

PROYECTO INTERNACIONAL COMPARATIVO DE MODELOS DE EMPRESA SOCIAL (ICSEM)

Un amplio proyecto de investigación fundado por la Oficina de Política Científica de Bélgica que se extiende a una gran comunidad internacional de investigación en colaboración con la Red Europea de Investigación EMES

INVITACIÓN A UNIRSE AL PROYECTO ICSEM



TABLE OF CONTENTS

I. INTRODUCCIÓN: DE LA "IAP-SOCENT" AL PROYECTO "ICSEM"	3
1. "IAP-SOCENT"	3
2. EL PROYECTO "ICSEM"	3
3. LA PARTICIPACIÓN DE LOS SOCIOS INTERNACIONALES	4
II. ANTECEDENTES: EL CONCEPTO DE EMPRESA SOCIAL	5
1. INTRODUCCIÓN	5
2. CONCEPTOS Y ESCUELAS DE PENSAMIENTO	6
III. CONTENIDO DEL PROYECTO "ICSEM"	8
1. PARTE 1: CARTOGRAFÍA DE MODELOS DE EMPRESAS SOCIALES	8
1.1. Contexto	8
1.2. Objetivos	9
1.3. Metodología	9
1.4. Cobertura de campo	10
2. PARTE 2: PROCESOS DE INSTITUCIONALIZACIÓN DE LOS MODELOS DE EMPRESAS SOCIALES	10
2.1. Contexto	10
2.2. Objetivos	12
2.3. Metodología	12
IV. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL PROYECTO ICSEM	14
1. HACIA UNA AMPLIA RED DE INVESTIGADORES SENIOR Y JUNIOR	14
2. EL PAPEL DE LA RED EUROPEA DE INVESTIGACIÓN EMES	14
3. ¿CÓMO PARTICIPAR?	14
APÉNDICE 1: EL ENFOQUE EMES DE LA EMPRESA SOCIAL COMO HERRAMIENTA DE ANÁLISIS	16
LOS "TIPOS IDEALES" EMES DE LA EMPRESA SOCIAL COMO UNA BRÚJULA	16
TRES CONJUNTOS DE INDICADORES	16
<i>Proyecto económico</i>	16
<i>Misión social</i>	16
<i>Gobierno participativo</i>	17
PREGUNTAS PARA UN ESTUDIO DE CAMPO	17
<i>Proyecto económico</i>	17
<i>Misión social</i>	17
<i>Gobernanza específica</i>	17
APÉNDICE 2: EL "TRIÁNGULO DEL BIENESTAR" COMO REFERENCIA COMÚN	18
APÉNDICE 3: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	20

Traducción del inglés al español: Carola Conde Bonfil, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco (México)

I. INTRODUCCIÓN: DE LA "IAP-SOCENT" AL PROYECTO "ICSEM"

1. "IAP-SOCENT"

El financiamiento de "**polos interuniversitarios de atracciones**" (IAP) ha sido el principal apoyo proporcionado por la Belgian Science Policy Office (BELSPO) durante los últimos 25 años. Las propuestas para IAP se presentan cada cinco años por redes formadas por varios equipos de investigación de diferentes universidades belgas en todas las disciplinas para fomentar la colaboración interuniversitaria e interdisciplinaria en los planos nacional e internacional.

En 2012, una propuesta de IAP con el título "**Si no fuera por lucro, ¿para qué? y ¿cómo?**", fue presentada por cuatro universidades belgas y seleccionada para ser financiada de octubre de 2012 a septiembre de 2017. Está formado por:

- El "Centro de Economía Social" (**CES**, Universidad de Lieja), como centro de coordinación
- El "Centro Interdisciplinario de Investigación de Trabajo, Estado y Sociedad" (**CIRTES**, Universidad Católica de Lovaina)
- El "Centro Europeo de Investigación en Microfinanzas" (**CERMi**, Universidad Libre de Bruselas)
- El "Departamento de Economía Aplicada" (**APEC**, Universidad Libre de Bruselas)

Alrededor de **45 miembros del cuerpo docente e investigadores** en economía, administración, sociología y psicología de las universidades belgas y cerca de 10 socios internacionales de investigación están involucrados en este IAP (aunque sólo algunos de ellos son financiados directamente por el IAP). Se centran en un objetivo general que se define en el subtítulo del programa de investigación, es decir, "**La construcción de conocimiento interdisciplinario e integrado en emprendimientos y empresas sociales**"- subtítulo del que se deriva el acrónimo de la red (**IAP-SOCENT**). Este programa de investigación conjunto abarca varias líneas temáticas, entre las cuales una de las principales es el proyecto de análisis comparativo de modelos de empresas sociales (**ICSEM**).

