



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

# **El emprendimiento social en España: una perspectiva de género.**

Clave: 201407836

Coordinador: María Olga Bocigas Solar

## Contenido

<b>1. Introducción</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1. Propósito y contextualización del tema</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2. Justificación</b> .....	<b>3</b>
<b>1.3. Objetivos</b> .....	<b>5</b>
<b>1.4. Metodología</b> .....	<b>6</b>
<b>1.5. Estructura</b> .....	<b>6</b>
<b>2. El Emprendimiento social</b> .....	<b>7</b>
<b>2.1. Definición y caracteres esenciales</b> .....	<b>7</b>
<b>2.2. Historia del emprendimiento social</b> .....	<b>12</b>
<b>2.3. Marco jurídico</b> .....	<b>15</b>
<b>2.4. Diferencia con otras figuras afines</b> .....	<b>19</b>
<b>2.5. Fuentes de financiación</b> .....	<b>23</b>
<b>3. Una perspectiva de género</b> .....	<b>25</b>
<b>3.1. La discriminación en números</b> .....	<b>26</b>
<b>3.2. Causas del sesgo en la financiación</b> .....	<b>27</b>
<b>4. Conclusiones</b> .....	<b>33</b>
<b>5. Bibliografía</b> .....	<b>34</b>

## 1. Introducción

### 1.1. Propósito y contextualización del tema

El presente Trabajo de Fin de Grado tiene como finalidad principal el estudio de la figura del emprendimiento social y de la posible discriminación por razón de género en el proceso de financiación de los emprendimientos sociales en España. Se realizará un estudio sobre las diferencias en la financiación de los emprendimientos sociales según el género del emprendedor con el fin de esclarecer las posibles causas y razones de estas desigualdades.

La idea de este TFG surge a raíz de las consecuencias económicas y no económicas de la crisis de 2008. La idea del emprendimiento social cobra especial importancia tras la mayor crisis económica de este siglo, promulgando un cambio de valores tanto empresariales como sociales.

Adela Cortina (2013) defiende que la crisis actual no es solamente una crisis económica o financiera, sino también de valores morales, culpa de una deshumanización de la economía. Las empresas que muestran comportamientos éticos son más rentables, el alto valor de la ética puede aumentar las oportunidades para que cualquier empresa tenga éxito en el futuro. La proliferación de los emprendimientos sociales como sustituto perfecto a la empresa tradicional pero con una mayor vocación social hace idóneo que el presente estudio se lleve a cabo en la época posterior a la crisis de 2008.

El emprendimiento social no se inventó en esta década ni en la anterior, sino que aparece en el Siglo XIX. John Stuart Mill y León Walras con “Principios de economía política” (1864) y “Elementos y estudio de la Economía Social” (1896), dos de sus principales trabajos respectivamente, fueron los primeros en desarrollar una teoría de la economía social y de sus principales figuras entre las que destacan los emprendimientos sociales. Sin embargo, el surgimiento de una sociedad internacional con mayor conciencia social ha provocado una proliferación de emprendimientos sociales en las últimas décadas, y en mayor medida tras la última crisis. Según datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2018); el número de emprendedores sociales en España ha pasado del del 0,3% en 2009 a casi el 2% en 2018, sobre el total de empresas creadas ese año. Una cifra muy baja comparada con la media mundial del 3,98%, pero superior a países como Noruega o Alemania. En España, el número de emprendimientos con fines sociales ha pasado de 316 en 2009 a 987 en 2017, un aumento del 212% en términos porcentuales, sin embargo queda mucho camino por recorrer para alcanzar a Perú, líder indiscutible de los emprendimientos sociales con un porcentaje de casi el 10% de emprendimientos sociales sobre el total de empresas de nueva creación en el último año.

Las grandes crisis de los últimos siglos: 1873 (crisis post-industrial), 1929 (crack de la bolsa), 1973 (crisis del petróleo), 2008 (crisis financiera) han provocado un aumento de los problemas sociales, culturales y medioambientales que ya se encontraban presentes en la sociedad. No obstante, estos problemas no desaparecen cuando una nación “supera una crisis”, sino que quedan recluidos a una parte de la sociedad. España es el tercer país de la Unión Europea en tasa de riesgo de pobreza, un 29,7% de los niños se encuentran en esta situación (Gustavo Suárez Pertierra, 2017). El número de familias en riesgo de pobreza o de exclusión social ha aumentado tras la crisis de acuerdo con las conclusiones que arroja el Informe AROPE, elaborado por la Red Europea contra la Pobreza (ARPE, 2017); la fragilidad económica y la precariedad laboral son las causas principales de un informe devastador para la realidad social española.

Existen cuantiosos problemas sociales, culturales y medioambientales, por citar unos pocos: desigualdad, pobreza, hambre, contaminación y cambio climático, acceso al agua potable, analfabetismo en niños, racismo, etc. No solamente están presentes en países en vías de desarrollo, sino que también se encuentran en los países desarrollados. Uno de los principales problemas sociales es la discriminación por razón de género, una lacra de la cual las sociedades contemporáneas no han sido capaces de deshacerse.

Nuestro país tiene asignaturas pendientes con la igualdad en términos de género, especialmente en el ámbito empresarial (OXFAM, 2016). Con esta premisa nos enfocamos en los emprendimientos sociales, donde debido a su reciente y escasa (comparado con otro tipo de emprendimientos o empresas) expansión, no han sido objeto de numerosos estudios ni regulación.

Si existe discriminación por razón de género en el ámbito laboral español, debemos preguntarnos si ocurre lo mismo en el ámbito del emprendimiento social, o si al ser un conjunto de empresas con una mayor conciencia social, han conseguido erradicar este problema social todavía persistente en nuestra sociedad. Según J. Ignacio Palacio Morena (2015: 18), “las diferencias en la remuneración de las mujeres trabajadoras han disminuido considerablemente desde principios de siglo, pero la crisis ha supuesto un bache en el camino hacia la plena equiparación salarial”. Durante el periodo más acentuado de la crisis económica, las mujeres trabajadoras sufrieron una bajada de salario un 32% superior a la media de los trabajadores hombre.

El emprendimiento social, como cualquier otro tipo de emprendimiento, necesita una financiación para poder prosperar y ser rentable en términos económicos (Juan del Cerro, 2017).

Los emprendimientos sociales son empresas, económica y financieramente rentables e independientes, cuyo objetivo primordial es social, cultural o medioambiental.

Las empresas de nueva creación, es decir, los emprendimientos, buscan financiación de diversas maneras, sin embargo podemos agruparlas en dos grandes segmentos: financiación propia y financiación ajena. La financiación propia se basa en los activos que posee el propio emprendedor y pone al servicio del emprendimiento; mientras que la financiación externa hace referencia a cualquier ayuda recibida por partes de otros terceros, tales como bancos, incubadoras o el propio estado.

El 65% de los emprendimientos sociales creados por varones recibe financiación externa, por el 50% de los concebidos por mujeres (ESADE-EY, 2017) Los emprendimientos sociales creados por mujeres reciben menos financiación externa que los de sus compañeros varones, además de estar menos presentes en programas de incubamiento u otros procesos de aceleración de emprendimientos.

Las diferencias en el proceso de financiación de los emprendimientos sociales en España son una realidad, el presente trabajo pretende averiguar los motivos de dicha discriminación y aportar soluciones para corregir esta desigualdad.

## **1.2. Justificación**

El ser humano se ha centrado en la búsqueda de un sistema económico más justo y paritario a lo largo de la historia de la humanidad. Diversos sistemas económicos han sido testados en la persecución de esta utopía, unos con mejores resultados que otros. Sin embargo, estos sistemas han sido todos incapaces en mayor o menor medida de paliar los problemas sociales, culturales o medioambientales de un modo definitivo o de relegarlos a una existencia meramente marginal. La implementación de nuevos o mejorados sistemas económicos ha sido una constante por parte de numerosos gobiernos, sin embargo ha quedado demostrado por la abrumadora evidencia existente que la implementación de un nuevo sistema por los agentes públicos no consigue acabar con la lacra de los problemas sociales o medioambientales que han aparecido durante el curso de la historia. La idea del emprendimiento social, a diferencia del resto de sistemas económicos, es que no se trata de un sistema económico en sí mismo, más bien es una reevaluación por parte de los propios individuos del concepto de empresa, de los valores de nuestro sistema económico y de la necesidad de que la empresa aporte a la sociedad en mayor medida que únicamente a través de la responsabilidad social corporativa.

Un concepto tan importante pero a la vez tan poco presente en la economía, en las aulas o en la prensa, el emprendimiento social se postula como una solución futura para afrontar los

problemas de un modelo económico basado en el consumismo salvaje y un capitalismo ultra liberal.

Por otro lado, en los tiempos actuales, se ha convertido en un fenómeno social la erradicación de todas las desigualdades por razón de género, tanto de desigualdades jurídicas, económicas o sociales.

Durante las últimas décadas, han surgido numerosas asociaciones, institutos u organismos que promueven la igualdad de género en todos los aspectos de la vida. Destacan los organismos publico encargados de velar por la eliminación de las desigualdades por razón de género, como el Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades, creado por la ley 16/1983; o el Observatorio Estatal de Violencia sobre la Mujer, creado gracias al Real Decreto 253/2006; este observatorio se compone de órganos encargados de promover y fomentar la igualdad de ambos sexos, facilitando las condiciones para la participación efectiva de las mujeres en la vida política, cultural, económica y social, así como la de impulsar políticas activas para el empleo y el autoempleo de las mujeres y la de fomentar y desarrollar la aplicación transversal del principio de igualdad de trato y no discriminación.

La discriminación por razón de género es una constante en el ámbito profesional, desde la brecha salarial hasta las oportunidades en la carrera profesional. Los estados están tomando medidas para conseguir la igualdad plena en el ámbito laboral, en España, siguiendo el curso marcado por los diferentes gobiernos para acabar con la brecha salarial, se conseguirá la plena igualdad en 2024 (Adecco, 2017).

La mayoría de los estudios versan sobre las desigualdades a la hora de trabajar por cuenta ajena, sin embargo los trabajadores por cuenta propia, también pueden sufrir discriminación por razón de género de otras maneras. Una gran parte de la literatura se centra en las desigualdades en las grandes empresas, donde se trata de forma diferente sin justificación a los trabajadores por razón de su sexo; sin embargo, con una mayor exposición a la discriminación se encuentran los emprendedores sociales, ya que al no existir emprendimientos sociales con un nivel de semejanza amplio, no se puede comparar unos emprendimientos con otros. Así mismo, existe una menor alarma social por esta discriminación que la que tiene lugar en grandes y medianas empresas, donde se ha enfocado la lucha contra las desigualdades, al trabajar 82% de los trabajadores en activo por cuenta ajena (INE, 2017).

Con este trabajo se pretende dar visibilidad a un colectivo, el de las emprendedoras sociales, que sufre una gran desigualdad a la hora de financiar sus proyectos respecto a sus compañeros varones.

A la hora de crear una empresa, es decir, de emprender un negocio, también puede existir discriminación por razón de género, en especial en el ámbito de la financiación. Aproximadamente la mitad de los hombres que desarrollan emprendimientos sociales consiguen toda la financiación necesaria por tan solo el 25% de sus compañeras (EY, 2017) Existe una gran diferencia en el modelo de financiación de los emprendimientos sociales basado en el género del emprendedor.

