el modelo de crecimiento y desarrollo económico está relacionado con el enfoque teórico del desarrollo del capital humano en contraposición a los modelos desarrollistas. Este cambio ha implicado pensar en el capital humano en particular en el desarrollo de la destreza y la capacidad productiva de toda la población. Sin embargo, el reconocer la importancia del capital humano es un avance para comprender la importancia de los seres humanos en el proceso desarrollista actual, pues este deviene de la capacidad de la población para realizar actividades elegidas y valoradas libremente construyendo modelos incluyentes y no pensar en los seres humanos como meros instrumentos a la orden del desarrollo económico.

Las capacidades de un individuo vienen delimitadas por dos conjuntos. El primero se refiere al conjunto de características que el individuo obtiene de los bienes que posee. El segundo viene definido por el conjunto de realizaciones que puede obtener a partir de dichos bienes. Esta distinción es crítica en el análisis de Sen (1996), puesto que el bienestar de un individuo vendrá dado por la intersección de ambos espacios; es decir, tan sólo podrá realizar (o mejor, tan sólo tendrá capacidad para) las “funcionalidades” que le estén dadas per se y por su entorno sobre los bienes de los que goza.

No obstante, este modelo busca que la innovación y el enfoque de las capacidades logren en el proceso un cambio específico de la realidad. Como bien sabemos, todo proceso debe tener o depende de sujetos que lo impulsan y sostengan en el tiempo, más aún, de sujetos organizados en empresas, en instituciones, en comunidades o en algún otro tipo de organismo.

Por último, para este análisis de modelo metodológico aplicado se tiene en cuenta al economista Richard Thaler (2016) quién abarcó en sus primeras investigaciones una tesis sobre los modelos económicos tradicionales que ofrecen una idea equivocada del comportamiento humano, sustituyendo el Homo sapiens por el Homo economicus (Econs como les denomina). En tal sentido, se cuestiona cómo los modelos económicos basados en estos comportamientos pueden anticipar correctamente el comportamiento humano. En ese aspecto el autor plantea que los procesos de toma de decisiones de los humanos se ven afectados por factores que los modelos clásicos no incluyen en sus supuestos, limita la capacidad de predicción. Por tanto el autor incorpora el comportamiento humano y cuestionó que las personas “económicas” sean racionales y egoístas en todo momento. Según el autor la economía implica entender el comportamiento humano en el proceso de toma de decisiones económicas frente a los diferentes escenarios.

Para poder entender un poco el modelo y lo expuesto por este autor, los factores que propuso Thaler (2016) son tres, se basan en aspectos psicológicos que influyen en las decisiones económicas como lo es: la racionalidad limitada, percepciones sobre la equidad y la falta de auto control. No obstante el autor menciona las dificultades de la gente normal para resolver complejos problemas de optimización, la influencia de sus creencias en las decisiones, el exceso de confianza, como perciben la justicia y equidad o lo que él llama “efecto dotación” se traduce en como los humanos asignamos valores por encima de lo real a las posesiones, como están menos dispuestos a renunciar a bienes que ya forman parte de la dote que adquirieron y reemplazarlos por otros. Lo que pretende entonces el modelo económico, es comprender la fuente de conocimiento centrada en la observación del mundo real y como es y no como otros pretenden que sea.

La economía del comportamiento ha adoptado una de sus principales conclusiones: la gente tiene una sensibilidad decreciente tanto a las pérdidas como a las ganancias, pero el dolor de una pérdida es mucho mayor que el placer de una ganancia. Todo lo anteriormente planteado en el modelo metodológico de creación busca entender el comportamiento del innovador, y si

realmente actúa de manera racional. No obstante, el planteamiento de Thaler sobre el “paternalismo libertario”, se puede conseguir influir en las decisiones de la gente de manera que quienes eligen se encuentren en mejor situación para juzgar por sí mismos, es decir, que un pequeño empujón pueda contribuir a reducir los errores e la toma de decisiones de los agentes económicos, sin comprometer su libertad.

Por lo anterior se podría concluir lo siguiente:

Tabla 4. Dimensiones de los emprendedores sociales

Dimensión	Definición	Evidencia
Capacidad de recursos o prosperidad	<p>Separada la experiencia, enfocada en el conjunto de habilidades o conocimiento especial, redes, límites de capacidad, educación, desarrollo de capacidad.</p> <p>Prosperidad se refiere al acceso de los emprendedores a la educación superior.</p>	<p>Toda la muestra de empresarios mostró tener diferentes recursos y antecedentes que les permitieron realizar sus tareas como emprendedoras sociales. (Conway Dato-on y Parris, 2014)</p> <p>Los antecedentes familiares desempeñan un papel importante en el emprendimiento en México al proporcionar a los emprendedores sociales y comerciales los recursos para comenzar una nueva empresa (Conway Dato-on y Parris, 2014; Lee y Peterson, 2000). Además, otro recurso importante de los emprendedores sociales o es su acceso a redes de socios de negocios, asociaciones profesionales, proveedores, clientes y amigos, que se encuentran en posición de brindar apoyo y recursos (Lee y Peterson, 2000).</p>
Capacidad de recursos o prosperidad (continúa)		<p>El papel de la familia y las relaciones previas también tiene una conexión interesante con los enfoques de “entrada” de los emprendedores sociales. Muchos provienen de familias estructurales tradicionales en las cuales más miembros han estado involucrados</p>

		<p>anteriormente en proyectos sociales (Centro de Opinión Pública, 2013)</p> <p>En términos de experiencia previa, aproximadamente la mitad de los emprendedores sociales demostraron tener experiencia emprendedora previa y más de la mitad tienen antecedentes de alguna experiencia en la industria o en el campo.</p>
Distancia física	<p>La experiencia con un problema o temática que lleva a la creación de la organización; cerca=personal, experiencia de primera mano; observador = ver una necesidad o hueco a llenar en el mercado o sociedad.</p>	<p>En términos de la proximidad de los emprendedores con el fenómeno que tratan de resolver, los microempresarios o emprendedores mencionaron tener una distancia “cercana” con el problema (Conway Dato-On y Parris, 2014).</p> <p>Es interesante observar que, en entornos desafiantes como México, la evidencia sugiere que “tener un enemigo en común” (Omoredede, 2014) hace que los emprendedores sean más propensos a involucrarse a través del tiempo en cuestiones sociales.</p>
Motivación	<p>Personal</p> <p>Colectivo</p> <p>Difusión de ideas</p> <p>Empatía</p>	<p>En relación con la dimensión de la distancia física, la “motivación personal” prevaleció como el impulso para que los emprendedores sociales se involucraran en el Emprendimiento Social. La “motivación colectiva” y la “difusión de las Ideas” fueron identificadas como importantes impulsores de los emprendimientos. (Conway Dato-on y Parris, 2014)</p> <p>En congruencia con el análisis de dimensiones de Hofstede, los emprendedores sociales están influidos por el carácter “colectivo”</p>

		<p>de la cultura mexicana.</p> <p>Cuando se les preguntó sobre sus motivaciones para empezar sus emprendimientos sociales los emprendedores sociales mencionaron que tuvieron contacto con comunidades desafiantes, además mencionaron la necesidad de sentir que estaban “contribuyendo” con algo más y otros afirmaron haber vivido una situación compleja en el entorno familiar o comunitario</p> <p>Por otro lado, al comparar las motivaciones de los emprendedores sociales y comerciales mexicanos, Conway Dato-on y Parris (2014) se identificaron algunas diferencias interesantes; mientras que los primeros buscan valor social, los últimos buscan creación de riqueza.</p>
--	--	--

Fuente: Elaboración propia con datos de Conway Dato-on y Parris, 2014 y la implementación del modelo metodológico 2018.

Continuando con la discusión basada en los resultados obtenidos del proceso de intervención, el caso de México, específicamente Tijuana, Baja California muestra una cultura paradójica en la cual por una parte se promueve la toma de decisiones independiente y por el otro, se espera control y consenso grupal. Sin embargo, lo que se puede observar es que México se encuentra en una transición hacia una sociedad más individualista pues no se fortalece en los diversos programas de gobierno de atención a los emprendedores, la creación de un modelo económico solidario y sostenible en el tiempo, que permita que muchos negocios sociales hagan parte de la cadena de valor y generen mayor riqueza para el país con su formalización.

Green Street y EY (2014:37) identifican como uno de los desafíos culturales más urgentes que el Emprendimiento Social no se perciba aún como una aspiración para los jóvenes en México, o como una carrera respetable. Posiblemente en relación con la orientación cultural de “corto plazo”, muchos mexicanos aún no comprenden que los impactos del emprendimiento social son a largo plazo. Aunque están presentes tanto las motivaciones personales como las

colectivas, uno de los desafíos culturales del Emprendimiento Social en México es que los mexicanos tienden a demostrar poca tolerancia al riesgo y al fracaso (Hofstede, 2017).

Se concluye que las personas que participa en actividades de emprendimiento social no simplemente se percatan de deficiencias sociales, sino de otros factores y procesos que también afectan sus decisiones. La premisa general que subyace a este capítulo la variable específica del contexto tiene una influencia significativa en el desarrollo y fortalecimiento (debilitamiento) de los ecosistemas de los Emprendimientos Sociales, mediante su impacto en la construcción del perfil de los emprendedores sociales.