2. El Proyecto "ICSEM"

A pesar de que es parte del programa de investigación IAP-SOCENT, el **análisis comparativo de modelos de empresas sociales (ICSEM)** se puede considerar como un importante proyecto de investigación por sí mismo.

La principal característica del proyecto ICSEM es su cobertura geográfica: se pretende comparar los modelos de empresas sociales y su respectivo proceso de institucionalización en todo el mundo. Por lo tanto, se basa en la **participación de un gran número de investigadores de todas las regiones** que contribuyen en análisis específicos para cada país o el análisis de campo específico de los modelos empresariales sociales. Por supuesto, las contribuciones que comparan modelos de empresas sociales en dos o más países son bienvenidos también.

El Proyecto ICSEM es coordinado conjuntamente por **Jacques Defourny** (CES - Universidad de Lieja) y **Marthe Nyssens** (CIRTES - Universidad Católica de Lovaina). Otros coordinadores estarán asociados con ellos para cubrir algunas regiones, campos o subtemas.

3. La participación de los socios internacionales

La participación de investigadores interesados de todos los países es bienvenida y deberá examinarse cada caso con los coordinadores del ICSEM.

Como un medio para sostener esa participación, el proyecto se basará principalmente en los propios esfuerzos de los participantes para obtener apoyo financiero; si es necesario el apoyo de los coordinadores, preséntenles sus solicitudes de financiamiento de instituciones locales, nacionales e internacionales. El presupuesto ICSEM sólo proporciona apoyo financiero cuando es necesario, en caso de que los participantes quieran tomar parte en las principales reuniones del proyecto ICSEM. Además, se facilitarán pequeños subsidios a algunos estudiantes de doctorado o investigadores de posdoctorado dispuestos a vincular su trabajo doctoral o posdoctoral con ICSEM y hacer una contribución durante o después de su investigación doctoral.

Convertirse en un socio del proyecto de investigación del ICSEM no significa necesariamente abarcar todos los modelos de empresas sociales en un país. Un socio puede centrarse en una o varias partes geográficas del país, en algunos campos específicos de actividad y sólo en una de las dos partes principales del proyecto (ver descripciones de las partes 1 y 2). En tales casos, se fomenta la colaboración entre los socios de un mismo país o al menos discusiones para hacer contribuciones lo más complementarias posibles entre sí.

Los investigadores jóvenes o experimentados así como los estudiantes de doctorado que estén interesados en participar en el proyecto ICSEM pueden proceder como se explica en la sección IV.

En abril de 2013, con base en los contactos personales y las presentaciones de las versiones preliminares del proyecto ICSEM para un público reducido, investigadores de más de 25 países de todo el mundo expresaron su voluntad de participar.

La reunión oficial de lanzamiento del proyecto ICSEM tuvo lugar el 5 de julio de 2013 en la Universidad de Lieja, justo después de la cuarta Conferencia Internacional de Investigación EMES sobre Empresas Sociales (1 a 4 de julio de 2013). Se reunieron cerca de 100 personas provenientes de 40 países.

Todo el proyecto ICSEM fue presentado a detalle por los coordinadores científicos y a todos los participantes se les pidió que confirmaran su compromiso de contribuir. Además, durante los meses siguientes a la reunión, la información sobre el proyecto se extendió para atraer nuevos académicos e investigadores interesados.

En junio de 2014, **más de 220 investigadores de cerca de 50 países** de todas las regiones del mundo habían confirmado su voluntad de actuar como **socios del Proyecto ICSEM** y se comprometieron a llevar a cabo el proyecto del programa de investigación en su propio país o en uno o dos países de acuerdo con sus conocimientos.

Claramente parece que ICSEM será el mayor proyecto de investigación llevado a cabo hasta ahora sobre empresa social y el espíritu de emprendimiento social. Por supuesto, esto implica altas expectativas de todos los observadores y de todas las categorías de grupos de interés.

II. ANTECEDENTES: EL CONCEPTO DE EMPRESA SOCIAL

1. Introducción

A pesar de las representaciones comunes, nuestras economías de mercado están hechas de una diversidad organizativa mucho más amplia que el exclusivo modelo de negocio "con fines de lucro". Las actividades económicas se llevan a cabo por una amplia gama de organizaciones que tienen activos específicos en la producción de ciertos tipos de bienes (Hansmann 1996).