La financiación propia no es relevante para este estudio, ya que los activos que se tuviesen previamente a la creación del emprendimiento social son de carácter personal y no se pueden subsumir en ninguna forma de discriminación por razón de género, por lo que nos centraremos en la financiación ajena. Por tanto, es la actitud de los inversores hacia estos emprendimientos sociales el objeto de estudio de este trabajo.

El presente trabajo no será una recopilación de las diferentes desigualdades en la financiación de los emprendimientos sociales, sino que se pretende instruir al lector sobre conceptos clave del emprendimiento social y esclarecer las razones de las desigualdades entre emprendedores en el proceso de financiación, para posteriormente determinar si se trata de discriminación por razón de género.

### **1.3. Objetivos**

El objetivo general del presente trabajo, ya mencionado en el primer capítulo, es el estudio del emprendimiento social como un nuevo modelo empresarial, desde sus orígenes hasta hoy en día.

El objetivo principal se descompone en los siguientes objetivos específicos que, a su vez, se concretan en objetivos descriptivos y explicativos:

- Análisis de las características esenciales de los emprendimientos sociales y sus diferencias respecto a otras figuras.
- Estudio de los diferentes modelos de financiación dentro del emprendimiento social.
- Análisis de las causas de las desigualdades en el proceso de financiación.

Por un lado este Trabajo de Fin de Grado contendrá conceptos clave del emprendimiento social para posteriormente analizar específicamente en el proceso de financiación las diferencias existentes. El presente trabajo aspira a ser de utilidad para los futuros inversores, para las administraciones públicas, y en general para la sociedad otorgando una gran importancia a la figura del emprendimiento social como motor de cambio en la sociedad y proveyendo un análisis de las razones que subyacen a las desigualdades en la financiación de los emprendimientos sociales. En este trabajo se analizarán y resumirán las distintas causas que

provocan las diferencias en la financiación, sirviendo el trabajo como base para la búsqueda de una posible solución a este problema.

#### **1.4. Metodología**

Con el fin de alcanzar los objetivos planteados con anterioridad, en este trabajo se va a llevar a cabo una investigación exploratoria, basándose en técnicas cualitativas con el fin de identificar la naturaleza profunda del emprendimiento social y de su sistema de relaciones y estructura dinámica.

Respecto a la revisión de literatura, el emprendimiento social en España no es un fenómeno tan conocido como en otros países, por lo que principalmente nos remitiremos a literatura anglosajona y americana. Para el acceso a dichas fuentes de información secundarias se han utilizado diversas bases de datos como Google Scholar, Business Source o Academic Search. Para realizar estas búsquedas se han utilizado las siguientes palabras clave: *gender, social entrepreneurship, finance, gap*. Por otro lado, se ha acudido a fuentes secundarias tales como informes de organismos institucionales o información corporativa de empresas.

La literatura, la cual podemos encontrar en la Bibliografía, se considera válida dada la legitimidad de las fuentes de las que proviene, entre ellas universidades de reconocido prestigio u organizaciones internacionales, al igual que figuras individuales como. Esta revisión literaria constará de tres fases: estudio del fenómeno del emprendimiento social en España, análisis de los tipos de financiación de los emprendimientos sociales y análisis de las diferencias en la financiación en multitud de emprendimientos sociales en España. La revisión de literatura nos aportará información general sobre las características de los emprendimiento sociales en España al mismo tiempo que nos aportara de primera mano las experiencias vividas por los emprendedores sociales a la hora de obtener financiación ajena.

#### **1.5. Estructura**

El presente trabajo queda dividido en cinco partes, a saber: introducción, revisión de la literatura, análisis de los resultados, conclusiones y bibliografía.

1. Introducción: en este primer apartado introductorio se recoge el propósito del presente trabajo, así como los objetivos, metodología y contextualización del tema.
2. Revisión de la literatura: en este segundo apartado se recoge la información general obtenida tras la revisión de la literatura propuesta.
3. Análisis de resultados: una vez recogidos los datos obtenidos se procederá a analizar los resultados.



4. Conclusiones: en este apartado final se recogen las respuestas a nuestros objetivos previamente planteados y completados. Las conclusiones se basan en la información previamente analizada.
5. Bibliografía: en este último apartado se recogen las fuentes de información utilizadas durante la elaboración de este trabajo de investigación.

## **2. El Emprendimiento social**

### **2.1. Definición y caracteres esenciales**

Tras una breve búsqueda sobre el concepto del emprendimiento social, no es fácil encontrarlo ya que son pocos los que han tratado de definir la naturaleza y la idea del emprendimiento social. Hasta ahora, la mayor parte de las definiciones aportadas por catedráticos han consistido esencialmente en trasladar las experiencias prácticas a un concepto teórico. A través de casos reales de emprendimiento social se ha ido delimitando dicho concepto, sin embargo, es primordial proporcionar una definición lo más exacta posible para cumplir con los objetivos de este Trabajo de Fin de Grado.

El emprendimiento social es una forma particular de emprendimiento (Henton et al., 1997). Partimos de esta descripción para crear una definición más amplia de lo que es el emprendimiento social, ya que el emprendimiento social no deja de ser “emprendimiento” por ser social, por tanto, la primera definición que sirve para delimitar el concepto de emprendimiento social es el propio concepto de emprendimiento, ya que el primero es una evolución del segundo.

El origen de la palabra “emprendimiento” en castellano deriva del latín “in prendere” (coger o tomar) y se utilizaba anteriormente para hacer referencia a los aventureros, exploradores y militares que emprendían grandes viajes a lo desconocido e inhóspito con el fin de sacar una rentabilidad económica. En la lengua española la primera definición formal fue la de 1732, recogida en el Diccionario de las Autoridades, que aportaba la siguiente definición: persona que determina hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua. En tiempos más modernos, el concepto de emprendimiento ha sufrido una evolución añadiendo connotaciones más empresariales a esta primera definición. Los emprendedores dejan de ser aventureros o exploradores y pasan a ser empresarios, como así lo recoge la RAE en la actualidad.

El fenómeno del emprendimiento puede definirse, dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como el inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo, tiene cierta importancia o envergadura, y sus resultados son inciertos. Si trasladamos esta definición al

ámbito empresarial, una descripción que cumple con todos los requisitos sería la aportada por Jeffrey A. Timmons, profesor y escritor en diversas universidades americanas, entre ellas Harvard. Para Timmons el emprendimiento empresarial es la acción humana de tomar decisiones y aplicarlas para construir algo que tenga valor donde previamente no existía nada (Timmons, 1974, citado por Varela, 2008: 122).

Un aporte que añade Timmons muy importante es la mención a la creación de algo valioso, en el campo empresarial algo valioso es aquello que es demandado por los consumidores. La demanda se define como la cantidad que los consumidores van a solicitar un bien o servicio; por tanto un bien valioso será aquel que los consumidores demanden (en el actual sistema económico y para la mayoría de bienes y servicios). Por otro lado, al implicar la inexistencia de ese “algo” valioso hace referencia a una ausencia de valor anterior, esto es importante ya que fija la esencia del emprendimiento en la obtención de un beneficio, de una plusvalía entre el valor final de lo que el emprendedor construye y cero. Timmons, al mencionar la construcción de un “algo” hace referencia a cualquier forma empresarial que sirva para el desarrollo de una actividad y la generación de una renta.

Una vez entendemos el concepto de emprendimiento, podemos acotar el de emprendimiento social que no deja de ser una variante del emprendimiento “normal” o comercial. A pesar de que el emprendimiento social es un fenómeno con varios siglos de historia, uno de los primeros que acotó la definición de emprendimiento social fue Bill Drayton, premio Príncipe de Asturias a la cooperación Internacional en 2007. Para Drayton (2012), los emprendedores sociales deben tener todos dos rasgos esenciales: una idea innovadora que produzca un cambio social y una visión emprendedora a la hora de realizar sus proyectos. Son personas que poseen la visión, la creatividad y la determinación asociada a los emprendedores tradicionales, pero su motivación no es el beneficio económico, sino generar un cambio social profundo y duradero. En otras palabras, el emprendimiento social se caracteriza por ser una variante del emprendimiento comercial, que consiste en utilizar las herramientas y estructuras empresariales de todo emprendimiento con el fin de hacer frente a un problema social, cultural o medioambiental.

Con esta breve definición ya podemos encontrar la principal diferencia entre estos dos modelos de emprendimiento. Mientras que en el emprendimiento comercial, la empresa se concibe como un medio para generar beneficios económicos, cuyo principal objetivo es la creación de valor; en el emprendimiento social el fin no es maximizar los beneficios, sino ayudar en la resolución de un problema que afecte a la sociedad, desde una estructura empresarial rentable y viable que genere unos ingresos determinados según la política empresarial de cada uno de los emprendimientos. Una de las principales consecuencias de este cambio de objetivos es la rentabilidad para el inversor, ya que para lograr esa mejora social es necesaria una mayor

inversión de los beneficios en la generación de un impacto social y no un reparto de los beneficios como podría ocurrir en el emprendimiento comercial.

La Comisión Social Europea define en su página web el emprendimiento social como un modelo de empresa social cuyo objetivo principal es tener un impacto social antes que generar beneficios para los inversores, se trata de emprendimientos que aprovechan los superávits económicos para promover acciones sociales, todo esto bajo una gestión democrática y socialmente responsable, especialmente mediante la implicación de los trabajadores, los clientes y todos aquellos a los que afecta su actividad.