Por otra parte, el tema del liderazgo en el entorno de los emprendedores ha sido estudiado por algunos autores, en este caso particular el tema liderazgo ha sido demasiado importante para el logro de los objetivos de la primera fase de implementación del modelo metodológico. El liderazgo se ejerce en el contexto de una situación, es decir, no existe por sí mismo sino que una persona asume el rol de líder frente a un problema y busca proponer soluciones, comunicando así los valores que para él o ella resulta importante. Por la complejidad de los problemas, ese líder necesita habilidades interdisciplinarias, pues para lograr los objetivos conviene conocer y desarrollar capacidades en múltiples dimensiones, como la administración, la política, la sociología y la comunicación. Algunos mitos en torno al liderazgo y quién lo ejerce son que los líderes nacen, no se forman o desarrollan; que el líder es aquel que ejerce una función de poder o jerarquía; que se requiere carisma para serlo y que existe una fórmula probada para liderar a otros de manera efectiva.

En la actualidad se sabe que los líderes no nacen con características o habilidades de liderazgo y que este se da en todos los niveles de la organización (Gardner, 1990). En organizaciones formales, el liderazgo se practica entre problemas y contingencias masivas, pero también se ejerce en el ámbito individual y de manera privada; trasciende las disciplinas, los sectores y se construye socialmente. Implica la interacción de dos o más miembros de un grupo respecto a una situación; ocurre cuando alguno de ellos influye para que se modifiquen los motivos, las conductas y las competencias de otras personas. No existe de manera tangible, no obstante, es posible identificarlos y describirlo cuando tomamos como base las interacciones sociales; es un constructo social que suele representarse con base en percepciones y creencias que los individuos tenemos y que van definiendo la manera en que describimos la realidad (Dungan, 2017).

Es común que los términos líder y liderazgo se confundan, por lo que es importante empezar por definirlos, tomando en cuenta que, dado el creciente interés en el tema, hay cientos de definiciones publicadas sobre estos conceptos (Rost, 1991). El líder es la persona que con frecuencia ejerce un rol de autoridad, formal o informal, y que con sus acciones ejerce influencia sobre un grupo. James MacGregor Burns (1978) definió el liderazgo como el trabajo de un líder que induce a sus seguidores a tomar acción, en relación con un objetivo que representa los valores tanto del seguidor como de quien dirige. Las definiciones contemporáneas del término liderazgo lo describen como un proceso relacional y ético de un grupo de personas cuyos esfuerzos colectivos buscan alcanzar un objetivo común (Heifetz, 1994; Komives, Lucas y MacMahon, 1998). Se manifiesta de muchas formas y puede analizarse y adaptarse a situaciones diversas. Es un proceso que resulta de las relaciones entre personas interesadas en promover un cambio. Analizando como un proceso entre individuos y grupos, el liderazgo lleva implícito un compromiso con la ética, la credibilidad y la integridad como bases para la confianza y la relación entre las personas.

Una crítica a estas teorías tradicionales o iniciales de liderazgo es que no consideraron las condiciones del contexto o los factores particulares de la organización donde el líder se desenvuelve. Surgieron entonces estudios diversos para analizar la influencia del contexto situacional y explorar la idea de que hay ciertos comportamientos que son más efectivos que otros, dependiendo del problema o la situación; así, aparecieron las teorías situaciones o de contingencia (Fiedler, 1967; Hersey y Blanchard, 1988) y las del liderazgo carismático, que se enraíza en las características del líder, como habilidad para inspirar y entusiasmar a sus seguidores, argumentando que este tipo de interacción produce mejores resultados que el uso de autoridad o poder (Conger y Kanungo, 1987; House, 1877); la teoría del liderazgo transformacional, lo define como un proceso relacional e interactivo que produce un cambio tanto en el líder como en sus seguidores y que, además, impacta positivamente en los logros o resultados de la organización (Bass, 1985; Burns, 1978); y la teoría del caos, que lo define desde una visión sistémica, con los problemas complejos de un mundo donde el cambio es constante y el control no es una opción. Enfatiza la necesidad de una relación franca y abierta entre líder y sus seguidores porque es a través de los procesos de influencia, del modelaje de los valores y del ejemplo que se van logrando los objetivos en grupo. El proceso de interrelación entre líder y seguidores incrementa los niveles de motivación mutua, logrando que los seguidores se conviertan en líderes y los lideres sean, además, un modelo a seguir por sus ideales y valores de justicia, paz, humanismo, y libertad (Yukl, 1994).

Ahora bien, que pasa en el contexto mexicano y con base en la experiencia obtenida, los numerosos retos económicos, sociales y políticos que vive el mundo demandan empresas y organizaciones sustentables, que además de competir en el mercado global y promover el desarrollo económico, persigan fines sociales, defiendan el cuidado del planeta, incentiven una mayor igualdad y creen nuevas oportunidades para los que menos tienen. En el contexto local, encontramos que también es complejo con los niveles de pobreza y desigualdad que afectan a poco más de la mitad de la población, que colocan al país entre los más desiguales del mundo (Esquivel, 2015). Resolver los problemas e impulsar el crecimiento económico y el desarrollo del país es una tarea enorme que precisa el involucramiento y la participación de todos los ciudadanos y de los diferentes sectores. Los indicadores macro y micro económicos del país son relejo de las múltiples necesidades de las comunidades y familias a nivel local y estatal; numerosas historias de pobreza, carencias y falta de oportunidades se presentan a diario en el contexto local, muchas de estas no son escuchadas ni resueltas, otras como los casos evaluados tratan de salir adelante creando oportunidades en el camino para poder tener una mejor calidad de vida. Sin duda, lo que se evidencia en la actualidad es que día a día los individuos tienen que enfrentar retos y condiciones del ecosistema social que los impulsa a ser emprendedores sociales y resolver sus propios problemas como parte del proceso de desligue del estado paternalista o benefactor; quienes generan nuevos emprendimiento o innovaciones lo hacen buscando equilibrar la balanza para generar oportunidades y fomentar el desarrollo social para él, su contexto local y para miles de mexicanos. Estos emprendedores sociales son líderes, agentes de cambio, impulsados por intereses y motivaciones propias, pero que también están en busca de soluciones para influir en el contexto y provocar una mejora en las condiciones económicas y sociales.

El emprendimiento social es definido por Zahra y otros autores (2009) como los procesos y actividades que detonan los individuos para descubrir, definir y aprovechar las oportunidades que permitan mejorar las condiciones sociales como resultado de crear o administrar organizaciones de manera innovadora. El emprendimiento social implica entorno, entonces, que un individuo o grupo de persona que ejecuten una visión, se entusiasmen y convoquen a otros a su alrededor con el fin de crearla. De este modo, resulta relevante conocer el liderazgo de los emprendedores mexicanos, cuyas iniciativas promueven y concretan negocios u organizaciones que persiguen un fin social, a la vez que buscan resolver que problema.

Por otra parte, Tracey y Phillips (2007) señalan tres retos que enfrentan quienes apoyan una causa social, a diferencia de otros emprendedores: la administración financiera de su negocio, la necesidad de dar resultados tanto para la causa social como para la comercial y la dualidad de su identidad, en la que coexisten rasgos de una empresa for profit y fines de carácter social. El reto de los emprendedores sociales es entonces administrar la organización y sus recursos, mediando entre las tensiones que surgen de su objetivo social y de la necesidad de asegurar la viabilidad financiera (Smith, Besharov, Wessels y Chertok, 2012). Como lo exponen los autores, el modelo metodológico en todas sus líneas de acción en esta primera fase le apuesta a que los emprendedores trabajen en la organización de su emprendimiento, en la planeación de su administración financiera y en la necesidad de crear cohesión y trabajo en red para aportar por la creación de economías más solidarias en donde todos progresen sin afectar al otro.

La creación y apuesta por un liderazgo estratégico de cambio social, son el enfoque de las teorías más recientes que se centran en organizaciones sociales compactas, sin fines de lucro, que promueven esfuerzos para mejorar las circunstancias de una población determinada. Tienen sus raíces en el humanismo, que aprecia a todos los individuos y sus talentos como recursos para contribuir en la transformación de la sociedad. Este liderazgo estratégico de cambio social opera desde los principios de justicia social y con la visión de incidir en las estructuras para eliminar la existencia de una desigualdad sistémica a largo plazo (Ospina, et al., 2012). Lo que se pretende finalmente es que todos los emprendimientos sociales surjan como empresas o negocios sociales que dan respuesta a necesidades claras en el entorno y que modelan un liderazgo transformador que impulsan a más emprendedores a salir de su zona de confort y temor.