En el contexto de tal diversidad, la empresa social se menciona y se experimenta cada vez más como una prometedora herramienta para hacer frente a algunos de los retos económicos, sociales y ambientales actuales. El emprendimiento social ha recibido una creciente atención por parte de los profesionales, académicos y gobiernos que lo ven como una posible respuesta a una serie de retos y aspiraciones de nuestra época: la transformación de los sistemas de protección social y de solidaridad, la necesidad de más ética y transparencia en el sistema económico, la aspiración a la percepción y la motivación en el lugar de trabajo, etcétera.

Aunque el término "empresa social" no tiene exactamente el mismo significado para las diferentes escuelas de pensamiento (ver más abajo), delineamos nuestro campo de análisis de las organizaciones que combinan dinámicas empresariales de prestación de bienes o servicios con la primacía de sus fines sociales.

La empresa social y el emprendimiento social se pueden observar en los distintos tipos de organizaciones (principalmente cooperativas, organizaciones no gubernamentales y organizaciones sin fines de lucro) y en diversos sectores económicos (servicios de salud, reciclaje, energías renovables, comercio justo, microfinanzas, servicios personales, integración de los trabajadores poco calificados, etc.). Mientras se observa que la mayoría de estas organizaciones en realidad pertenecen a lo que se ha llamado el "tercer sector" (no con fines de lucro ni del Estado), se deben tener en mente los estudios recientes que subrayan las fronteras borrosas entre los sectores y la existencia de oportunidades para el emprendimiento social dentro del sector privado con fines de lucro así como en la esfera pública (Austin 2006, Dacin *et al.* 2010; Nicholls 2010).

A decir verdad, las empresas sociales han existido desde mucho antes de mediados de los noventa cuando el término comenzó a ser cada vez más utilizado en Europa Occidental y los Estados Unidos. De hecho, el tercer sector en el que la mayor parte de ellas se encuentra, se llama el sector sin fines de lucro, el sector del voluntariado o de la economía social (Defourny y Monzón Campos 1992; Evers y Laville 2004) atestiguaron la dinámica emprendedora que causó soluciones innovadoras para proporcionar servicios o bienes a personas o comunidades cuyas necesidades no fueron satisfechas por compañías privadas ni por proveedores públicos (Defourny 2001). Sin embargo, por motivos que varían de acuerdo con las especificidades de contextos nacionales o regionales, el concepto de empresa social ahora gana un interés creciente rápidamente a través del mundo, con dos términos estrechamente relacionados, a saber "el empresario social" y "el espíritu emprendedor social" (Mair y Marti 2006; Nicholls 2010; Bacq y Janssen, 2011).

2. Conceptos y escuelas de pensamiento

La investigación académica se centró primero en las organizaciones "no lucrativas", tratando de entender su papel y "*raison d'être*" dentro de las economías del mercado (Weisbrod 1975, Gidron *et al.* 1992, Hansmann 1980 y 1996, Salamon 1987). Desde finales los noventa, tanto en Europa como en los Estados Unidos, en parte debido a la creciente profesionalización de las organizaciones no lucrativas y su creciente uso de recursos de mercado (Dart 2004), hubo un cambio gradual hacia nociones más amplias de la empresa social y del espíritu emprendedor social (Dees 1998 y 2001, Nicholls 2006, Fayolle y Matlay 2010).

Diversos conceptos¹ se han utilizado desde principios de los ochenta para describir comportamientos empresariales con fines sociales, principalmente - aunque no exclusivamente - en el sector sin fines de lucro. Para clasificar las diferentes concepciones de empresa social y emprendimiento social, Defourny y Nyssens (2010) se basan en Dees y Anderson (2006) y de alguna manera reinterpretan su tipología de la siguiente manera.

La primera escuela de pensamiento establece los fundamentos de las concepciones de empresa social, definidos principalmente por las estrategias de ingresos ganados (Weisbrod 1998). La mayoría de sus publicaciones se basa en el interés de las sin fines de lucro para convertirse en algo más comercial con el fin de diversificar su base de financiación en apoyo a su misión social. En tal perspectiva, es fácil nombrar a esa primera escuela del pensamiento como "ingreso del trabajo". Dentro de esta última, sin embargo, Defourny y Nyssens (2010) sugieren que hay diferencias entre, por un lado, una versión anterior, centrada en las sin fines de lucro -que ellos llaman el "enfoque comercial sin fines de lucro"- y, por otra parte, una versión más amplia que abarca todas las formas de iniciativas empresariales, que puede ser nombrada como el "enfoque de negocios impulsado por la misión". Este último enfoque también se refiere al campo de la finalidad social de riesgo que abarca todas las organizaciones que comercian con un propósito social, incluyendo a las empresas con fines lucrativos (Austin *et al.* 2006).