De esta definición podemos extraer las notas esenciales que definen cualquier emprendimiento social:

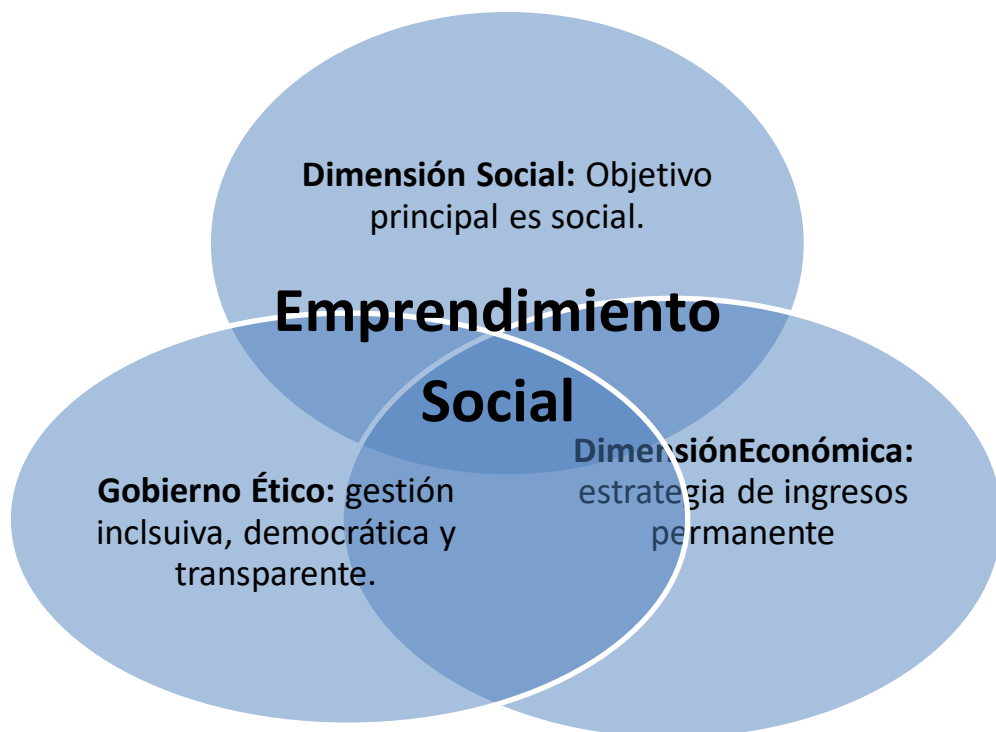
1. Creación de valor social
2. Uso principios y herramientas empresariales
3. Soluciones innovadoras a problemas sociales
4. Cambio social

Con esta información podemos delimitar un poco más el concepto de emprendimiento social. El emprendimiento social pone su enfoque en los problemas de la sociedad, se trata de una herramienta a través de la cual se aspira al cambio social, en concreto, a corregir los fallos provocados por un sistema económico que no arregla sus deficiencias. La dimensión medioambiental puede ser una de las más castigadas por el capitalismo, ya que un sistema basado en el crecimiento continuo a través del uso de recursos limitados solamente puede tener un final esperado para el medio ambiente. Sin embargo, el terreno social y cultural también se ha visto comprometido por el sistema económico, en el cual se antepone la creación de valor económico a la creación de valor social; por ejemplo otorgando un valor residual a ciertas profesiones esenciales para la sociedad pero que no son demandadas y por tanto no gozan de valor para el sistema capitalista, aumentando las desigualdades económicas o marginando a sectores de la sociedad por improductivos.

Los emprendimientos sociales a través de su actividad obtienen un valor comercial que provoca a su vez un cambio social. Todo este proceso se articula utilizando los principios y herramientas empresariales, es decir, usando los mecanismos de empresas comerciales tales como financiación, organización o inversión, consiguen la creación de valor social de su empresa para impactar en la sociedad de una manera positiva. Como todo emprendimiento, el emprendimiento social se caracteriza por la obligatoriedad de aportar soluciones innovadoras y originales que ayuden a la creación de un valor.

Por otro lado, existen otras dos características propias del emprendimiento social: por un lado la financiación es mayoritariamente propia, al contrario que en el emprendimiento que no hay reparo en acudir a la financiación ajena, sin embargo, el emprendimiento social se caracteriza por su independencia, por tanto la financiación propia juega un papel fundamental. Asimismo, el gobierno del emprendimiento social es esencialmente democrático, sin llegar a tener tanta importancia el capital suscrito como en los emprendimientos comerciales; el emprendimiento social debe ser transparente y con órganos de gobierno democráticos e inclusivos.

El emprendimiento social se caracteriza por actuar en tres dimensiones. El emprendimiento social desarrolla su actividad en la dimensión social, económica y de gobierno ético. Podríamos definir el emprendimiento social utilizando la siguiente figura:



*Fuente: Elaboración propia.*

Dentro de los propios emprendimientos podemos diferenciar tres según sus objetivos o área de actuación, se reconoce que cada uno de ellos hace contribuciones significativas, aunque diversas y diferentes, a sus comunidades y sociedades. Podemos identificar tres tipos de emprendedores sociales a partir de las obras de Hayek, Kirzner y Schumpeter: el bricoleur social, el constructor social y el ingeniero social.

Los bricoleurs sociales suelen centrarse en descubrir y abordar las necesidades sociales locales a pequeña escala. El bricoleur social se define como el uso de cualquier recurso que uno tenga para realizar cualquier tarea a la que se enfrente. Bricoleur es una forma de emprender porque

implica combinar los recursos locales existentes para resolver problemas y aprovechar nuevas oportunidades. En línea con Hayek, se destaca el papel fundamental que el conocimiento privado y local o la información contextual desempeñan en el proceso empresarial.

El éxito del bricoleur social requiere un conocimiento profundo tanto de las condiciones ambientales locales como de los recursos disponibles localmente. Los líderes sociales explotan estos conocimientos locales y tácitos distintos, creando soluciones de colaboración a pequeña escala y sencillas para abordar las necesidades sociales de las comunidades locales.

Por otro lado, los construccionistas sociales suelen explotar las oportunidades llenando los vacíos de los clientes desatendidos para introducir reformas e innovaciones en el sistema social más amplio. Este enfoque corresponde a la afirmación de Kirzner de que las actividades empresariales surgen de la vigilancia de las oportunidades aprovechadas por el desarrollo de productos, bienes y servicios. Los empresarios construyen e introducen cambios sistemáticos y expectativas con respecto a los fines y los medios. Los construccionistas sociales son emprendedores sociales que construyen, lanzan y operan empresas que abordan necesidades sociales que no son atendidas por las instituciones existentes.

Donde los bricoleurs sociales improvisan soluciones a problemas sociales locales a pequeña escala, los construccionistas sociales buscan remediar los problemas sociales mediante la planificación y el desarrollo de soluciones escalables formalizadas o sistematizadas. Los construccionistas sociales reúnen conocimientos y recursos de diferentes lugares para resolver un problema generalizado pero específico.

Por último, los ingenieros sociales reconocen los problemas sistémicos dentro de las estructuras sociales existentes y los abordan introduciendo cambios revolucionarios. El espíritu empresarial de Schumpeter se basa en la noción de hacer nuevas combinaciones de productos, procesos, organizaciones y mercados. No todas las necesidades sociales están sujetas a soluciones dentro de las instituciones existentes. Los empresarios que se enfrentan a estos complejos problemas se denominan ingenieros sociales. Los ingenieros sociales difieren significativamente de los otros dos emprendedores sociales, ya que identifican los problemas sistémicos dentro del sistema y las estructuras sociales y los abordan mediante un cambio revolucionario.

Lo característico es el enfoque en una estrategia que contradice la práctica predominante. Para concluir, los estudiosos han comenzado a delimitar el extenso abanico del empresariado social identificando diferentes tipologías, examinando el potencial para abordar problemas sociales específicos del contexto y explorando sus implicaciones para la creación total de riqueza. Estas tipologías empresariales varían en la forma en que descubren las oportunidades sociales, determinan su impacto en el sistema social más amplio y reúnen los recursos necesarios para

aprovechar estas oportunidades. Este enfoque aumenta aún más nuestra comprensión de por qué el empresariado social ofrece soluciones a problemas sociales complejos mediante la aplicación de modelos orientados a los negocios y al mercado. Estas soluciones reflejan los valores únicos que tienen los emprendedores sociales y los procesos de búsqueda que siguen para identificar, evaluar y explotar las oportunidades en un mundo complejo e incierto.

Una vez que hemos dejado claro el concepto de emprendimiento social, debemos hacer un repaso de la evolución de este fenómeno social, desde su nacimiento hasta la actualidad.

## **2.2. Historia del emprendimiento social**

¿Cómo ha surgido el fenómeno? “El emprendimiento social es el capitalismo en su máximo esplendor: crear, innovar y expandir”. (Grameen Creative Lab, 2018). El emprendimiento social surge como respuesta a una necesidad social, la existencia de un modelo empresarial compatible con el crecimiento económico y la consecución de unos objetivos sociales o medioambientales o el respeto por el medioambiente.

Los emprendimientos sociales se integran dentro de la economía social. Para poder hablar del origen del emprendimiento social debemos remitirnos al origen de la economía social. De acuerdo con Develtere (1997) y posteriormente Demoustier (2001) las antiguas raíces de la economía social datan de la época de los faraones, con las corporaciones egipcias, posteriormente los fondos griegos para la organización de ceremonias funerarias y los colegios romanos de artesanos.

En la Edad Media, los primeros gremios aparecen en las regiones germánicas y anglosajonas en el siglo IX y, en el siglo XI, surgen las cofradías que responden a las necesidades objetivas de asistencia, apoyo y caridad en la cruda Edad Media. Las corporaciones (asociaciones organizadas sobre la base de un oficio o una profesión) y las primeras empresas (gremios) se desarrollaron en el siglo XIV. Estas "asociaciones" fueron creadas para organizar y proteger a las comunidades. De un específico sector u oficio.

La revolución industrial produjo una proliferación de asociaciones dedicadas al apoyo de los trabajadores y sus familias. Sin embargo, hasta la revolución francesa, las organizaciones asociativas permanecieron bajo el control de la Iglesia o del Estado. Se ha argumentado que la revolución francesa promovió la igualdad política, satisfaciendo así el deseo de la burguesía, sin embargo la desigualdad material que quedaba no se abordó hasta el siglo XIX (Hardy, 1979, p. 21).

El siglo XIX fue el caldo de cultivo para la economía social moderna, ya que se caracterizó por un estallido de ideas, conceptos, experiencias, iniciativas institucionales y utópicas en reacción a

las brutalidades sociales de la Revolución Industrial (pobreza, explotación y precariedad laboral), el surgimiento de las filosofías liberales y las acciones emprendidas por el Estado contra los movimientos o asociaciones de trabajadores que provocaron el efecto contrario al deseado por el Estado. Según Develtere (1997), las ideas principales que jugaron un papel fundamental en el crecimiento de la economía social como fenómeno en el siglo XIX fueron: el socialismo utópico de los siglos XVIII y XIX que promovió los valores de la cooperación y el apoyo mutuo, y por otro lado el movimiento liberal que favoreció a las asociaciones de ayuda mutua promoviendo la libertad económica y negándose a la interferencia del Estado. Estos movimientos no se limitaron a un solo país, sino que se extendieron por toda Europa. Todas estas importantes ideologías contribuyeron significativamente al surgimiento de la economía social, pero ninguna de ellas puede afirmar que sea la única creadora. Por ejemplo, dos tendencias políticas contradictorias fueron las que, en Francia, participaron en la creación de asociaciones: el ideal republicano derivado de la revolución francesa que negaba toda mediación organizada entre el individuo y el Estado, y las tendencias anti individualistas que subrayaban la importancia del Estado como figura intermedia (Barthélemy, 2000). Sin embargo, cada una de estas iniciativas está relacionada con las necesidades específicas de las comunidades, protegiendo o promoviendo relaciones sociales particulares y no un interés general, el fenómeno del emprendimiento social todavía no había sido internacionalizado.

Frederic Le Play, sociólogo francés del siglo XIX, fue quien contribuyó significativamente al surgimiento y aceptación de este concepto en el análisis socioeconómico. En 1856, fundó la “Societe Internationale des Etudes Pratiques d'Economie Sociale” y la “Revue d'Economie Sociale” y en 1867 introdujo el término “economie sociale” en la Exposición Universal. Por otro lado, gracias a John Stuart Mill, “Principles of Social economy” y Leon Walras, “Etudes d' économie sociale”, el término economía social recibió el pleno reconocimiento académico e institucional que se merecía y, desde ese momento, la economía social es estudiada dentro de lo que algunos denominan tercer sector o sector social.