En este análisis y discusión entendemos también que en la actualidad los retos económicos, sociales y políticos actuales demandan empresas y organizaciones sustentables, que puedan competir y sobrevivir en el mercado global, además de promover el desarrollo económico. La mayoría de los emprendimientos sociales analizados en la intervención buscan resolver problemas, persiguen fines sociales, buscan la preservación del entorno, dan la pelea por una mayor igualdad y crean nuevas oportunidades para los que menos tienen. En el contexto Mexicano, caso específico de Baja California se encuentra que es complejo resolver los niveles de pobreza y desigualdad que afectan a la población, por esta y múltiples causas colocan al país entre los más desiguales del mundo, como lo plantea (Esquivel, 2015). Ahora

bien, resolver los problemas e impulsar el crecimiento económico y el desarrollo local es un trabajo que se requiere del involucramiento y participación de todos los ciudadanos y de los diferentes sectores gubernamentales y no gubernamentales. Las múltiples necesidades de las comunidades y familias a nivel local y estatal, son el recuento de numerosas historias de pobreza, carencia y falta de oportunidades. Sin duda, los retos que se viven y las condiciones del entorno social son el motor que impulsa a los emprendedores sociales; hombres y mujeres que empiezan una innovación o emprendimiento buscando equilibrar o mejorar la balanza para generar oportunidades y fomentar el desarrollo social. Estos emprendedores sociales (los intervenidos con el modelo) son líderes, agentes de cambio, impulsados por intereses y motivaciones propias, que indirectamente resuelven o dan soluciones para influir en su contexto y tratar de mejorar las condiciones económicas y sociales.

Según Zahra (2009) el emprendimiento social son los procesos y actividades que realizan los individuos para descubrir, definir y aprovechar las oportunidades que permiten mejorar las condiciones sociales como resultado de crear o administrar organizaciones de manera innovadora. El emprendimiento social implica como el individuo o grupo de personas ejecutan una visión entusiasta y convocan a otros a su alrededor para darle cumplimiento o crearla. De este modo, es importante reconocer que el liderazgo en los emprendedores hacer que se promueva iniciativas y concreten negocios sociales u organizaciones que persiguen un fin y resuelven problemas de sus entornos. Cabe aclarar que parte de los resultados de la intervención es haber determinado que muchos de los líderes de estas colonias poseen cualidades importantes para el desarrollo de sus emprendimientos, dichas cualidades son la inteligencia, visión, determinación, un poco de inteligencia emocional, motivación, empatía y habilidades sociales.

Otro de los puntos importantes a resaltar en este análisis de la intervención, como lo menciona Tracey y Phillips (2007), quienes señalan que los individuos que apoyan una causa social, un emprendimiento tiene problemas con la administración financiera de su negocio, pues la necesidad primaria es dar resultados para su causa social, como la familiar o la comercial afectando en muchos casos la sostenibilidad del emprendimiento o negocio social. El reto para los emprendedores sociales es poder lograr ese punto de equilibrio en la administración y desarrollo organizativo de su negocio y de los recursos, mediando entre las tensiones que surgen de su objetivo social y de la necesidad de asegurar su futuro y su viabilidad financiera.

Ahora bien, muchos emprendedores no consideran sus negocios como algo rentable, pero se debe hacer ver que la rentabilidad es el deber ser de un emprendimiento, la vinculación con proyectos y necesidades de impacto social impulsa el cambio y permite que adopten como misión el deseo de crear un valor social con lo que hacen, mezclado con el valor económico que les permite alcanzar su proyecto. Por tanto, se busca con la capacitación contribuir a crear un tipo de líder que se involucre en un continuo proceso de innovación, adaptación y aprendizaje, que actúe además con tenacidad sin limitarse a las formas existente o a los recursos que tiene a la mano para cumplir con sus propios objetivos.

5.3. Panorama internacional:

Como parte del proceso de análisis se realizó una estancia en Glasgow Caledonia University-Centro Yunus, con el fin de analizar el proceso de innovación y emprendimientos sociales en Reino Unido. Se tuvo en cuenta los siguientes tópicos, según la experiencia de Investigadores:

Cuadro 5: tópicos de entrevistas

<p>Que impacto tiene el liderazgo al interior de las empresas sociales</p> <p>Innovación social y empresa social-relación con las políticas sociales y públicas</p> <p>Modelo de asociación pública estratégica</p>	<p>Michael Roy</p>
<p>Empresa social rural</p> <p>Empresa social y la salud</p> <p>Empleo- economía social- emprendimiento-mujeres</p>	<p>Simón Tesdeale</p>
<p>La empresa social puede abordar la exclusión: potencial y limitación</p> <p>Grupos de autoayuda experiencia Escocia- India</p> <p>Redes y ecosistemas de las empresas sociales</p>	<p>Micaela Mazzei</p>
<p>Papel de la empresa social en la salud y como se da la asistencia social- Que tan importante son los entornos colaborativos</p>	<p>Francesca Calo</p>
<p>Microfinanza y Migración</p>	<p>Enrico Bellazzecca</p> <p>Fatimalbraim</p>

Fuente: Elaboración propia con base en artículos publicados por los investigadores.

Según lo abordado con el profesor Michael Roy la salud es uno de los temas importantes a examinar en los emprendedores sociales de Reino Unido, pues está inseparablemente conectada a las condiciones políticas sociales y económicas subyacentes. Se ha identificado una variedad de "determinantes sociales de la salud", que incluyen la distribución del ingreso y el ingreso; educación, desempleo y seguridad laboral; empleo y condiciones de trabajo; el desarrollo de la primera infancia; inseguridad alimentaria; alojamiento; exclusión social; redes de seguridad social; y el acceso y la calidad de los servicios de salud. En vista del bajo acceso a la salud los individuos son capaces de generar emprendimientos para mejorar la calidad de vida, sin embargo, la brecha es muy grande en los ingresos de las personas.

La distribución social de la salud no es un fenómeno natural, sino el resultado de una "combinación tóxica de políticas y programas sociales deficientes, economía desleal y mala política". Una cuarta parte de los ciudadanos de Glasgow se definen como "privados", con brechas de esperanza de vida. En el caso de México, la esperanza de vida es baja por cuestiones de pobreza y de violencia lo que indica un factor diferenciados entre los dos contextos analizados.

En la actualidad hay estructuras injustas en la sociedad que son culpables de las desigualdades en salud, impulsadas por la forma en que organizamos la economía, que actúa para producir y reproducir las desigualdades a través de procesos como alienación y explotación. Al reflexionar sobre la inequidad en salud en relación con su propio trabajo sobre las capacidades y la justicia social, el profesor Roy considera que cualquier concepción de justicia social que acepte la necesidad de una distribución justa, así como una formación eficiente de las capacidades humanas, no puede ignorar el papel de la salud en la vida humana y las oportunidades que las personas, respectivamente, tienen para lograr buenos resultados

Utilizar el comercio en el mercado como un medio para un fin -la salud y el bienestar de las personas y las comunidades, estas son prácticas a la que se apuesta en los gobiernos actuales. La economía solidaria en América Latina, es una prácticas a menudo se presentan como nueva, particularmente cuando se etiqueta como "empresa social" o "emprendimiento social". Sin embargo, mientras ciertas etiquetas entran y salen de la moda, las prácticas en sí mismas son muy antiguas. Para mejorar la salud y reducir la desigualdad en salud hay que invertir más para aumentar la participación en la fuerza laboral, mejorar la educación y reducir la desigualdad de ingresos.

No se puede dejar de lado que las organizaciones pueden tener un impacto en la salud de diversas maneras: pueden ser un buen mecanismo para mejorar las habilidades y la empleabilidad, lo que conduce a una mayor autosuficiencia y estima; pueden reducir la estigmatización, en particular de los grupos marginados; y pueden trabajar para construir capital social y mejorar los comportamientos de salud, todo lo cual puede contribuir a la salud y el bienestar general. Todas las economías son, o deberían ser, "sociales"; y la salud y el bienestar debería ser un producto de la forma en que nuestra economía y la sociedad se organizan.

Incorporar empresas sociales e innovaciones sociales efectivas y sostenibles dentro de los sistemas institucionales políticos establecidos para brindar servicios locales de bienestar, permite que las innovaciones sociales y las empresas sociales puedan cumplir las expectativas al abordar los importantes desafíos que enfrentan los sistemas de bienestar. Se podría pensar que la empresa social es una forma diferente de cambiar bienes y servicios basados en valores compartidos. Por tanto, es necesario apoyar la economía local para contribuir con el desarrollo de una comunidad desfavorable.

La reinención de la empresa social, tiene una conexión adicional entre la base de valor de la empresa social (o la forma en que "hace negocios") y sus impactos. Es una economía donde los "valores" se vuelven cada vez más importante por tanto es fundamental mantener un entorno ambiental seguro y agradable en las empresas sociales para generar mejoras en la salud.

Micaela Mazzei: Lo que buscan sus estudios es comprender la diferencia entre la importancia del "lugar" en la configuración de las redes sociales locales económicas. Esto significa que para que las empresas sociales puedan lograr un crecimiento o mejor desarrollo dependen del contexto en el que nacen y operan, además puede influir la cultura, la ubicación de la ciudad, las mismas instituciones para que se dé un desarrollo o crecimiento de la empresa social.

Ahora bien, la profesora expone que los determinantes locales pueden dar forma a las economías locales, estos tienen unas contribuciones específicas: diferencia entre y dentro en términos de incidencia, las formas de organización y membrecía, la confianza en las finanzas privadas, los entornos de financiación, participación de la autoridad local y organizaciones de apoyo, las identidades, los valores, la confianza y la cohesión social.