La segunda escuela pone el énfasis en los emprendedores sociales en el sentido schumpeteriano del término, en una perspectiva similar a la adoptada anteriormente por el trabajo pionero de Young (1986). A lo largo de tales líneas, los empresarios del sector sin fines de lucro son agentes de cambio, por llevar a cabo "nuevas combinaciones" en por lo menos una de las siguientes áreas: nuevos servicios, nueva calidad de los servicios, nuevos métodos de producción, nuevos factores de producción, nuevas formas de organización o nuevos mercados. Por lo tanto, el emprendimiento social puede ser una cuestión de resultados y el impacto social más que una cuestión de ingresos. Por otra parte, la naturaleza sistémica de la innovación provocada y su impacto a nivel social amplio son subrayados a menudo. Dees (1998:4) ha propuesto la definición más conocida de los emprendedores sociales, los ve como "jugando el rol de agentes de cambio en el sector social, adoptando la misión de crear y mantener el valor social, reconocer y perseguir sin descanso nuevas oportunidades para servir a esa misión, la participación en un proceso de innovación continua, la adaptación y el aprendizaje, actuando con audacia sin estar limitado por los recursos actualmente a la mano, y, finalmente, que exhibe un elevado sentido de la responsabilidad ante los electores y sirve para la resultados creados".

¹ Por ejemplo "la empresa no lucrativa", "el espíritu emprendedor no lucrativo", "la empresa con fines sociales", "el negocio de objetivo social", "la empresa de riqueza comunitaria", "el espíritu emprendedor público", "la empresa social", etcétera.

Por último, en Europa, tan pronto como en 1996, la Red Europea de Investigación (EMES) ha tratado de identificar las especificaciones de las empresas sociales emergiendo de la encrucijada del mercado, la sociedad civil y las políticas públicas (Borzaga y Defourny 2001, Nyssens 2006, Defourny y Nyssens 2011). Aunque destaca un fin social inserto en una actividad económica como en las dos escuelas anteriores, el enfoque EMES se diferencia de ellos en hacer hincapié en los modelos específicos de gobernanza, a menudo encontrados en las empresas sociales europeas, en lugar del perfil de los emprendedores sociales. Más en particular, un control democrático o una intervención participativa de los interesados, incluidos los ciudadanos, reflejan una búsqueda de la democracia más económica dentro de la organización, en la línea de la tradición de las cooperativas. En combinación con las restricciones sobre la distribución de los beneficios, estas características específicas de gobernanza pueden verse como una forma de proteger y fortalecer la primacía de la misión social de la organización. También son propensos a actuar como una "señal" que permite a diversas instituciones, entre ellas los organismos públicos, apoyar a las empresas sociales y su ampliación de diversas maneras (marcos legales, subsidios públicos, exenciones fiscales, donaciones, banca social, etc.)

Para delimitar nuestro campo de análisis hecho de "organizaciones que combinan una dinámica empresarial para proporcionar bienes o servicios, con una primacía en los objetivos sociales" no elegimos *a priori* cualquiera de estas tres conceptualizaciones. En esta etapa, se considera que cada escuela de pensamiento puede arrojar luz sobre el conjunto de organizaciones que responden a la definición general mencionada.

III. CONTENIDO DEL PROYECTO "ICSEM"

Los modelos de empresa social no pueden ser analizados por separado del entorno en que se encuentran. Las empresas sociales no deben ser vistas como organizaciones aisladas de un tipo diferente sino como un "sector" o "campo" integrado en el paisaje socioeconómico. Esta integración puede ser el resultado de factores "externos", típicamente políticas públicas, y del apoyo de otros actores que tienen un interés en fomentar el desarrollo de las empresas sociales. Muy probablemente, estos factores dependen a su vez de configuraciones culturales, sociopolíticas y económicas en determinadas regiones. Pero la aparición de modelos de empresas sociales puede también ser el resultado de las empresas sociales en sí mismas que participan en el trabajo institucional para conseguir una legitimidad y difundir su(s) modelo(s) específico(s). Más realísticamente es una combinación de factores exógenos y endógenos que configuran el tipo y el tamaño del(os) modelo(s) de empresa social en determinados contextos.