Para León Walras, la economía social abarca la acción del Estado, que debe desempeñar un papel esencial como regulador de los excesos del mercado. Walras consideró la conjugación del "interés" privado (el mercado) y la justicia social (la tarea del Estado) como una necesidad. Walras distingue tres niveles de análisis económico: la economía política pura (la ciencia de la producción de riqueza mediante la movilización del interés individual, la ciencia de las relaciones entre las personas y las cosas), la economía aplicada (el estudio de los recursos económicos en relación con las leyes de la naturaleza) y la economía social (la ciencia de la distribución de la riqueza, de la justicia social).

Este tercer componente de la economía definida por Walras, es decir, la economía social, comprende tanto la economía filantrópica de la asistencia privada como la economía de los servicios públicos, y en algún punto intermedio la "economía solidaria". La historia de la economía social, como se ha señalado anteriormente, se remonta a las formas más antiguas de asociación humana, pero, según Gueslin (1987), fue en el siglo XIX cuando se "inventó" el concepto de economía social.

Varios autores sostienen que el surgimiento y resurgimiento de la economía social está ligado a períodos de crisis: la economía social es una forma de responder a la alienación e insatisfacción de las necesidades por parte del sector privado tradicional o del sector público en tiempos de crisis socioeconómica.

El emprendimiento social se enmarca dentro de la economía social como ya hemos mencionado, y por tanto existen numerosos emprendimientos sociales desde hace siglos. Algunos ejemplos son: la Madre Teresa de Calcuta, Ralph Nader, Thomas Hoving, Werner Erhard, Charles William Eliot; y organizaciones como March of Dimes, la Fundación Rockefeller, la Universidad de Nueva York. El ejemplo de Eliot es interesante: Eliot, presidente de Harvard de 1869 a 1909, esencialmente tomó una pequeña, cómoda y estancada universidad y la transformó en una de las mejores y más innovadoras universidades del mundo. El espíritu emprendedor se manifiesta de muchas maneras: creando lo nuevo, reconfigurando lo viejo, ganando dinero, etc. Sin embargo, debemos hacer especial hincapié en las figuras de los dos emprendedores sociales que cambiaron el rumbo y la concepción que la gente tenía sobre el emprendimiento social: Bill Drayton (1943) y Muhammad Yunus (1940).

Por un lado destaca Bill Drayton (1943), creador del término "emprendedor social" y fundador de uno de los emprendimientos sociales más importantes del mundo: Ashoka. William Drayton comenzó su carrera profesional en McKinsey para posteriormente trabajar para la agencia estadounidense de protección del medio ambiente (EPA). En 1981 fundó Ashoka, una empresa social que está presente en más de 70 países que impulsa a más de 3.000 emprendedores sociales. Ashoka es una comunidad cuya misión es apoyar a los emprendedores en los diferentes procesos durante la puesta en marcha de su proyecto social. Drayton ha sido galardonado por sus contribuciones a la economía social, entre los premios recibidos destaca un Príncipe de Asturias en 2017 e incluso fue elegido uno de los 25 líderes estadounidenses más importantes en 2005.

"Ashoka es una gran organización mundial construida sobre una idea brillante. Apoya a innovadores sociales cuando ellos aún no saben los grandes cambios que pueden impulsar. Esta es la etapa cuando los innovadores necesitan de más apoyo. Ashoka ayuda a convertir



innovaciones locales en soluciones globales” Así es como define Ashoka Muhammad Yunus, otra figura importante del movimiento del emprendimiento social. Yunus es un emprendedor social denominado en ocasiones “banquero de los pobres” gracias a la creación del Banco Grameen y su política de microcréditos, la cual al contrario que la banca tradicional otorga pequeñas cantidades (muy por debajo del mínimo de la banca comercial) a personas con escasos recursos con el fin de que entren en el flujo de capital y puedan beneficiarse, sin imponer intereses ni cláusulas abusivas.

Muhamud Yunus y el Banco Grameen fueron galardonados con el Premio Nobel de la Paz "por sus esfuerzos para incentivar el desarrollo social y económico desde abajo". En palabras de la propia comisión Noruega: “la paz duradera no puede ser alcanzada a menos que grandes grupos de la población encuentren formas en las que puedan salir de la pobreza” y que "a través de culturas y civilizaciones, Yunus y el Banco Grameen han demostrado que hasta los más pobres de entre los pobres pueden trabajar para su propio desarrollo”. Asimismo Yunus ha recibido otros premios como el Príncipe de Asturias o la Medalla Dorada del Congreso de los Estados Unidos.

La economía social es pareja a la economía tradicional en casi todos los sentidos. La economía social en un primer momento surge para hacer frente a los problemas de colectivos muy específicos (fondos comunes para ritos funerarios de los artesanos) para posteriormente cubrir todo un elenco de necesidades (acceso a servicios básicos, inclusión social) de todos los colectivos posibles. El emprendimiento social surge como un derivado del emprendimiento tradicional, a diferencia de las cooperativas, las cuales son fruto directo de la economía social; el emprendimiento social coge las características esenciales de los emprendimientos comerciales para aplicarlas en el campo de la economía social. La economía social ha evolucionado de gran manera durante estos siglos, desde las pequeñas asociaciones de trabajadores del sector a más de 40 millones de emprendedores sociales en el mundo en 2015.

### **2.3. Marco jurídico**

La norma suprema del ordenamiento jurídico español, la Constitución de 1978 establece en su artículo 129 que “los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas”. Dicho con otras palabras aparece expresado también en el artículo 129.2: “también establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”. El cooperativismo por tanto se consagra como un fenómeno de extrema importancia en la economía española, de ahí su reconocimiento en la propia constitución española.

La competencia para la regulación de la mayoría de aspectos de la economía social la ostentan las Comunidades Autónomas. Sin embargo, debemos hacer especial hincapié en dos leyes estatales que sirven de marco jurídico para las normas autonómicas:

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. España se sitúa como un referente mundial en la protección y promoción de los emprendimientos, la mayoría de países no cuentan con una regulación propia de esta forma empresarial.

De acuerdo con el artículo 1, esta ley tiene por objeto apoyar al emprendedor y la actividad empresarial, favorecer su desarrollo, crecimiento e internacionalización y fomentar la cultura emprendedora y un entorno favorable a la actividad económica, tanto en los momentos iniciales a comenzar la actividad, como en su posterior desarrollo, crecimiento e internacionalización.

El legislador no acota el concepto de emprendedor en la redacción de la ley. La ley 14/2013 es de aplicación a todo emprendedor, que queda definido como aquella persona que desarrolla una actividad económica productiva, pudiendo aplicarse a cualquier tipo de emprendimiento. De cualquier manera, esta ley supone un antes y un después en la historia de los emprendimientos en España gracias a la regulación que hace de todas las cuestiones del emprendimiento: creación de nuevas figuras jurídicas como la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva o la regulación extensa del Emprendimiento de Responsabilidad Limitada, asimismo establece las bases sobre las que se deben promover actividades emprendedoras en las escuelas y centros públicos, o la introducción de medidas para apoyar la financiación de los emprendedores.

Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. La presente Ley tiene por objeto establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social, con pleno respeto a la normativa específica a cada una de ellas, así como determinar las medidas de fomento a favor de las mismas en consideración a los fines y principios que les son propios. El concepto de economía social viene definido en el segundo artículo: “el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que [...] persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”. A partir de esta definición podemos diferenciar las empresas que el legislador ha catalogado como pertenecientes al tercer sector (una empresa guiada por fines sociales) y las que integran la economía tradicional (una empresa guiada por los intereses de los accionistas).

El artículo 4 de la ley de Economía Social enumera los principios que deban seguir las empresas a las que esta ley es de aplicación. De esta manera, se integrarán dentro de la economía social

las empresas que actúen orientadas por los siguientes principios: primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en una gestión participativa, democrática, autónoma y transparente, sin tener en cuenta el porcentaje de participación de los distintos socios/accionistas; aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad; promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad y por último, independencia respecto a los poderes públicos.

El artículo cinco contiene una lista de entidades que el legislador ha querido mencionar de manera especial, lo cual era innecesario ya que cualquier empresa que cumpla con los requisitos del artículo previo ya se integraría en la economía social de manera directa sin la necesidad de ser reconocida de manera expresa por el legislador. La clasificación de las entidades que forman parte de la economía social, sin perjuicio de posibles adiciones, es la siguiente:

**Las Cooperativas:** presentan una organización empresarial que basan su funcionamiento y estructura en la democracia entre sus socios. Son importantes los principios cooperativos, entre los que destacan la adhesión voluntaria y abierta de los socios, la gestión democrática, la educación, formación e información y el interés por la comunidad.

**Las Sociedades Laborales:** este tipo de empresa se caracteriza por estar la mayor parte del capital social en manos de los propios trabajadores. La ley requiere un mínimo de tres trabajadores y los trámites de creación son similares a los de cualquier otra sociedad mercantil.

**Las mutualidades:** Son sociedades sin ánimo de lucro, de funcionamiento y gestión democrática, que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, al margen de la cobertura del sistema de la Seguridad Social.

**Los Centros Especiales de Empleo:** Son empresas cuya plantilla está compuesta esencialmente (un mínimo de 70% del total de la plantilla) por personas pertenecientes a colectivos en riesgo de exclusión para facilitar su incorporación al mercado laboral. Compatibilizan los fines lucrativos con una labor social.

Otras sociedades como las Cofradías de Pescadores, las asociaciones vinculadas al movimiento de la discapacidad y de la inserción de personas en exclusión y las fundaciones

No se trata de una lista cerrada, sino más bien de una lista orientativa. Cualquier empresa que cumpla los requisitos será reconocida por el ministerio de trabajo como sociedad perteneciente a la economía social. El artículo 6 establece la obligatoriedad del Ministerio de Trabajo de actualizar anualmente un catálogo con las empresas pertenecientes al tercer sector, entrando y abandonando la lista empresas todos los años.

Lo más importante de esta ley no es el reconocimiento de la economía social y su importancia, ni el catálogo de sociedad que trabajan en este ámbito; con esta ley el Gobierno se compromete a fomentar y promover el sector social, incluso dotándolo de recursos vía presupuestos. Los poderes públicos se comprometen a cumplir con los siguientes objetivos, en el fomento de la economía social en España: remover los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad económica de las entidades de la economía social; facilitar las diversas iniciativas de economía social, promover los principios y valores de la economía social y facilitar el acceso a los procesos de innovación tecnológica y organizativa a los emprendedores de las entidades de economía social entre otros objetivos. La presente ley no es una mera declaración de principios o intenciones, sino que obliga a los poderes públicos a actuar conforme a dichos principios y a materializar las obligaciones que se le imponen.