En ese sentido, para cumplir ciertos objetivos sociales ambientales/económicos, las organizaciones experimentan con variedad de prácticas económicas disponibles por ellos. Desarrollando redes híbridas de relaciones con otros actores sociales, organizaciones y firmas. En el marco de la economía diversa están o se dan por la diversidad contextual-donde están localizados, las interacciones ocurren entre actores, instituciones y redes que se derivan de la cultura, el legado y la historia de un lugar: contexto de influencias. Eso quiere decir que el contexto socioeconómico, la naturaleza de las redes de apoyo y la actitud del gobierno local, son factores en juego en el desarrollo y éxito a largo plazo de las organizaciones de economía social. El perfil de algunas empresas sociales activas se centró en el tema ambiental (Manchester) el concepto de empresa social llegó en forma de activismo político basado en la gestión ética y de conciencia ambiental, la participación comunitaria, la distribución voluntaria y comunitaria del sector, la infraestructura social y el capital social-cohesión fueron adoptando un enfoque *laissez faire* hacia otras formas de compromiso económico.

No obstante, las diferentes geografías económicas han moldeado las diversas expectativas del papel de la empresa social y su institucionalización. Por una parte, ésta alinearse a las políticas y depender de ellas o trabajar la cultura del activismo político. Cada localidad ofrece diferentes incentivos a las organizaciones en términos de elección institucional como de oportunidades para el desarrollo. Los factores contextuales para el desarrollo y consolidación de la empresa social tienen que ver con las “personalidades” de los individuos claves involucrados, el tipo de financiación y la disponibilidad de soporte. Por eso se alienta a trabajar bajo una visión colectiva pero cada lugar es diferente en proporcionar oportunidades para la que la empresa social emerja basada en las redes de apoyo, las instituciones, la cultura es diferentes de un lugar a otro, por tanto, es importante la comprensión del contexto, no solo de reino unido sino de otros países.

Para la investigadora Francesca Calo, evaluar las pruebas que respaldan el papel de la empresa social en la salud y la asistencia social, permite que la empresa social pueda ser introducida en un entorno competitivo orientado hacia el mercado como un sustituto de los servicios de propiedad pública, especialmente en el cuidado de la salud. En el Reino Unido, la evidencia de este movimiento parece derivarse de casos de estudio en los que la empresa social opera en colaboración, en oposición a la competencia - con servicios de propiedad pública-. En la revisión sistemática se demuestra que no hay evidencia para apoyar el rol de la empresa social como sustituto de los servicios de propiedad pública. Sin embargo, hay

evidencia para mostrar que cuando la empresa social opera en un entorno colaborativo, se pueden lograr mejores resultados, como la conectividad, el bienestar y la confianza en uno mismo.

Según el profesor Simon Tesdeale, se ha prestado mucha atención global al concepto de empresa social. Sin embargo, más allá de la noción de comercio con un fin social, hay poco consenso en cuanto a lo que es o hace una empresa social. La literatura académica existente ha proporcionado una sorprendente variedad de definiciones y explicaciones para su aparición. Esto se debe a que la etiqueta empresa social significa diferentes cosas, para diferentes personas en diferentes contextos y en diferentes momentos en el tiempo. Esta confusión conceptual se refleja entre practicantes. A una amplia variedad de tipos de organizaciones se les ha atribuido la etiqueta o han tratado de reclamar la etiqueta por sí mismos. Utilizando el ejemplo del Reino Unido, donde la empresa social ha sido fuertemente promovida y apoyada como un sitio para la intervención de políticas. Esto mejora la comprensión de un concepto fluido y controvertido construido por diferentes actores que promueven diferentes discursos conectados a diferentes formas organizativas. Además, la importancia de la creación del empleo a través de la economía social y el emprendimiento tiene como referente el tema de género, es decir, como el liderazgo de las mujeres, empleo y participación en el tercer sector y empresas sociales ha permitido un desarrollo importante de nuevas innovaciones.

Por otra parte, la profesora Olga Biosca, explica que los servicios no financieros en microfinanzas Las microfinanzas han sido mundialmente reconocidas como un poderoso instrumento para el alivio de la pobreza. Durante las últimas décadas, los programas microfinancieros han demostrado ser una exitosa adaptación a las imperfecciones de los mercados de crédito. Estos programas han favorecido la inclusión financiera, reduciendo las restricciones en el acceso al crédito que sufre la población de escasos recursos. De esta forma, se ha incrementado la capacidad de los más pobres de acceder al capital productivo lo que, consecuentemente, ha contribuido a romper el círculo vicioso de la pobreza, que se perpetúa como consecuencia de un bajo nivel de ingresos que suponen inversiones de monto reducido y de escasa rentabilidad. No obstante, abundan casos en los que los profesionales del sector no han limitado sus actividades al ámbito financiero, sino que han desarrollado programas holísticos o integrales en los que el microcrédito aparece ligado a programas de educación, salud, nutrición u otros tipos de servicios de carácter no financiero. Desarrollados en paralelo

con los productos microfinancieros, estos programas no financieros son de naturaleza extremadamente heterogénea. Una categorización simplificada los dividiría en, por una parte, servicios sociales, incluyendo, entre otros, la educación en higiene y salud preventiva, cuidados de salud materno-infantil, alfabetización, cursos de idiomas, asesoría legal y otros tipos de orientación personal y profesional y, por otra parte, los servicios relacionados con la actividad económica en cuestión. En esta última categoría se engloban los servicios de capacitación técnica en el ámbito del negocio, financiero, o los relacionados con la producción y la cadena de distribución. Estos servicios no financieros (SNF) han sido ofrecidos a nivel mundial por distintos tipos de instituciones micro-financieras (IMF), aunque las más frecuentemente asociadas a los mismos han sido aquellas con metodologías de grupo solidario o banca comunal como ProMujer en Latinoamérica o BRAC2 en Asia.

En la actualidad, los distintos esquemas de colaboración entre una variedad de actores especializados han promovido el desarrollo y la ejecución de un número creciente de programas no financieros de alta calidad dirigidos a micro-prestatarios. Sin embargo, la evidencia empírica en la literatura del desarrollo económico sobre el impacto de estos servicios es muy limitada (Armendáriz y Morduch, 2005). Esto se debe, en parte, a las dificultades para obtener bases de datos que permitan una evaluación rigurosa, pero también a que son escasos los estudios que afrontan las dificultades metodológicas propias de los análisis de impacto, como corregir errores en la estimación derivados de la participación endógena y del acceso no aleatorio a estos programas.

CONCLUSIONES Y PROPUESTA

En este contexto en donde el espíritu emprendedor hace falta, es ahí en donde se debe idear la forma de satisfacer necesidades, para ello se requiere contar con un sistema de opciones informativas, tecnologías, sistemas organizativos, que aumentan la credibilidad sobre el futuro. Éste es el contexto más apropiado para convertir una idea en realidad, ésta es la esencia de todo emprendedor: la capacidad para buscar oportunidades, elaborar proyectos y analizar los insumos indispensables para llevarlos a cabo. La clave del éxito radica en encontrar la vinculación más adecuada entre tiempo y oportunidad, de manera que la obtención de recursos para ser un agente satisfactor de necesidades se realice con menor incertidumbre.

Es importante resaltar que los modelos creados para el apoyo a los emprendedores sociales, deben tener en cuenta ciertas características fundamentales que les permitan ser aplicables y generen un impacto real en los microempresarios. Lo anterior quiere decir: que es importante tener en cuenta el contexto social y económico de los emprendedores/innovadores sociales, el pensamiento individual y colectivo, la toma de decisiones, la capacidad de liderazgo, el trabajo en equipo, la visión del emprendedor, la capacidad organizativa y financiera, el trabajo en la mentalidad de crecimiento, pues todos estos elementos claves pueden llegar a potencializar los emprendimientos a un nivel que impacten en los escenarios económicos a nivel local, posteriormente regional y nacional.

Los modelos de intervención a microempresarios deben replantearse y ajustarse a las realidades de quienes emprenden, sabemos que muchos de ellos son personas o grupos de escasos recursos que buscan mejorar una situación problemática de sus entornos. Por lo tanto, los gobiernos deben enfocar sus esfuerzos en crear procesos sostenibles de desarrollo de capacidades con los emprendedores. No basta con crear convocatorias con poca regulación y ardua exigencia de papeleos y trámites para este tipo de personas (emprendedores sociales), pues muchos no tienen las habilidades (se pueden fortalecer con programas de capacitación) y no cuentan con los recursos tecnológicos para acceder a plataformas y programas específicos que les permite acceder a recursos. Lo ideal es que se desarrollen políticas pública y programas enfocados a la educación comunitaria (desarrollar habilidades de emprendimiento e innovación) como lo expone Paulo Freiri (1960) en su modelo de desarrollo comunitario, así poder articular proyectos y programas que generen un mayor impacto en esta población.