En tal perspectiva, el proyecto Icsem tiene dos partes principales. La primera tiene por objeto reunir descripciones detalladas y construir tipologías de modelos de empresas sociales que han surgido y desarrollado en varios países de Europa occidental y oriental, América del Norte, América Latina, África, Asia (sur y este), Australia y Nueva Zelanda, en diferentes campos de actividad. La segunda parte consiste en examinar los procesos mediante los cuales estos modelos de empresas sociales han sido o están siendo actualmente institucionalizados.

1. Parte 1: Cartografía de modelos de empresas sociales

1.1. Contexto

Aún hace falta una visión amplia y precisa de la mayoría de los modelos de empresa social que están surgiendo en todo el mundo. Aparte del hecho de que la investigación sobre la empresa social es relativamente reciente, al menos dos razones principales explican la ausencia de un punto de vista general. En primer lugar, como se explica en la sección anterior, los conceptos de empresa social y emprendimiento social pueden tener diferentes significados en diferentes contextos o para diferentes escuelas de pensamiento. En segundo lugar, gran parte de la literatura existente se ha basado hasta ahora en estudios de casos, especialmente para exponer los logros de los emprendedores sociales destacados, presentados como héroes (Bornstein 2004, entre muchos otros autores).

En consecuencia, sólo pocos países han sido testigos de intentos de delimitar, describir y analizar todo (o mucho) del campo de la empresa social a nivel nacional. Debido a que han experimentado estrategias públicas o privadas específicas que promueven la empresa social y el emprendimiento social, algunos países han sido más estudiados: en Estados Unidos, Ashoka, diversas fundaciones y numerosas empresas de consultoría han proporcionado diversos tipos de apoyo a los emprendedores sociales innovadores y a las organizaciones no lucrativas que persiguen estrategias de ingresos (Boschee 2005); en el Reino Unido, el gobierno de Blair promueve la creación de una amplia gama de herramientas para fomentar las empresas sociales (Mulgan 2006) y lo mismo se puede decir de las cooperativas sociales en Italia desde principios de los noventa (Borzaga y Santuari 2001) y, en menor medida, otros países europeos que aprobaron leyes que se centran explícitamente en la empresa social (Defourny y Nyssens 2008).

Cuando se trata de trabajos comparativos internacionales, la mayoría de ellos se basan en conceptualizaciones o marcos de políticas conformadas por contextos nacionales o regionales específicos y no son realmente estudios empíricos comparativos. Por ejemplo, Kerlin (2006) y Defourny y Nyssens

(2010) se centraron principalmente en comparaciones de los enfoques conceptuales de la empresa social en Europa y los Estados Unidos. La investigación comparativa, incluyendo evidencia empírica, está aún en una fase embrionaria. Borzaga y Defourny (2001) a nivel europeo (con 15 Estados miembros), Borzaga *et al.* (2008) para Europa central y oriental, Defourny y Kuan (2011) para Asia del Este y Kerlin (2009) a un nivel internacional más amplio, realizaron los primeros intentos basados en capítulos de países, describiendo y comparando el surgimiento de las empresas sociales en un número significativo de países. Algunos de ellos trataron de construir piezas de la teoría destacando los factores que explican las diferencias observadas entre los países (p. ej. Kerlin 2009). Sin embargo, los límites obvios de tales trabajos pioneros reclaman más esfuerzos para analizar y comprender la diversidad de modelos de empresas sociales que empiezan a perfilarse en el mundo.

1.2. Objetivos

El objetivo de esta primera parte del proyecto ICSEM es triple:

1. Identificar y caracterizar los distintos conjuntos de empresas sociales en cada país: campos de actividad, misión social, grupos objetivo, modelos operacionales, grupos de interés, marcos jurídicos y así sucesivamente.
2. Sobre la base de esas descripciones, hacer agrupaciones adicionales o alternativas con el fin de construir una o varias tipologías de los principales modelos de empresas sociales en el país o campo(s) de investigación.
3. Comparar las tipologías de modelos de empresas sociales en distintos países y áreas.