Por otro lado, es importante reseñar la existencia de instituciones públicas o privadas encargadas de fomentar y promover la economía social. Por un lado destacamos un órgano de consulta para el diseño de las políticas de economía social, el Consejo para el Fomento de la Economía Social, con competencia estatal y representación de todas las comunidades autónomas. Entre sus funciones destacan: colaborar en la elaboración de proposiciones sobre cualquier disposición legal o reglamentaria que afecten a entidades de la economía social, elaborar los informes que se soliciten por el Ministerio de Trabajo u otros Ministerios y estudios sobre cuestiones y problemas que afecten a la economía social. Por otro lado destaca la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), se trata de una organización empresarial de ámbito estatal representativo y referente de la Economía social en España. CEPES está compuesta por 25 organizaciones, las cuales a su vez están integradas por diversas fundaciones, cooperativas, emprendimientos sociales, etc. Se trata de una institución privada que comparte esencialmente los mismos objetivos que el Consejo para la Economía social: promover la Economía Social y los movimientos y sectores que la integran; incidir e influir en la elaboración de las Políticas Públicas en la legislación tanto a nivel estatal como internacional y trasladar a la sociedad y al ámbito empresarial una forma de hacer empresa socialmente responsable y con valores específicos.

El nivel de integración de la economía social en nuestro país es de los más altos en el mundo. La ley 05/2011 es un hito histórico en el reconocimiento de la economía social como un

movimiento de cambio social y económico. Los distintos niveles de gobierno en España; local autonómico y estatal, pese a la complejidad del sistema, han añadido los objetivos de la economía social a la agenda política. La capacidad de producir beneficios tanto económicos como colectivos de la economía social ha sido el fundamento de los poderes públicos a la hora de legitimar el tercer sector e incluirlo en la agenda pública. Tanto es así que en la ley, se contempla la inclusión de la economía social en los planes nacionales y estatales de empleo o desarrollo rural o de servicios sociales.

#### **2.4. Diferencia con otras figuras afines**

El emprendimiento social comparte rasgos con numerosas entidades de otras índoles como los emprendimientos comerciales o las ONG; o incluso con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), que no deja de ser una función propia de cada empresa. En este apartado explicaremos primero la diferencia con otras entidades comparables para luego analizar las diferencias existentes entre los emprendimientos sociales y la RSC.

La primera comparación ya la hemos realizado en el primer epígrafe, entre el emprendimiento social y el emprendimiento comercial o tradicional. Recordando lo ya mencionado: los dos emprendimientos se sirven de herramientas y estructuras de empresas comerciales y basan su crecimiento y expansión en la innovación de una idea, producto o servicio nuevo o mejorado. Las discrepancias se encuentran concentradas en los objetivos, mientras que los emprendimientos tradicionales buscan obtener el máximo beneficio posible, el emprendedor social, a través del emprendimiento, pretende utilizar las estrategias del mercado y generar beneficios para alcanzar un fin social, sin perjuicio de la obtención de un beneficio; por ende, mientras que en el emprendimiento comercial hay una mayor distribución de beneficios, en la de los emprendimientos sociales es más limitada. Por otro lado, los emprendimientos sociales tienen un carácter participativo, fomentando e incentivando la participación de todos los socios sin importar el capital suscrito. Al ser los emprendimientos sociales parte de la denominada “economía social” y en principio estar comprometidos en mayor medida con la igualdad de oportunidades, debería existir un mayor grado de igualdad de oportunidades en los emprendimientos sociales que en los comerciales, evitando así discriminaciones por razón de raza, religión, sexo, etc. Respecto a la medición de los resultados, el éxito de los emprendimientos comerciales es de menor complejidad, por el contrario en los emprendimientos sociales la medición del impacto social es más complicada al existir un resultado económico y otro de impacto social difícilmente medible. Por último, destacar que en la financiación de los emprendimientos, los sociales tienden más a la autofinanciación para reducir la dependencia económica y poder seguir funcionando según la estructura que fue

creada mientras que los comerciales no tienen tantos reparos en acudir a la financiación ajena, aunque eso signifique desnaturalizar el proyecto.

Una vez repasada la diferencia entre el emprendimiento social y comercial, pasaremos a catalogar las empresas que conforman la economía social en cuatro subtipos de empresas. La economía social está compuesta por cuatro modelos de empresa: ONG tradicionales, Empresas sociales sin ánimo de lucro, Empresas híbridas y Empresas sociales con ánimo de lucro.

En primer lugar debemos tener en cuenta los objetivos de una empresa para establecer si pertenece al sector de la economía social o es simplemente una empresa comprometida socialmente. En el caso de que los objetivos sociales o medioambientales suman más del 50% de los objetivos reales de la empresa en términos relativos y cuantitativos, se trata de una empresa que actúa en el ámbito social, si por el contrario la empresa tiene objetivos sociales o medioambientales pero supeditados a otros objetivos económicos los cuales conforman más del 50% de los objetivos de la empresa, estaría encuadrada en la economía tradicional (Inditex, Google, etc.), sin perjuicio de la posible RSC que lleven a cabo (GEM, 2017).

Tras esta primera diferencia, ahora nos adentraremos en las empresas de la economía social:

1. ONG tradicional: se trata de una empresa social, cuyos objetivos sociales o medioambientales son los únicos o principales. Por otro lado, las ONG no presentan estrategias para generar ingresos con su propia actividad, por lo que se financian vía subvenciones y ayudas particulares. (Open Arms, Cruz Roja) La principal característica de esta forma empresarial es la dependencia económica, ya que al no existir unos ingresos que igualen a los costes, las ONGs deben sobrevivir a base de subvenciones y ayudas individuales. El aspecto positivo de las ONGs es que dedican todos sus esfuerzos a la solución de un problema, ya que no suelen desarrollar ninguna actividad comercial.
2. Empresa Social sin ánimo de lucro: es muy similar a la ONG en todos los aspectos. La principal diferencia entre estas dos empresas sociales es el carácter innovador de la Empresa Social sin ánimo de lucro, en especial en lo relativo a los proyectos, que no se da en la ONG. Por tanto, mientras que las ONGs siguen un modelo tradicional de organización sin ánimo de lucro, estas empresas sociales basan su fuerza en la creación o desarrollo de una idea totalmente revolucionaria. Los planes de ayuda de las ONGs no han cambiado en gran medida en los últimos años, pero si hemos podido observar como surgían empresas sociales sin ánimo de lucro que revolucionaron el mercado introduciendo algo revolucionario, ya sea un servicio, idea o producto.

3. Empresa Híbrida: las empresas híbridas están ganando gran importancia en el escenario de la economía social. Combinan la dedicación social de las ONG tradicionales y de las Empresas Sociales sin ánimo de lucro con una fuente de ingresos propia que fortalece su independencia y les facilita la consecución de los objetivos. En palabras de Marisol García, Directora de Hazloposible, un emprendimiento social que canaliza fondos económicos y los destina para diferentes causas sociales en el mundo: “El reto de las organizaciones híbridas pasa por competir en un entorno cada vez más complejo donde se desdibuja la línea que diferencia ONG y empresas, manteniendo como prioridad nuestra misión y valores por encima de los resultados económicos lo que significa saber decir no a oportunidades que pueden mejorar tus resultados pero no contribuyen a tu misión”. Por tanto, las empresas híbridas se sitúan en un punto intermedio entre la empresa comercial y la ONG tradicional.
4. Empresa Social con/sin ánimo de lucro: los objetivos medioambientales/ sociales son principales pero no tienen por qué ser los únicos. En este tipo de empresa existe una clara estrategia de generación de ingresos que permita a estas entidades operar viablemente en el tiempo. Su principal diferencia con la Empresa Híbrida es la existencia de otros objetivos económicos relevantes, no de mayor relevancia que los sociales pero si lo suficientemente importantes como para influir en la estrategia de la empresa.

El emprendimiento social puede encuadrarse dentro de cualquiera de las dos últimas formas empresariales, las cuales como denominador común presentan una estrategia clara de ingresos y un carácter innovador que no encontramos en la ONG tradicional.

De este modo, el emprendimiento social comparte la forma empresarial con una gran variedad de entidades pertenecientes a la economía social: cooperativas, empresas de trabajo asociado, Sociedades Laborales, organizaciones no lucrativas, mutuas, etc. Sin embargo, la existencia de una estrategia de generación de ingresos es una máxima en los emprendimientos sociales que lo diferencia de las ONG tradicionales, las cuales llevan a cabo su actividad social gracias a las aportaciones de las personas y a las subvenciones de las Administraciones Públicas. La rentabilidad económica de los emprendimientos sociales les confiere un mayor grado de independencia respecto de sus benefactores, es más, en los emprendimientos sociales con ánimo de lucro la rentabilidad económica que se genera mediante los flujos de caja hace del emprendimiento social una posibilidad más atractiva para los inversores. Mediante este tipo de empresas se fomenta la inversión en empresas sociales que intentan crear un valor social a la vez que genera un valor económico para el inversor. Por tanto, al contrario que la rentabilidad nula de las ONG, los emprendimientos sociales se posicionan como la solución perfecta para el

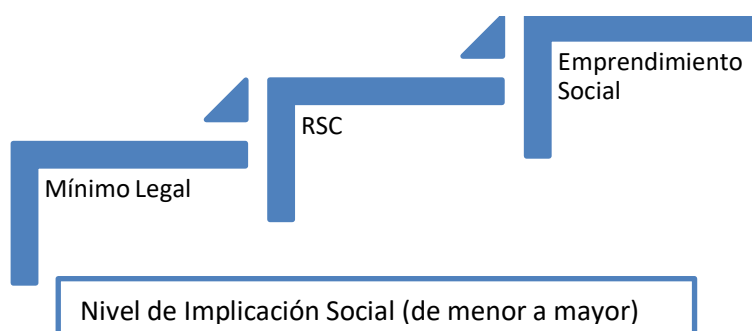
inversor éticamente comprometido que desea una rentabilidad, por mínima que sea, por su capital aportado.

A menudo el emprendimiento social se confunde con las acciones que llevan a cabo las empresas orientadas a la creación de un valor social, nos referimos a la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas, controlada principalmente por el Observatorio Nacional de RSC.

La RSC puede definirse como una forma de dirigir las empresas basado en la gestión de los impactos que su actividad genera sobre sus clientes, empleados, accionistas, comunidades locales, medioambiente y sobre la sociedad en general (Porter y Kramer, 2000). Los cinco principios que rigen toda RSC son: cumplimiento de la legislación, la RSC debe ser global y transversal a toda la empresa, basada en la ética y coherencia, incluye una gestión de impactos y genera una satisfacción de expectativas y necesidades. La RSC no es únicamente acciones encaminadas a una labor social o medioambiental, sino que se trata de un modo de dirección empresarial basado en una concienciación social superior a las exigencias legales, las cuales marcan el mínimo exigible a todas las empresas.

La principal diferencia entre los emprendimientos sociales y la RSC reside en el grado de implicación social; mientras que en los emprendimientos sociales el principal objetivo empresarial es la creación de valor social, la RSC ayuda a las empresas a dirigir sus estrategias de negocio encaminadas a generar un valor económico a la par que se beneficia y aporta a la sociedad.

En una escala donde se mide el grado de implicación social de la empresa, la implicación social quedaría reflejada de la siguiente manera:



La RSC se sitúa entre el mínimo que exige la ley y el emprendimiento social. La RSC implica que las empresas se obligan a comprometerse con la sociedad en mayor medida que la que exige la ley, sin que los objetivos sociales primen sobre los económicos, pero si llegando a tener cierta influencia los primeros en los segundos. En la práctica, en ocasiones es complicado, si no



imposible, poder diferenciar una inversión puramente comercial que sin embargo se alega que se realiza por el bien público de una inversión realmente caritativa y social.