Es importante elaborar proyectos o programas que permitan la potencialización de las capacidades de los emprendedores sociales, uno de los elementos a destacar de esta intervención y del análisis documental de la tesis, es que muchos emprendedores inician una idea de negocio como forma de resolver un problema, pero además lo hacen desde la experiencia e intuición, ninguno de ellos (los participantes) en este caso particular saben cómo volver su negocio más sostenible y como lograr su crecimiento e inserción en la cadena de valor. Un elemento clave es el desconocimiento en materia financiera, sumado con la toma de decisiones inadecuada que los lleva a endeudarse, tomar malas decisiones hasta el punto de perder su emprendimiento o negocio social.

Por otra parte, ésta el tema de crear economías colaborativas como fuerzas transformadoras. El impacto de las plataformas digitales colaborativas ha puesto presión sobre las instituciones y regulaciones de sectores importantes en la economía de países de la región, propiciando el ingreso de nuevos competidores y la institucionalización del empleo con un impacto social, por tanto se recomienda que la política pública este dirigida a propiciar una transición positiva que permita potenciar los beneficios de los nuevos modelos de negocio social de manera inclusiva, que readapte las capacidades laborales necesarias para ajustarse al cambio disruptivo innovador.

Es importante resaltar que para los nuevos modelos de desarrollo económico en México, un elemento a tener en cuenta desde el análisis teórico de esta tesis, es el postulado de Richard Thaler sobre la economía del comportamiento (behavioral economics), que ha tomado fuerza como un instrumento para crear políticas públicas que se adapten a la manera de pensar y tomar decisiones de los ciudadanos. lo que busca este postulado es comprender el raciocinio de las personas de una manera más “humana” para crear modelos económicos que sean más reales y menos adaptativos, entendiendo que las personas, individuos y emprendedores actúan de una u otra manera (no es siempre racional) con base en diferentes sesgos.

Este postulado también permite analizar el comportamiento de los emprendedores y de sus decisiones, esto nos lleva como instituciones formadoras o generadoras de proyectos, entender el porqué de sus acciones, de sus emprendimientos y del fracaso de algunos de estos. Todo lo anterior se debe a que muchas veces los emprendedores sociales actúan por impulso o por obtener una ganancia momentánea, dejando de lado la posibilidad de hacer crecer su negocio de una forma sostenible impactando de manera positiva su realidad y su entorno. Tiene que

ver con que los investigadores comprendamos que cada individuo toma sus decisiones de manera “razonal” dependiendo de su contexto, cultura, situación psicosocial y emocional que lo orienta a reaccionar o buscar el beneficio de una forma específica, puede que ese “beneficio” no sea el más indicado para cambiar su situación. Eso lo deben tener en cuenta las instituciones que realizan proyectos con los emprendedores y que de ninguna manera les permiten conocer sus realidades, solo llegan a imponer modelos de otros contextos sin tomar en cuenta estos aspectos.

Los nuevos modelos gubernamentales, institucionales deberán tener en cuenta los Bonos Sociales como una de las tantas herramientas para poder contribuir con el cambio y como la generación de emprendimientos. Este es un tema excluido o poco nombrado en la agenda de los países Latinoamericanos, pero en la recopilación de datos en el centro Yunus Glasgow sé hacer referencia a esta propuesta financiera. Los bonos de impacto social, son un vehículo financiero que permite canalizar recursos de inversionistas privados para la financiación de proyectos (cosa que en la actualidad no se hace o poco se menciona, en el caso Tijuana) públicos de interés social.

Como resultado de este otro concepto clave, lo que se busca en el futuro próximo y hace parte de esta reflexión, es que ayude a resolver cuatro problemas de los actuales programas de generación de empleo y formas de apoyar los emprendimientos. Estos cuatro problemas a erradicar son: el primero es, la canalización de recursos privados (muy poco se habla) para atender problemas sociales. El segundo es, la construcción de una infraestructura de datos sobre costos, procesos y resultados de los diferentes proyectos realizados por el gobierno (no se hace), que permitan tomar mejores decisiones adecuadas. El tercero es, atraer una nueva manera de operar por parte de las entidades públicas, se promueve una cultura del monitoreo y evaluación de resultados y otorga la flexibilidad para ajustar intervenciones a la medida de las necesidades de los beneficiarios. El cuarto y último, abrir un espacio para la innovación en política social, lo que permitiría abrir un espacio propicio para innovar, ensayando nuevos modelos de intervención y evaluando su costo-efectividad antes del escalamiento.

Un reto, seguramente no exclusivo para México, tiene que ver con la forma en que se puede generar un ecosistema de innovación y emprendimiento más inclusivo y abierto que permita una mayor diversidad socioeconómica de los emprendedores. Al respecto, es crucial generar programas de apoyo al emprendimiento nacional, a través de universidades, incubadoras e inversores, entre otros, para que se genere un entorno a nivel nacional que permita el desarrollo de modelos de emprendimiento autóctonos.

Otro de los grandes retos del emprendimiento y la innovación en México es poder desarrollar mercados regionales que, aprovechando características comunes en lenguaje y cultura, generen más oportunidades de negocio para modelos de Economía solidaria en la región y faciliten la expansión regional de los mismos. En esta línea, entidades como la Asociación de Emprendedores de América Latina (ASELA) están buscando facilitar la conexión entre emprendedores de la región y promover una mayor democratización del emprendimiento y la innovación mediante políticas públicas que simplifiquen la operación de los emprendedores. Del mismo modo, iniciativas regionales como las derivadas del Grupo Técnico de Innovación en el marco de la Alianza del Pacífico, están procurando activamente generar mecanismos de financiamiento regional para los emprendedores que les permitan ampliar su mercado en la región más allá del país de origen.

Por otra parte, cabe destacar que la economía colaborativa permite pensar en un emprendimiento a varios niveles y ofrece por ello un potencial enorme para la generación de ingresos. De entrada, habrá una minoría de creadores y gestores de empresas nacientes; en segundo lugar, estarán aquellos que puedan gestionar a nivel local la presencia de una marca global (de modo similar a una franquicia o siendo embajadores locales), y por último, será la oportunidad de que la gran mayoría se convierta en micro-emprendedor. Este último caso permite que las personas sean pares productores en las plataformas y generen ingresos ofreciendo sus bienes o realizando servicios.

La Economía solidaria podría llegar a constituirse, mediando las intervenciones oportunas, en una herramienta central para solucionar algunos de los problemas a nivel local, regional y nacional. En particular, los principios básicos de colaboración y apertura sobre los que se basa la Economía solidaria son elementos que pueden generar nuevas estrategias en la lucha contra la desigualdad social y económica que es seguramente el principal reto que enfrenta la región. Otro ámbito donde la Economía solidaria puede ser muy relevante para la región es en la promoción de la economía formal. La informalidad de la economía en México es otro de los grandes problemas en los cuales la economía solidaria puede ayudar a resolver.

Se deben incluir en los planes nacionales, estatales y municipales la investigación e innovación social que ayude a pensar en cómo resolver situaciones de pobreza, creando los incentivos necesarios para un desarrollo sostenible. Sin dejar de lado la cooperación entre universidades, empresas, ONG y gobiernos que contribuyan a una mejor comprensión de esas necesidades sociales locales, aprovechando a la universidad como ese actor que puede ser intermediario en el entorno conflictivo entre las instituciones y los emprendedores, con su intervención pueda ayudar a generar proyectos de mejora y disminución de la desigualdad.

La idea es crear marcos de colaboración entre grupos de investigación y ONG, empresas y universidades, programas de capacitación y prácticas sociales, esto puede contribuir con la promoción de ecosistemas de innovación multidisciplinar que contribuyan a la resolución de problemas específicos.

PROPUESTA

CENTRO YUNUS TIJUANA-UABC

MISIÓN

Centro de atención y generación de acciones
Para fortalecer e impulsar los Negocios Sociales
Que contribuyan a la resolución de problemas
(Mitigar la pobreza educación, medio ambiente,
salud y bienestar social)



A través de:

- Actividades emprendedoras y solidarias.
- Investigación orientada a diversas problemáticas



¿Qué se puede generar?

- Campañas integrales de combate a la pobreza
- Redes de economía solidaria
- Programas académicos de investigación.

VISIÓN

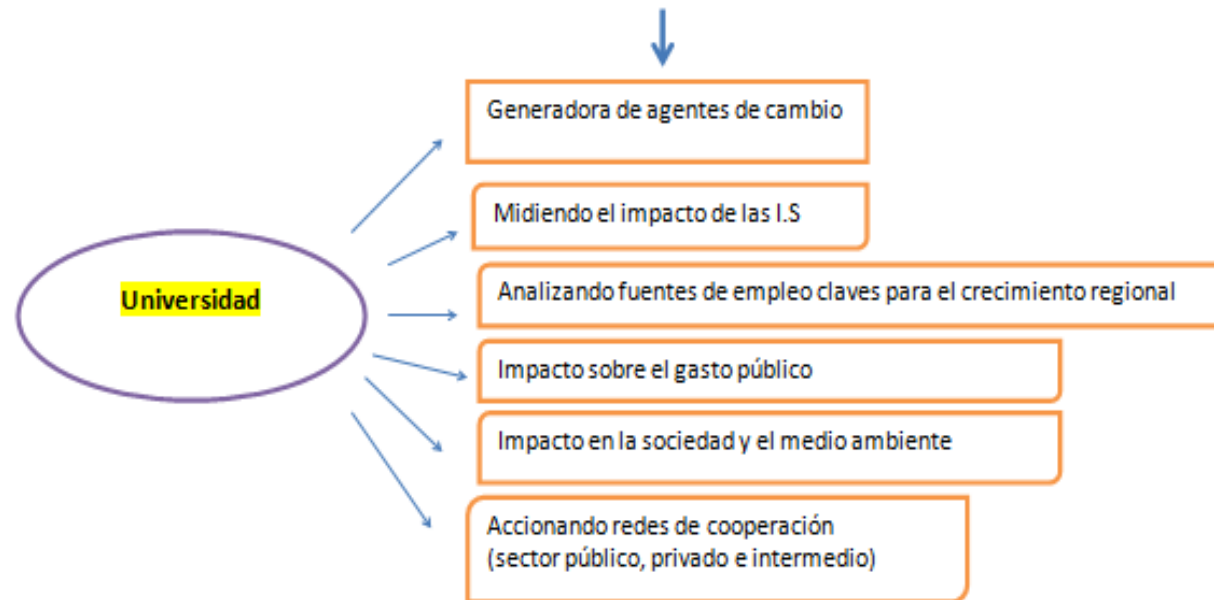
Ser un centro de alto nivel de
intervención e investigación para el
desarrollo social



¿Qué se puede generar?

Relaciones productivas entre
instituciones, los negocios sociales
tipo I y Tipo II, organizaciones
públicas o privadas en México y el
mundo.

¿QUÉ SE ESPERA DE LA UNIVERSIDAD?



Los investigadores del C.Y. Tijuana deberán tener claro el cómo medir el impacto? (generado por el ecosistema emprendedor en la actualidad.

- A) Tipos de problemas a analizar (tener en cuenta: el contexto, la ciudad, la población, etc)
- B) La población a atender
- C) El nivel de impacto
Directo, indirecto, sistemático o de incidencia

Teniendo en cuenta la relación entre:

Pobreza
Desigualdad
Políticas Públicas
Salud
Medio ambiente

TRES LÍNEAS DE ACCIÓN DEL CENTRO YUNUS TIJUANA-UABC

MICROFINANZAS	NEGOCIO SOCIAL	ECONOMÍA PARA LA SALUD (ECONOMÍA DE LA SALUD)
<p>Objetivo: Investigar el potencial del microcrédito como promotor del emprendimiento social y el bienestar. (México tiene una política muy amplia ligada al apoyo microempresaria, es hora de medir el impacto para promover nuevas políticas Públicas).</p> <p>Tópicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué papel juega el microcrédito en el desarrollo empresarial, en el bienestar social y en el crecimiento económico Local/Nacional en México, Tijuana? • ¿Cuál es el impacto del acceso al crédito y de las ayudas a emprendedores en su economía, la salud y el bienestar de los emprendedores? <p>=(medio ambiente, salud, inclusión en cadenas productivas, etc)</p> <p>Se debe tener en cuenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Es importante una microfinanciera Tipo I para desarrollar programas ligados a la investigación. Ej: 	<p>Objetivo: investigar el potencial de las empresas sociales como generadoras de bienestar social.</p> <p>Tópicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo los ingresos de las personas y las circunstancias generales influyen en la salud y el bienestar? • Evaluar nuevos enfoques para el desarrollo social, actuando junto a sectores públicos y privados <p>-¿Cómo la generación de emprendimientos y negocios sociales mejora la calidad de vida de la población en un entorno migrante? (caso específico de Tijuana)</p> <p>-¿Se generan cambios o microcambios en la cadena productiva con la inclusión de nuevos emprendimientos?</p> <p>-¿Cuáles son las I.S. generadas en el entorno transfronterizo que responden a problemáticas sociales ambientales y de creación de economías más solidarias?</p> <p>Líneas de Trabajo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Desarrollar métodos para evaluar el impacto de la empresa social. 	<p>Objetivo: Construir nuevos conocimientos sobre el bienestar y justicia distributiva en el entorno globalizado y transfronterizo.</p> <p>-Que sucede con la asignación de recursos y asistencia social (zona transfronteriza).</p> <p>-Inclusión del migrante en sistemas laborales o de producción.</p> <p>-Afecta las transnacionales en la economía, la salud y bienestar de la población transfronteriza (migrante)</p> <p>-Asentamientos migrantes y la conformación de espacios económicos. (salubridad, vivienda, educación, ingresos)</p> <p>-Población deportada, acceso a trabajo, vivienda y salud (muchos casos de drogadicción y mafias).</p> <p>Tópicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salud y bienestar • Seguridad alimentaria • Acceso y apoyo a migrantes • Acceso al agua • Producción orgánica

<p>(COMPARTAMOS)</p> <p>➤ Buscar apoyos para el desarrollo de investigaciones con otros actores socio-políticos.</p> <p>Líneas de trabajo Creación de plan de negocios Asesoramiento a negocios sociales Vinculación de proyectos a incubadora</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2) Estudios cualitativos y evaluaciones comparadas. (políticas creadas y fondos de emprendimiento) 3) Comprender las condiciones bajo las cuáles inician los emprendimientos sociales y como responden a los desafíos. 4) Integración migrante para la creación de negocios sociales y economías solidarias. 5) Impacto de los negocios sociales en Tijuana. 6) Implementación de metodología de emprendimiento social 	<ul style="list-style-type: none"> • Salud de emprendedores • Negocios sociales que ofrecen servicios <p>Línea de trabajo PROGRAMA-CRÉDITO CON EDUCACIÓN Y BIENESTAR</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Acceso a microcreditos 2) Programa de servicios no financieros (ofrecidos en paralelo a los M.C.) 3) Salud en los emprendedores y sus familias 4) Desarrollo de negocios 5) Asesorías legales 6) Mentalidad de crecimiento 7) Mercadeo-Marketing <p>TODO DEBE SER TRANSVERSAL CON OTRAS FACULTADES Y CON LAS DEMÁS LÍNEA DE TRABAJO</p>
--	--	---

PENSAR EN EL CENTRO YUNUS TIJUANA CÓMO?

Generador de proyectos de investigación en torno a:

Poder incidir en la Política Pública Local

- Entender la interacción dinámica entre el ingreso, la pobreza, las Políticas Públicas y la Salud a través del impacto que tiene el microcrédito y las ayudas del gobierno a las empresas y empresas sociales (tipo I y tipo II) en México.
- Aumentar la capacidad de la investigación
Trabajar con metodos mixtos y enfoques adecuados al contexto local.
 - Metodos cuanti-cuali a profundidad
 - Diarios financieros+entrevistas
 - Método Q-otros
- Realizar Redes de co-investigación-alianzas
- Equipo multidisciplinar para realizar acciones transversales

Crear microfinanciera Tipo I

- ✓ Recurso de cooperación
- ✓ Recurso del Estado
- ✓ Buscar otros fondos

Preguntas que surgen:

1. Ser un centro de investigación (tener claro el recurso para poder realizar las diferentes investigaciones)
2. Ser un centro de investigación + incubadora de emprendimiento de empresas tipo II (capacitación)
3. Crear microfinanciera Yunus/UABC+ puede tener esencia de una empresa social Tipo I
4. Bajo que figura administrativa debería estar el centro Yunus?
-establecer redes de financiamiento?
-aplicar a convocatorias de gobierno+trabajar metodologías de intervención
5. Vincular empresas transnacionales que tiene o generan impacto en la región (apoyo para N.S.+fondos+microfinanciera)
6. Aporte del nuevo INADEM

Observaciones:

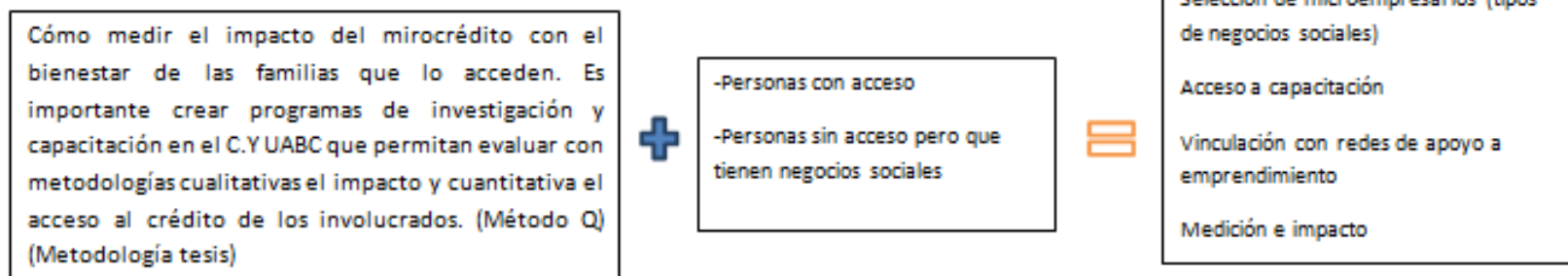
*Revisar investigaciones realizadas en periodos anteriores: Ej- impacto de microfinancieras certificadas por el Inadem en la población beneficiaria enfocado a temas de acceso a salud, bienestar y crecimiento del negocio.

*Que sucede con instituciones que apoyaron los programas no financieras como Alsol y Conserva.