Las empresas deben seguir siendo una institución económica que produzca un valor añadido, pero al utilizar a la sociedad para alcanzar sus fines, también debe ayudar a la sociedad a conseguir sus objetivos, es decir, las empresas tienen responsabilidades sociales. Esta responsabilidad social de las empresas es mayor cuanto mayor sea la empresa y más utilice a la sociedad, todas las empresas deben asumir sus responsabilidades sociales, algunas de estas con un coste económico igual a cero, y a menudo con beneficios a corto y largo plazo.

## **2.5. Fuentes de financiación**

Para poder entender el apartado siguiente, debemos conocer los distintos métodos de financiación de los que disponen los emprendedores sociales. Una nueva empresa necesita siempre un capital inicial. Los emprendedores sólo tienen sueños e ideas hasta que consiguen los medios necesarios para poner en marcha sus ideas. Ya sea un producto o servicio, se necesitará una forma de crearlo y entregarlo, así como suficiente dinero y tiempo para sentar las bases de la venta y establecer relaciones importantes. La mayoría de los propietarios de empresas se enfrentan a la elección crítica entre financiarse mediante préstamos o entregando un porcentaje de la empresa. Un préstamo no interfiere en la independencia del emprendimiento y le permite tener control absoluto sobre su empresa, mientras que también le deja obligaciones financieras duraderas. La inversión en capital, por el contrario, la contraprestación es en un porcentaje del emprendimiento.

Como todo tipo de emprendimiento, los sociales cuentan con dos fuentes principales de financiación, una interna y otra externa. Dentro de la interna, además de los recursos propios y de los familiares, diferenciamos dos grupos: los beneficiarios del impacto social y la administración pública. Las personas a las que el emprendimiento social se dirige para mejorar su vida pueden contribuir al éxito del emprendimiento social desde su creación; por otro lado, los poderes públicos, como ya se ha mencionado, son los encargados de promover la acción empresarial y fomentarán la economía social, estamos haciendo referencia a subvenciones y otras ayudas públicas. Según el informe GEM, la financiación interna de los emprendimientos comprende de media el 20% de la financiación de todos los emprendimientos.

Así la financiación externa se postula como necesaria y de vital importancia para el desarrollo del emprendimiento social. La financiación externa comprende todas las aportaciones realizadas por personas fuera del ámbito público y/o familiar/social del emprendedor social en cuestión. Dependiendo de las características de los inversores, podemos hablar de tres tipos

(Zahra y cols., 2000) : inversores que no buscan una rentabilidad económica, por tanto estamos hablando de donaciones, simplemente quieren que su inversión tenga un impacto social; los inversores que buscan una rentabilidad inferior al mercado, estos inversores quieren generar un impacto social pero a la vez mantener una rentabilidad económica aunque sea menor que la del mercado, por último los inversores que buscan maximizar su rentabilidad económica buscando oportunidades a corto/medio plazo.

En esta línea, hacemos un análisis de estos tres inversores: el inversor que dona altruistamente a un emprendimiento social es similar al que lo dona a una ONG, no busca un retorno ni lo exige. Por otro lado, el inversor que entiende que la generación de un impacto social repercutirá en el beneficio y está dispuesto a asumir dicha rebaja en su rentabilidad final. Este grupo de inversores es ideal para los emprendimientos sociales, ya que se alinean los intereses del emprendimiento con los de los inversores: enfocarse en el impacto social a la vez que se generan unos flujos de caja positivos. Por último, tenemos a los inversores per se, inversores que buscan sobrepasar al mercado en términos de rentabilidad, se trata de inversores que únicamente invierten por la rentabilidad económica y no por el impacto social. Este tipo de inversores no es perjudicial para los emprendimientos sociales en principio, su capital aportado puede ser de gran utilidad para la empresa, sin embargo, las pronunciadas diferencias de intereses pueden perjudicar a largo plazo el devenir del emprendimiento.

Las diferentes estrategias de los inversores a menudo influyen en el modo en el que desean participar en el proyecto. Por lo general, existen siete posibilidades de financiación de los emprendimientos sociales (Rossi, 2014):

1. Inversión personal: la primera inversión de cualquier emprendimiento deber ser la aportación realizada por el propio emprendedor.
2. Inversión familiar: Es dinero prestado por un cónyuge, padres, familiares o amigos. Los inversores y banqueros denominan a este capital como "capital paciente", que es dinero que se devolverá más tarde a medida que aumenten los beneficios del negocio o que incluso no se llegará a devolver.
3. Capital de riesgo: por lo general, los inversores de capital riesgo buscan empresas de base tecnológica y empresas con un alto potencial de crecimiento en sectores como la tecnología de la información, las comunicaciones y la biotecnología. Este tipo de inversor busca recibir a cambio una parte proporcional de la propiedad de la empresa, en contraprestación de ayudarla a llevar a cabo un proyecto prometedor, pero de mayor riesgo. Son inversores con gran experiencia en Start Ups.
4. Business Angels: se trata de inversores privados dispuesto a colaborar en un proyecto empresarial. Además de capital financiero este tipo de inversor también aporta sus

conocimientos empresariales, pues se trata de un inversor experimentado, que además guiará al emprendedor a lo largo de todas las etapas del emprendimiento. Los business angels no buscan obtener en retorno un porcentaje de la empresa o una remuneración dineraria desorbitada, sino poder influir en las prácticas diarias del emprendimiento, a menudo con un puesto en el Consejo de Administración.

5. Incubadoras de empresas: las incubadoras de empresas (o "aceleradoras") se centran generalmente en el sector de la alta tecnología, proporcionando apoyo a las nuevas empresas en diversas fases de desarrollo. Sin embargo, también existen incubadoras de desarrollo económico local, que se centran en áreas como la creación de empleo, la revitalización y los servicios de alojamiento y compartición. Las incubadoras invitarán a futuras empresas y otras empresas incipientes a compartir sus instalaciones, así como sus recursos administrativos, logísticos y técnicos.
6. Ayudas y subvenciones oficiales: las ayudas públicas se consiguen a través de concursos y/o certámenes. Pueden llegar a cubrir el 40% del emprendimiento medio.
7. Préstamos bancarios: Los préstamos bancarios son la fuente de financiación más utilizada por las pequeñas y medianas empresas. Los préstamos bancarios se presentan como la solución más eficaz a la hora de buscar financiación; sin embargo, hay que tener en cuenta que los préstamos para la puesta en marcha también suelen requerir una garantía personal de los empresarios.

### **3. Una perspectiva de género**

La perspectiva de género tiene en cuenta el impacto del género en las oportunidades, los roles sociales y las interacciones de las personas. La aplicación satisfactoria de los objetivos de las políticas, programas y proyectos de las organizaciones internacionales y nacionales se ve directamente afectada por los efectos de las cuestiones de género e influye a su vez en el proceso de desarrollo social. El género es un componente integral de todos los aspectos de la vida económica, social, cotidiana y privada de los individuos y las sociedades, y de las diferentes funciones que la sociedad atribuye a hombres y mujeres.

Los científicos sociales y los expertos en desarrollo utilizan dos términos distintos para designar las diferencias biológicamente determinadas entre hombres y mujeres, que se denominan "diferencias de sexo", y las construidas socialmente, que se denominan "diferencias de género". Ambas definen las diferencias entre hombres y mujeres, pero tienen connotaciones muy diferentes (Pedrero, 2001). El sexo se refiere a las características biológicas permanentes e inmutables comunes a los individuos en todas las sociedades y culturas, mientras que el género define rasgos forjados a lo largo de la historia de las relaciones sociales. El género, aunque se

origina en divergencias biológicas objetivas, va mucho más allá de las especificidades fisiológicas y biológicas de los dos sexos en términos de los papeles que se espera que cada uno desempeñe. Las diferencias de género son construcciones sociales, inculcadas sobre la base de las percepciones particulares de una sociedad específica de las diferencias físicas y de los gustos, tendencias y capacidades asumidas por hombres y mujeres. Las diferencias de género, a diferencia de las características inmutables del sexo, son universalmente admitidas y evolucionan con el paso del tiempo y de una cultura a otra, a medida que las sociedades cambian.

Por consiguiente, las relaciones de género se definen como los mecanismos específicos por los que las diferentes culturas determinan las funciones y responsabilidades de cada sexo. También determinan el acceso a recursos materiales, como la tierra, el crédito y la capacitación, y a recursos más efímeros, como el poder. Las implicaciones para la vida cotidiana son muchas e incluyen la división del trabajo, las responsabilidades de los miembros de la familia dentro y fuera del hogar, la educación y las oportunidades de ascenso profesional y una voz en la formulación de políticas.

Respecto a lo que nos concierne en este trabajo, el mundo empresarial se ha caracterizado por ser eminentemente masculino desde sus inicios hasta hace poco más de tres décadas, en el mejor de los casos; tanto cuestiones achacables al “sexo” como al “género” serán discutidas a medida que nos adentramos en el acceso y asignación de recursos en los emprendimientos sociales.

### **3.1. La discriminación en números**

Si analizamos la situación actual del proceso de financiación de los emprendimientos sociales con una perspectiva de género afloran diferencias a lo largo del proceso, en especial relativas a la obtención del capital necesario para la gestión operativa del emprendimiento. Una vez aclaradas las diferentes formas de financiación de los emprendimientos, que por analogía podemos extrapolar a los emprendimientos sociales, pasaremos a observar las diferencias existentes en la financiación según el género del emprendedor social. Para el análisis del ecosistema del emprendimiento social en España desde una perspectiva de género tomaremos como punto de partida el informe Mujeres con impacto de la Fundación EY junto con ESADE. No se tiene en cuenta las aportaciones realizadas por los propios emprendedores o sus familias y amigos, únicamente la financiación externa es tomada en consideración.

En términos absolutos, existe una diferencia entre el número de emprendedores hombres y sus homólogas mujeres que consiguen toda la financiación deseada, un 38% por un 22% de ellas. Es importante destacar que la financiación de las emprendedoras es considerablemente menor, en torno a los 40.000€ por los 100.000€ de media de sus homólogos masculinos. Por el contrario,

el número de emprendedoras que no consiguen nada de la financiación que se proponen dobla al de varones, un 28% por un 11%. En consecuencia, casi el 50% de las emprendedoras sociales se han visto obligadas a aportar de media el 75% de la financiación necesaria para la creación o el funcionamiento de su emprendimiento social, únicamente un 16% de mujeres no han necesitado de financiación propia por un 28% de los varones.

Respecto de este apoyo recibido contrasta que aunque las emprendedoras de media hayan recibido menos capital ajeno, lo consideran de vital importancia para el desarrollo del emprendimiento, un 68% de ellas lo considera imprescindible por un 34% de ellos.

Respecto a las distintas posibilidades de financiación, las mujeres han recibido una menor formación específica para el emprendimiento, un 73% por un 88%. Destaca la diferencia de los emprendedores que han formado parte de alguna incubadora según su sexo, un 82% de los emprendedores han estado en algún momento involucrados con este programa por tan solo un 55% de las emprendedoras. Las diferencias se acentúan cuando hablamos de financiación bancaria buscada y conseguida: un 62% de los hombres consiguen la financiación bancaria que se proponen por tan solo un 24% de las mujeres. La figura del business angel, todavía no muy frecuente en España, aconseja a un 26% de los emprendedores sociales por un 7% de emprendedoras.