Aspectos relevantes en el proceso de investigación—

- a) Conexión entre la entrega del crédito y la capacitación que pueda brindar el YUNUS.
- b) Analizar o revisar microempresarios Tipo II afiliados a las microfinancieras en tijuana
- c) Revisar cuales son las empresas Tipo I que requieran de apoyo o crédito porque el N.S. impactará en diferentes aspectos.
- d) Creación de redes con instituciones Públicas y privadas. Cómo? A través de programas de servicios no financieros (con políticas P. del gobierno Actual)

Cómo puede actuar el Yunus-UABC



Referencias bibliográficas

- Abreu Quintero, J. L. (2011). Innovación social: conceptos y etapas. *Daena: International journal of goodconscience*, 6(2), 134-138.
- Basarab, Nicolescu (1994). *La transdisciplinarietà*. Disponible en web: www.api.ning.com/files/brmkbGf*uSZiTFdCfwE*BvxAhx5RW4xc12VeBTSK1xM CkOqSE5uBI9L8bbdhntWxE-jwu - Ix5SwzXzu1k967rumaPS3fbkff/Bassarab_Nicolescu_La_Transdisciplinarietà_Manifesto1.pdf.
- Bouchard, M. (2005): “De l’expérimentation à l’institutionnalisation positive, l’innovation sociale dans le logement communautaire au Québec”, *Cahiers du CRISES* - Collection Études théoriques - no: ET0511.
- Bouchard, M. (2013): “Introduction: the social economy in Québec, a laboratory of social innovation” en Bouchard, M. (ed.) *Innovation and Social Economy: the Québec experience*, University of Toronto Press: Toronto.
- Bouchard, M. et Lévesque, B. (2010): “Économie sociale et innovation. L’approche de la régulation, au coeur de la construction québécoise de l’économie sociale”, *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1103.
- Boltvinik, Julio (2005) «Consenso sobre las necesidades humanas». En *Economía moral*. Periódico *La Jornada*, 11 de noviembre de 2005. Disponible en web: www.jornada.unam.mx/2005/03/11/029o1eco.php.
- Cumbre Mundial de Desarrollo Social y de los Compromisos Sociales de la Cumbre del Milenio (2005). Disponible en web: www.millenniumindicators.un.org/unsd/mi/pdf/mdg%20book_sp_new.pdf.
- Declaración y Programas de Acción de la Conferencia Mundial de Derechos Humanos, de Viena (1993). Naciones Unidas. Disponible en web: [www.unhcr.ch/huridocda/huridoca.nsf/\(Symbol\)/A.CONF.157.23.Sp?Opendocument](http://www.unhcr.ch/huridocda/huridoca.nsf/(Symbol)/A.CONF.157.23.Sp?Opendocument).
- Declaración sobre el Derecho al Desarrollo (1986). *Instrumentos Internacionales de Derechos Humanos*. UNAM. Disponible en web: www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derhum/cont/30/pr/pr26.pdf.

- HENRÍQUEZ MONTOYA, Libia Elvira *et al.* (2004). *Gestión Social*. Disponible en *web*: www.monografias.com/trabajos17/gestion-social-ops/gestion-social-ops.shtml
- Huntington, Samuel. *Political Order in Changing Societies* Yale University Press; Junio, 1968
- Midgley, J. (2008). Microenterprise, global poverty and social development. *International Social Work*, 51(4), 467-479.
- Murray, Robin; Mulgan, Geoff y Caulier Grice, Julie. 2011. *How to Innovate: The tools for social innovation*. The Young Foundation and Nesta.
- Murray, Robin; Caulier-Grice, Julie y Mulgan, Geoff. 2010. *Social innovator series: ways to design, develop and grow social innovation*. The open book of social innovation. www.socialinnovator.info
- Maslow, Abraham (1998). *El hombre autorrealizado. Hacia una psicología del ser*. Colección Psicología. Kairós, Barcelona.
- Max-Neef, Manfred (1994). *Desarrollo a escala humana, conceptos, aplicación y algunas reflexiones*. Barcelona: Colección Antrazyt. Economía.
- Milgram, S. 1967. "The Small-World Problem." *Psychology Today* 1:60–67.
- Moscovici, S., y W. Doise. 1992. *Dissensions et consensus*. PUF.
- Moulaert, F. y Nussbaumer, J. (2005): "La región social. Más allá de la dinámica territorial de la economía del aprendizaje", *Ekonomiaz*, nº 58, pp. 96-128.
- Moulaert, F. y Sekia, F. (2003) Territorial innovation models: a critical survey, *Regional Studies*, 37(3), pp. 289–302.
- Mulgan, Geoff y Albury, David. 2003. *Innovation in the public sector*. Strategy Unit's Strategy Survival Guide. suinnovation@cabinet-office.x.gsi.gov.uk or. Admiralty Arch, The Mall, London SW1A 2WH, UK.
- Mulgan, Geoff; Tucker, Simon; Rushanara; Ali y Sanders, Ben. 2011. *Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*. Skollcentre for social entrepreneurship. Saïd Business School. University of Oxford.
- Mumford, M.D. 2002. *Social Innovation: Ten Cases from Benjamin Franklin*, *Creativity Research Journal*, 14(2), 253-266
- Organización de las Naciones Unidas (2000) *Cumbre Iniciativas en Pro del Desarrollo Social* Ginebra. Disponible en *web*: www.cinu.org.mx/temas/desarrollo/dessocial/cumbre/cumbredessocial 2000.pdf

- Organización de las Naciones Unidas (1976). “Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales”. (En línea).
- Rodríguez Herrera, Adolfo y Alvarado Ugarte, Hernán. 2008. Claves de la innovación social en América Latina y el Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas. ISBN: 978-92-1-323224-8
- SEN, Amartya (2000). *Desarrollo y Libertad*. México: Editorial Planeta.
- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Teoría de la modernización. Recuperado de: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/politica/teoria_de_la_modernizacion
- Sunkel, 1995; Carlsson, 1995; Scholte, 1995 en Reyes, G. (2001). Teoría de la globalización: bases fundamentales. *Tendencias*, 2(1), 1.
- Vygotsky, L. S. (1978). *Mind in society: The development of higher psychological processes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Vygotsky, L. S. (1986). *Thought and language* (A. Kozulin, Trans.). Cambridge: MIT Press.
- Vygotsky, L. S. (1987). *The collected works of L.S. Vygotsky* (N. Minick, Trans.). New York: Plenum Press.
- Vygotsky, L. S. (1997). *Educational psychology* (R. Silverman, Trans.). Boca Raton, FL: St. Lucie Press.
- West, M. A. (2003). Innovation implementation in work teams. In P. B. Paulus y B. A. Nijstad (Eds.), *Group creativity* (pp. 245–276). Oxford: Oxford University Press.
- Wheatley, Margaret y Frieze, Deborah. 2011. *Using Emergence to Take Social Innovation to Scale*. The Berkana Institute. www.berkana.org
- DELRÍO, M.T. (2001) *Del constructivismo al construccionismo*. Apuntes de clases.
- MCNAMEE, S. & GERGENK. J. (1996). *La Terapia como Construcción Social*. Ed. Paidós, España.
- GERGEN, K. (1999). Conferencia. Octubre, 15–17, 1999
- TAYLORJ. & BOGDAN, R. (1994) *Introducción a los Métodos Cualitativos de Investigación*. Ed. Paidós, Buenos Aires.
- Richard H. Thaler Ediciones DEUSTO, 2016, 523 pp.
- Abed, F. H., & Matin, I. (2007). Beyond lending: How microfinance creates new forms of capital to fight poverty. *Innovations*, 2(1-2), 3-17.

- Baumol, W. J. (2002). *The free-market innovation machine: Analyzing the growth miracle of capitalism*. Princeton universitypress.
- Bishop, M., & Green, M. (2010). *Philanthrocapitalism: How giving can save the world*. Bloomsbury Publishing USA.
- Bornstein, D., & Davis, S. (2012). *Emprendedores sociales: lo que todos necesitan saber*. Debate.
- Bouzas, R., & Ffrench-Davis, R. (1998). La globalización y la gobernabilidad de los países en desarrollo. *Revista de la CEPAL*.
- De la Dehesa, G., & Krugman, P. (2007). *Comprender la globalización*. Alianza.
- De Tocqueville, A. (2003). *Democracy in america* (Vol. 10). Regnery Publishing.
- Dees, J. G. (1998). The meaning of social entrepreneurship.
- Drayton, W. (2002). The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business. *California managementreview*, 44(3), 120-132.
- Drucker, P. F. (1998). The discipline of innovation. *Harvard business review*, 76(6), 149-157.
- Elkington, J., & Hartigan, P. (2008). *The power of unreasonable people: How social entrepreneurs create markets that change the world*. Harvard Business Press.
- Emerson, J., & Twersky, F. (Eds.). (1996). *New social entrepreneurs: The success, challenge and lessons of non-profit enterprise creation*. The Homeless Economic Fund, the Roberts Foundation.
- Garden, John, *Self-Renewal: The individual and the innovative society*, Nueva York, W.W. Norton and Co., 1995.
- Gregorian, V. (1999). *Libraries and Andrew Carnegie's Challenge*.
- Hawken, P., Lovins, A. B., & Lovins, L. H. (2013). *Natural capitalism: The next industrial revolution*. Routledge.
- Kantis, H., Federico, J., & Menéndez, C. (2012). Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: tendencias y desafíos.
- Márquez, Patricia E. (2009). Negocios inclusivos en américa latina. *Harvard businessreview*.
- Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). *Social entrepreneurship: The case for definition* (Vol. 5, No. 2, pp. 28-39). Stanford: Stanford social innovation review.
- Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). *Social entrepreneurship: The case for definition* (Vol. 5, No. 2, pp. 28-39). Stanford: Stanford social innovationreview.

- Martin, R. L., & Osberg, S. (2015). *Getting beyond better: How social entrepreneurship works*. Harvard Business Review Press.
- Nicholls, A. (Ed.). (2008). *Social entrepreneurship: New models of sustainable social change*. OUP Oxford.
- Nicholls, A. (Ed.). (2008). *Social entrepreneurship: New models of sustainable social change*. OUP Oxford.
- Salinas Ramos, F., & Osorio Bayter, L. (2012). Emprendimiento y economía social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (75).
- Smillie, I. (2009). *Freedom from want: The remarkable success story of BRAC, the global grassroots organization that's winning the fight against poverty*. KumarianPress.
- Smith, A. (1794). *La riqueza de las naciones* (Vol. 1). Oficina de Viuda e Hijos de Santander. Valladolid 1794.
- Vergara, P. (2004). ¿Es posible el desarrollo endógeno en territorios pobres y socialmente desiguales?. *Ciencias Sociales Online*, 1(1), 37-52.
- Wei-Skillern, J. (2007). *Entrepreneurship in the social sector* (Vol. 13). Sage.
- Wolk, A. M. (2007). *Social Entrepreneurship & Government. A New Breed of Entrepreneurs Developing Solutions to Social Problems, Root Cause, Cambridge*.
- Wright, R. (2001). *Nonzero: The logic of human destiny*. Vintage.
- Yunus, M. (1983). *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*.
- Yunus, M., Asencio, M., & Weber, K. (2008). *Hacia un mundo sin pobreza: las empresas sociales y el futuro del capitalismo*. Paidós.
- Aernoudt, R. (2004), Incubators: Tool for Entrepreneurship?, *Small Business Economics*, 23 (2), 127–135.
- Aerts, K., Matthyssens, P. and Vandembemt, K. (2007), Critical role and screening practices of European business incubators, *Technovation*, 27 (5), 254–267.
- Autio, E., Kenney, M., Mustard, P., Siegel, D. and Wright, M. (2014), Entrepreneurial innovation: The importance of context, *Research Policy*, 43 (7), 1097–1108.
- Azevedo, S. and Chiappetta, C. (2012), Assessment of business incubators green performance: A framework and its application to Brazilian cases, *Technovation*, 32 (2), 122–132.

- Brunnel Johan, R. T. (2012), The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations, *Technovation*, 32 (2), 110–121.
- Carayannis, E. and Von Zedtwitz, M. (2005), Architecting gloCal (global–local), real-virtual incubator networks (GRVINS) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation, *Technovation*, 25 (2), 95–110.
- Drucker, P. F. (1985), *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, New York: Harper and Row.
- Evans, D. S. and Leighton, L. (1989), The Determinants of Changes in U.S. Self-Employment, *Small Business Economics*, 1 (2), 111–119.
- Freeman, C. (2000), Social inequality, technology, and economic growth, En: *Technology and In/equality: Questioning the Information Society*. ed. by S. Wyatt, F. Henwood, N. Miller and P. Senker. London, UK, New York, USA: Routledge: 149-171.
- Grimaldi, R. and Grandi, A. (2005), Business incubators and new venture creation: an assessment incubating models, *Technovation*, 25 (2), 111–121.
- Hobday, M., and Perini, F., (2009), Latecomer entrepreneurship: A policy perspective, En: *Industrial policy and development: the political economy of capabilities accumulation*. ed. by M. Cimoli, G. Dosi and J. Stiglitz, Oxford, Toronto: Oxford University Press: 470-505.
- Howells, J. (2006), Intermediation and the role of intermediaries in innovation, *Research Policy*, 35 (5), 715–728.
- Lee, S. S. and Osteryoung, J. S. (2004), A Comparison of Critical Success Factors for Effective Operations of University Business Incubators in the United States and Korea, *Journal of Small Business Management*, 42 (4), 418–426.
- Lee, S., Park, G., Yoon, B. and Park, J. (2009), Open innovation in SMEs—An intermediated network model, *Research Policy*, 39 (2), 290–300.
- Lundvall, B.A. (1992), User-producer relationships, national systems of innovation and internationalization, En: *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. ed. by B.A.Lundvall. London: Anthem Press: 45–67.

- Lumpkin, G. T. and Dess, G. (1996), Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance, *The Academy of Management Review*, 21 (1), 135–72.
- Nelson, R. R. and Winter, S. G. (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- OECD. (2013), *Science, Technology and Industry Scoreboard 2013*, París: OECD.
- Penrose, E. T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, UK: Basil Blackwell.
- Pierre-André, J. and Molina, R. (2012), *Una teoría sobre el emprendimiento regional en la economía del conocimiento*, Mexico: Pearson.
- Radosevic, S. and Myrzakhmet, M. (2009), Between vision and reality: Promoting innovation through technoparks in an emerging economy, *Technovation*, 29 (10), 645–656.
- Reynolds, P. D., Storey, D. J. and Westhead, P. (1994), Cross-National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates, *Regional Studies*, 28 (4), 443–456.
- Sá, C. and Lee, H. (2012), Science, business, and innovation: understanding networks in technology-based incubators, *R&D Management*, 42 (3), 243–253.
- Schumpeter, J. (1934), *Teoría del desenvolvimiento económico, Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, México: Fondo de cultura económica.
- Shane, S. and Venkataraman, S. (2000), The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, *The Academy of Management Review*, 25 (1), 217–26.
- Skuras, D., Tseggenidi, K. and Tsekouras, K. (2008), Product innovation and the decision to invest in fixed capital assets: Evidence from an SME survey in six European union member states, *Research Policy*, 37 (10), 1778–1789.
- Somsuk, N. and Laosirihongthong, T. (2014), A fuzzy AHP to prioritize enabling factors for strategic management of university business incubators: Resource-based view, *Technological Forecasting and Social Change*, 85 (1), 198–210.
- Swann, P. G. (2009), *The Economics of Innovation. An Introduction*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Wong, P. K., Ho, Y. P. and Autio, E. (2005), Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data, *Small Business Economics*, 24 (3), 335–350.

- Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (2002), Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización, 2002, México, Siglo XXI Editores/UNAM, 433pp.
- Auerbach, A. y Gorodnichenko, Y. (2010): “Measuring the output responses to fiscal policy”. NBER TAPES conference on Fiscal Policy, Varenna, Junio.
- BANOBRAS (2013) Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018
- Barro, R.J. y Redlick, C.J. (2009): “Macroeconomic Effects from Government purchases and Taxes”. NBER WP, 15369.
- Bellamy Foster, John (2002), Ecology Against Capitalism, 2002, N.Y., Monthly Review Press.
- Blanchard, O. y Perotti, R. (2002): “An empirical characterization of the dynamic effects of changes in Government spending and taxes on output”. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 117, nº 4, 1329-1368.
- Buendía García, Rafael (2014) Estrategias de gobierno y desempeño económico. Documento que forma parte del proyecto de investigación PAPIIT Clave IN305713”Reformas Estructurales y crecimiento en México”.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, Plan Nacional de Desarrollo, 2001-2006; México.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, Plan Nacional de Desarrollo, 2007-2012; México.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, Plan Nacional de Desarrollo, 2013-2018; México.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, Informe de Gobierno, 2013, 2014 y 2015; México.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, 2013, 2014 y 2015; México.
- Jaime Ros B. (2013), Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico en México, Colección grandes problemas de México, El Colegio de México y Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rodríguez J, Israel. (17 de noviembre de 2012). En el sexenio de Calderón, el menor crecimiento en 24 años, según INEGI. La Jornada. Recuperado de: <http://www.jornada.unam.mx/2012/11/17/economia/026n1eco>

- Estados Unidos Mexicanos. *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Constitución publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de febrero de 1917. Texto Vigente. Última reforma publicada DOF 19-07-2013. Consultada en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>
- Hernández Perales, Norma. *Capital Privado y Emprendedor*. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. México, 2011.
- Instituto Mexicanos de Ejecutivos de Finanzas (IMEF). Ponencia Anual, *Hacia un Acuerdo para el Desarrollo Nacional*. 2010.
- Secretaría de Economía. Instituto Nacional del Emprendedor. <http://www.inadem.gob.mx/> 2018
- Secretaría de Economía. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Informe de Resultados 2007–2011. Consultado en http://www.canieti.org/Libraries/Seguimiento_Legislativo_C%C3%A1mara_de_Senadores_27_de_Julio_2012/INFORME_SECRETARIA_DE_ECONOMIA.sflb.ashx.
- World Economic Forum. *Global Competitiveness Report 2012 -2013*. Consultado en: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/#=>