Todos estos datos reflejan una realidad en el ecosistema de la financiación de los emprendimientos sociales: la existencia de diferencias en la distribución de la financiación ajena entre emprendimientos sociales según el género del emprendedor. Es destacable el hecho de que esta diferencia también está presente en los emprendimientos comerciales y no tan solo en el ámbito de la economía social. . La media de edad de las empresas sociales fundadas por los encuestados es superior al de encuestadas, y por tanto el tiempo durante el cual han podido buscar y encontrar financiación ajena es superior.

### **3.2. Causas del sesgo en la financiación**

La existencia de un sesgo en la financiación de los emprendimientos sociales es una realidad constatada, las causas que subyacen que a esta diferenciación en términos de financiación ajena que las mujeres reciban en un menor porcentaje que sus compañeros son el objeto de estudio de este apartado.

Podemos catalogar las causas en tres grupos: formativas, económicas y de género. Sería irresponsable pretender achacar la diferencia en la financiación a una sola causa, ya que como en la mayoría de situaciones, las razones son un conjunto de factores que juntos provocan situaciones de desigualdad.

En primer lugar analizaremos las causas formativas. Por causas formativas entendemos el conjunto de elementos previos al emprendimiento relativos a la formación y preparación del emprendimiento social. En este apartado haremos referencia a los estudios de los emprendedores al igual que a la formación específica recibida o a la ayuda personalizada.

La experiencia juega un papel fundamental a la hora de conseguir el éxito en un proyecto empresarial, y mientras la edad de los encuestados es muy similar, la experiencia previa de los hombres dobla a la de las mujeres, un 34% de los hombres han puesto en marcha previamente otros emprendimientos, por tan solo un 13% de mujeres. Las finanzas empresariales es una disciplina económica que requiere un estudio y análisis, para poder aplicar dichos conocimientos a la práctica empresarial, y por ejemplo conocer las diferentes opciones de financiación: mientras que el 88% de los encuestados conocían las posibilidades de financiación, únicamente un 53% de ellas tenía conocimiento de ellas. Este dato nos lleva a interesarnos por la formación académica, mientras que un 65 % de ellos estuvieron matriculados en algún momento en grados universitarios financieros o económicos, los grados sociales eran los elegidos por las mujeres en un 46% de los casos, seguidos de los económicos con un 38%. Un 75% de los encuestados afirma sentirse cómodos en la jerga financiera por tan solo un 52% de las encuestadas.

Otro dato importante relativo al networking es el número de emprendedores que consideran esta vía de financiación como la más relevante en sus emprendimientos. Mientras que ellos, han acudido a redes de empresarios en un 75% de los casos, ellas tan solo en un 55%. Las relaciones de negocio y las posibilidades de nuevos proyectos son una baza importante en el éxito de la empresa.

Para los emprendedores no solamente es importante la formación técnica en sus respectivos sectores, sino que la formación en temas económicos, contables y financieros tendrá incluso mayor repercusión a la hora de buscar fuentes de financiación ajena. Cualquier ayuda exterior, contactos (networking), business angels o mentores serán de utilidad para los emprendedores. En este apartado, hemos observado como los emprendedores parten de media con una clara ventaja respecto de sus compañeras femeninas por diversos motivos: mayor formación en temas económicos de la empresa (posibles fuentes de financiación, desarrollos de planes de negocio, etc.), poseen más experiencia en la creación de empresas, su red de contactos es de media superior a la de las mujeres y han recibido en mayor grado ayuda externa (mentoring, business angel, etc.). Para conseguir financiación externa es imprescindible destacar en lo que acabamos de mencionar, al igual que para recibir una buena oferta por la aportación, entre los encuestados se adivinaban un mayor porcentaje de hombres que cumplían estas facetas que de emprendedoras. Los inversores que apuestan su dinero, toda inversión no deja de ser una

apuesta con mayor o menos grado de seguridad, prefieren confiar sus fondos a emprendedores con una formación o experiencia superior para poder alcanzar sus fines económicos.

Las causas económicas hacen referencia a la decisión del inversor sobre el sector donde invertir su dinero. Este concepto está ligado tanto a las diferentes rentabilidades por sectores como a las rentabilidades de cada emprendimiento social.

Los emprendimientos sociales de mujeres se concentran en sectores sociales como la educación, específicamente un 67% de ellas desarrollan su actividad en ámbitos relacionados con la educación, la lucha contra la pobreza, el maltrato infantil o el cambio climático. Por el contrario los emprendimientos sociales masculinos suelen desarrollar su actividad en áreas más tecnológicas como la robótica o el desarrollo de productos.

En el sistema económico actual valora según la demanda existente y existen sectores poco valorados económicamente y no por ellos menos importantes socialmente. Las mujeres apenas suponen el 37% del conjunto de los trabajadores de todas las áreas y categorías profesionales del sector de las tecnologías de la información y la comunicación, según el estudio “Salarios y política laboral en el sector TIC 2017-2018” que elabora Ametic. Si hablamos de empresas cuyo fundador sea mujer esta cifra se desploma hasta el 17% de las empresas tecnológicas en total. Por tanto se trata de una diferencia presente tanto para los trabajadores por cuenta propia como ajena. Las razones por las que las mujeres no están tan presentes en estos sectores son variadas y de distinta índole: incorporación tardía de las mujeres al mercado laboral, falta de referentes en sectores tecnológicos, mayor inclinación por asuntos otros estudios, ausencia de planes de fomento, etc.

Las empresas tecnológicas presentan retornos superiores a la media y una mayor facilidad para captar financiación ajena. Los emprendimientos sociales como hemos señalado son empresas con un claro objetivo social o medioambiental pero que también generan unos flujos de caja y en la mayoría de ocasiones, una rentabilidad que se convierte en dividendos. La financiación externa proviene principalmente de entidades bancarias y de personas físicas o crowdfunding: existen entidades tradicionales que priman el aspecto económico sobre el social y otras entidades más sociales o programas propios de RSC de los bancos tradicionales que conceden préstamos a emprendimientos sociales con condiciones más favorables. Estos bancos sociales son, por desgracia, una minoría en comparación con los bancos tradicionales. El 86% de los préstamos concedidos a los emprendimientos sociales son de entidades comerciales. Esto significa que la rentabilidad del proyecto es un factor clave a la hora de obtener financiación de terceros.

En consecuencia los sectores en los que las emprendedoras sociales suelen actuar están peor remunerados por el mercado que los de sus compañeros lo que se traduce en una menor rentabilidad y una menor inversión ajena. En palabras de Jaume Olliver, cofundador de Tandem (uno de los emprendimientos sociales con mayor éxito en nuestro país): en España todavía no existe una inversión de impacto como la que existe en países como Francia o Italia. Lo que existe son inversores financieros que, además, están considerando los criterios sociales pero no están invirtiendo en aquellas empresas cuya prioridad es el impacto social”. Existen inversores con una visión social, sin embargo estos son los menos y la mayoría de inversores no tienen en cuenta el impacto social de sus aportaciones.

Por otro lado, el abanico de empresas sociales es de gran envergadura y el nivel de implicación social varía según nos encontremos en un extremo u otro. Al igual que la diferencia entre las empresas sociales y las empresas que practican una RSC es el grado de implicación social, en los emprendimientos sociales se puede dar mayor importancia al factor social o económico según los intereses del emprendedor.

El 87% de las emprendedoras sociales considera que la labor social está por encima del ámbito económico mientras que esa cifra se reduce hasta un poco más del 50% en el caso de los hombres, que dan una mayor importancia a la generación de flujos de caja. En concordancia con lo expuesto, también es mayor el número de emprendedoras que destina una mayor porción de los beneficios, un 67% de media, a tener un impacto social, por un 46% que destinan de medios los emprendedores.

En línea con lo anterior, la mayor importancia que dan los emprendedores hombres al ámbito económico seduce en mayor medida a los inversores por las promesas de mayores rentabilidades económicas. El mayor compromiso social de las emprendedoras sociales es una desventaja a ojos del inversor medio que exige una mínima rentabilidad económica.

La ausencia de emprendedoras en sectores más remunerados como el tecnológico y su mayor implicación social reducen la rentabilidad final que el inversor pueda llegar a conseguir o las garantías que pueda ofrecer a las entidades bancarias. Se trata pues un problema de inversión con un enfoque social. En última instancia son los pequeños inversores los que exigen rentabilidades cada vez más altas o mejores condiciones, por lo que su dinero es invertido en activos que ofrecen una gran rentabilidad, no en empresas sociales cuya misión principal es generar un impacto social.

Por último analizamos las causas de género: las causas de género presumen la existencia de una discriminación por razón de género en el proceso de financiación de los emprendimientos sociales. La decisión de los inversores de no formar parte de proyectos encabezados o liderados



por mujeres por la exclusiva razón de su género. Las causas de género engloban una serie de presupuestos como el trato diferente, la exigencia de condiciones distintas, puesta en duda de su capacidad por el hecho de ser mujer, etc. En señal de reconocimiento de este problema, el Parlamento Europeo y el Consejo de la Unión Europea aprobaron en 2004 una ley que aborda los siguientes aspectos: la discriminación directa e indirecta por razón de sexo tanto en el empleo como en el suministro y el acceso a la financiación. Esta ley allana el camino para que una futura empresaria de la UE demande a una entidad financiera por discriminación por razón de género (Panopoulos, 2010).

Estas razones son difícilmente medibles, al contrario que la rentabilidad económica no se puede expresar numéricamente ni posiblemente los inversores decidan hacer pública su negativa a invertir basándose en este tipo de razones. Casi el 45% de las emprendedoras sociales encuestadas piensa que el hecho de ser mujer ha condicionado de alguna manera la obtención de financiación ajena, mientras que algo más del 55% de ellas cree que no ha tenido impacto. Un 58% afirma que no han recibido un trato similar por parte de los inversores que el que tienen sus compañeros hombres. En esta línea, a varias de las encuestadas les han preguntado por temas de familia y embarazo durante reuniones con inversionistas; según el testimonio de una emprendedora: “si eres mujer, menor de treinta y tienes un proyecto incipiente, te cuesta muchísimo que te tomen en serio”.

Muy pocas mujeres ocupan puestos de toma de decisiones en la industria del “Venture capital”, principalmente dominada por hombres. (Netlson y Maxfield, 2009). El dominio de los hombres en el lado de la oferta del mercado financiero puede tener consecuencias para los perfiles, las estrategias y los medios de este sector, con especial atención a las industrias y modelos de negocio más rentables. La mayor presencia masculina les hace sentirse más cómodos en el trato con sus otros similares y perjudicar inconscientemente a las mujeres (Porcher y Taylor, 2012)

Los emprendimientos femeninos emplean de media, un 27% más de mujeres que sus emprendedores masculinos y su plantilla presenta una distribución más igualitaria que la de los hombres (National Women’s Business Council, 2007), en consecuencia, limitar la financiación de los emprendimientos femeninos tiene un efecto multiplicador negativo que perjudica a las mujeres trabajadores que tienen mayor presencia en los emprendimientos femeninos que en los masculinos.

Un estudio del National Women’s Business Council publicado en 2014 confirmaba que las mujeres ponen en marcha sus respectivas empresas con un 50% menos de capital que los hombres. Las mujeres emprendedoras denuncian una discriminación residual de los inversores, ya sea por prejuicios o por otras razones transversales al sistema económico. Evaluar el impacto

de estas causas es de gran complejidad, pero no podemos negar su existencia si nos basamos en el testimonio de las emprendedoras y en el sesgo existente en la financiación de los emprendimientos sociales.

Tal comportamiento discriminatorio por parte de inversores puede no ser, y probablemente no sea, intencional. Más bien, la presencia de una construcción social de roles de género diferenciales en la cultura occidental es tal que es más probable que la discriminación sea inconsciente y, en consecuencia, más difícil de cambiar. No por esto debemos resignarnos y asumir que dichas diferencias van a persistir, la implementación de medidas en el ámbito privado es tan necesaria como la aprobación por parte del estado de preceptos normativos que motiven a los inversores a apostar por las mujeres emprendedoras sin perjudicar a los hombres emprendedores.

Con el objetivo último de eliminar las diferencias en la financiación de los emprendimientos sociales debemos analizar las posibles soluciones para la implementación de un sistema equitativo y paritario entre ambos sexos. Como hemos señalado anteriormente, no podemos achacar el sesgo en la financiación a una única causa, sino que hemos establecido tres factores generales que influyen de manera directa en la decisión de los inversores: formativas, económicas y de género. No se trata de fomentar una igualdad obligada, ya que atentaría contra el principio de libertad económica y libre decisión, sin embargo, las diferencias palpables hacen entrever que no solamente se discrimina a las mujeres por razones económicas u objetivas, sino que existe verdaderamente un sesgo en la financiación dependiendo del género del emprendedor.

En la medida en que la gente trata de forma preferente a otros miembros de su género, como se discute arriba, el sesgo en la financiación seguirá existiendo y por el contrario se debilitará cuando más proveedores de capital femenino interactúen con más mujeres emprendedoras (Miller, 2010). Las mujeres empresarias puede ganar credibilidad y legitimidad al unirse a redes de banqueros, capitales riesgo, clientes y otros empresarios locales para beneficiarse de un Networking fundamentalmente utilizado por sus compañeros (Hadary, 2010). Colocando más mujeres en posiciones de asignación de capital se ayudará a otras mujeres emprendedoras a conseguir la financiación que desean. De acuerdo con Haraday, “las mujeres propietarias de negocios tienen más probabilidades de recibir los fondos que necesitan cuando trabajan con otras mujeres”. Las actividades de Networking, mentoring o business angel también pueden servir al ofrecer referentes de mujeres que ayudan a las emprendedoras a identificarse con ellas y a no sentirse excluidas en el mundo empresarial.

Dado que los gestores de capital financiero pueden perderse proyectos potenciales creados por mujeres empresarias debido a la insensibilidad por razón de género, es posible que estos gerentes necesiten examinar específicamente los proyectos femeninos para encontrar posibles empresas con potencial de crecimiento, y evaluar la necesidad de capital financiero de estas empresas. Se debe reconocer la iniciativa de Wells Fargo de establecer un fondo de préstamos de 10.000 millones de dólares para empresas propiedad de mujeres.

La sensibilización colectiva sobre este problema puede, en última instancia, revertir los problemas mencionados a lo largo de este TFG. Los hombres están deseosos de mejorar una vez se les ha enseñado en que fallan (Di Meglio, 2004). Es posible que el lento progreso nos haga pensar que no existe una solución a este problema o que realmente no se trata de un problema sino de una decisión objetiva.

La mayor conciencia de estos fenómenos puede conducir a un mayor compromiso y acción entre los individuos, lo que a su vez puede conducir a cambios a un nivel superior influenciando como hemos visto las leyes, las políticas de los gobiernos y en especial las normas sociales o los prejuicios sobre las mujeres en el mundo empresarial para conseguir la plena igualdad en el proceso e financiación.

#### **4. Conclusiones**

Este último apartado queda dividido en dos dimensiones: la del emprendimiento social como figura emergente en la economía social y las causas del sesgo en la financiación de los emprendimientos sociales.

El emprendimiento social es una figura híbrida entre las empresas sociales tradicionales y las empresas comerciales, son entidades que utilizan las herramientas comerciales para alcanzar sus objetivos sociales o medioambientales a la vez que generan unos ingresos y proporcionan una rentabilidad al inversor. En un mundo donde la RSC de las empresas en muchas ocasiones no es suficiente para producir un impacto social considerable, los emprendimientos sociales son la forma empresarial que combina perfectamente las mejores cualidades de la economía social y comercial.

El presente TFG no se trata de una crítica al sistema económico actual, pues los emprendimientos sociales se sirven de las posibilidades del mismo para satisfacer una demanda y así generar unos beneficios que destina mayoritariamente a causas sociales. Más bien este trabajo intenta ofrecer una nueva posibilidad a los inversores de realizar sus inversiones con un enfoque social sin renunciar a la obtención de unos ingresos. Los emprendimientos sociales se consolidan como la figura estrella de la economía social al atraer tanto a inversores sociales

como a tradicionales, se espera un aumento del número de emprendimientos sociales sobre el total de empresas del 7,8% para 2020.

La inversión social debe ser fomentada desde las instituciones públicas al igual que exigida por los ciudadanos, ya que en última instancia son los propietarios de los fondos invertidos. Si realmente se quiere modificar un sistema que en multitud de ocasiones resulta injusto pero que también aporta grandes avances, la inversión en los emprendimientos sociales es el camino a seguir.

La existencia de diferencias en el proceso de financiación de los emprendimientos sociales, al igual que en los comerciales, presupone un comportamiento discrecional de los inversores según el género del emprendedor. Según los datos arrojados por una encuesta realizada a 100 emprendedores sociales en España, las mujeres reciben de media una menor cantidad en concepto de financiación ajena.

Las diferencias en la financiación no son atribuibles a una única causa, es la actuación conjunta de varios factores los que determinan la mayor preferencia de los inversores por emprendimientos sociales creados y dirigidos por hombres. Las circunstancias que engloban esta decisión de los inversores podemos catalogarlas en: formativas, económicas y de género.

La estructura social, los valores y la socialización de cada género han perjudicado a las mujeres en el proceso de preparación para una carrera en los negocios, y existe una opinión generalizada en la literatura de que las mujeres son objeto de discriminación por parte de las instituciones financieras. Cuando a esos supuestos añadimos que un gran porcentaje de ellas realizan su actividad empresarial en sectores económicos que no son los que ofrecen una mayor rentabilidad; los inversores fallan a favor de otros emprendimientos. La filosofía actual de inversión, carente de un enfoque social o de género en la mayoría de ocasiones, no es capaz de cerrar la brecha en la financiación de los emprendimientos sociales.

## 5. Bibliografía

- Bono, E. (2012). *El decrecimiento sostenible, crisis ecológico-económica, desigualdad y economía social*. CIRIEC.
- Bonte, W., & Piegeler, M. (2012). Gender gap in latent and nascent entrepreneurship: driven by competitiveness. *Small Business Economy*, 961-987.
- Buckland, L., & Cordobés, M. (2017). *Inversión con un enfoque de género: una oportunidad para el ecosistema de la empresa social europea*.
- Cerro, J. d. (2017). *¿Qué es el emprendimiento social?*

- Cordobés, M. (2016). *Mujeres con impacto: ecosistema de mujeres emprendedoras en España*. Fundación España.
- Cortina, A. (2013). Ética en tiempos de crisis. *El País*.
- Croson, R. (2009). Gender Differences in Preferences. *Journal of Economic Literature*, 448-474.
- Drayton, B. (2012). *Emprendedores Sociales: Todos Podemos Cambiar el Mundo*.
- Duarte, T. (2008). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*.
- EAPN-España. (2018). *El Estado de la Pobreza*.
- EY-ESADE. (2017). *Inversión con un enfoque de género*.
- Fanning, J. (2012). *Performance-Support Bias and the Gender Pay Gap among Stockbrokers*.
- Fonseca, R., & Mullen, K. (2012). *What Explains the Gender Gap in Financial Literacy? The Role of Household Decision Making*.
- García, J. L., Triguero, Á., & Jiménez, J. C. (2014). *El emprendedor social como punto de encuentro entre el tercer sector*.
- Global Entrepreneurship Research Association. (2018). *Informe GEM España*.
- Harrison, R., & Mason, C. (2007). *Does gender matter? Women business angels and the supply of entrepreneurial finance*. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Henton, D. (2017). *Grassroots Leaders for a New Economy: How Civic Entrepreneurs Are Building Prosperous Communities*.
- King, R., & Levine, R. (1993). Finance, entrepreneurship and growth. Theory and evidence. *Journal of Monetary Economics*, 513-542.
- Matiz, B., & Mogollón, Y. (2008). La cadena de financiación: Una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento. *Escuela de Administración de Negocios*.
- Mille, J. S. (1848). *Principles of political economy*.
- Morales, M. O. (2001). *Actitudes y motivaciones hacia el trabajo y la creación de empresas según género*. Boletín Económico de ICE N° 2709.
- Muravyev, A., & Schafer, D. (2009). *Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data*. *Journal of Comparative Economics*.
- Oxfam. (2016). *Mujeres y el 1%*.
- Palacio, J. I. (2015). *Los salarios en España*.
- Palacio, J. I., & Simón, H. (2006). *Segregación laboral y diferencias salariales por razón de sexo en España*.

- Palmer, I. (2014). *Public finance from a gender perspective*.
- Pareja, B., & Bajo, A. (2015). Las escuelas del emprendimiento social: una triple propuesta teórica para enfocar su estudio. *Revista ICADE*.
- Pedrero, M. (2001). *Agricultural Censuses and Gender Considerations*.
- Pertierra, G. (2018). La lucha contra la pobreza infantil, al fin un asunto de Estado. *El País*.
- Rouse, J. (2013). *The financing of disadvantaged entrepreneurs: Are enterprise programmes overcoming the finance gap?* Emerald Group Publishing Limited.
- Sabarwal, S., & Terrel, K. (2008). *Does Gender Matter For Firm Performance? Evidence From Eastern Europe And Central Asia*.
- Salinas, F., & Osorio, L. (2012). Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75-78.
- Shaw, E., Lam, W., & Wilson, F. (2007). *Gender, entrepreneurship, and banking lending: the criteria and process used by bank loan officers in assessing applications*.
- Thonton, B., & Aterido, R. (2013). *Access to Finance in Sub-Saharan Africa: Is There a Gender Gap?*
- Timmons, J., & Spinelli, S. (2004). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st*. McGraw-Hill.
- Urquijo, L. G. (2014). *El encaje de la economía social en la nueva gobernanza económica y social de la UE*. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*.
- Walras, L. (1874). *Elementos de economía política pura*.
- Warnecke, T. (2013). Entrepreneurship and Gender: An Institutional Perspective. *Journal of Economic issues*, 455-464.