1.3. Metodología

Aunque dependen del contexto y la información disponible, los siguientes pasos deben ayudar a emprender una investigación estándar en cada país o en el campo elegido por el investigador en función:

1. Recoger todo tipo de literatura y documentación existente sobre las empresas sociales u organizaciones consideradas -o que puedan ser consideradas como- empresas sociales.
2. Tratar de establecer una primera clasificación de los principales grupos/categorías de empresas sociales, ya sea sobre la base de las clasificaciones existentes o por medio de intentos intuitivos personales.
3. Seleccionar los principales indicadores o variables que expresan las principales características que diferencian las distintas categorías de empresa social. Esto, por supuesto, es un paso crucial para el cual la inspiración se puede encontrar en varios trabajos existentes y el proyecto ICSEM no impone ninguna conceptualización particular de empresa social. Sin embargo, se recomienda utilizar por lo menos la mayoría de los indicadores EMES para caracterizar los diversos grupos de empresa social con respecto a tres dimensiones clave: el proyecto económico, la orientación social y la estructura de gobierno. Más detalles de tal enfoque se presentan en el **Apéndice 1**.

La razón principal para el uso de indicadores EMES es asegurar una base mínima de comparabilidad entre países y campos, pero los investigadores son bienvenidos para cubrir las

dimensiones que no están explícitamente enumeradas en el enfoque EMES, como el perfil de los emprendedores sociales y lo relacionado con la innovación social.

4. Identificar la falta de información y, en la mayor medida posible, llevar a cabo la recopilación de datos en el país o área(s) y campo(s) que hayan sido elegidos.
5. Construir una tipología más precisa de los principales modelos de empresa social, documentando en la mayor medida posible sus características distintivas.

Varias tipologías de modelos de empresas sociales han sido propuestas por autores como Alter (2007), Nyssens (2006) para la integración laboral de empresas sociales y Defourny y Kim (2011) para varios países de Asia del Este, entre otros ejemplos. Todos ellos pueden servir de inspiración pero deben complementar, más que reemplazar, las dimensiones fundamentales antes mencionadas para formar una base común de comparabilidad.

1.4. Cobertura de campo

Las contribuciones de los investigadores o de sus equipos de investigación pueden ser de diferentes tipos y ámbitos que van desde los estudios a fondo de un pequeño número de modelos de empresas sociales (al menos dos) en un solo campo de actividad o relacionado con un amplio reto social societal (por ejemplo, inserción laboral, comercio justo, protección del ambiente, ...) en una zona geográfica delimitada de un país hasta análisis menos profundos de varios modelos de empresas sociales en diversos campos dentro de un país o incluso en unos pocos países.

2. Parte 2: Procesos de institucionalización de los modelos de empresas sociales

2.1. Contexto

Las empresas sociales pueden tener un lugar especial en la economía en general. La posición de un modelo de empresa social específico en toda la economía varía de acuerdo con sus múltiples interacciones con su ambiente. Sin embargo, las influencias recíprocas entre las empresas sociales y su entorno en los diferentes campos en los que operan así como en el nivel de la sociedad no han recibido la debida atención hasta ahora. Aunque las empresas sociales se ven influidas y limitadas por quienes definen el rumbo de la institución, ellas pueden ser capaces de impactar los arreglos institucionales. Mientras que la perspectiva "estructural" ha sido desarrollada por los primeros teóricos institucionales (DiMaggio y Powell 1983; Jepperson 1991; Meyer y Rowan 1977), la segunda, la perspectiva de "agencia" ha surgido más recientemente bajo la bandera del espíritu empresarial institucional (Battilana 2009b; Garud *et al.* 2002; Leca *et al.* 2008) y el trabajo institucional (Lawrence y Suddaby 2006; Lawrence *et al.* 2009a). Los escritos actuales tratan de conciliar estas dos perspectivas usando nociones puente como el marco de "lógicas institucionales" (Friedland y Alford 1991; Thornton y Ocasio 1999) o el concepto de "arraigo político" (Laville *et al.* 2006).

Las relaciones entre el Estado y las empresas sociales, particularmente para proveer servicios de interés general (salud, cultura, educación, servicios comunitarios, medio ambiente, integración laboral, etc.), han sido cuestionadas por la generalización de nuevas formas de gobernanza, siguiendo el mandato de poner en práctica la "nueva gestión pública" (Pollitt *et al.* 2007). Las alianzas y los acuerdos contractuales entre el Estado y el sector sin fines de lucro no son nuevos en la prestación de servicios sociales (Salamon

1987), pero tales reformas en realidad tienen impactos en los "términos de intercambio" entre los organismos públicos y los proveedores, y entre los proveedores y los usuarios finales. Los recursos orientados a los insumos (especialmente para pagar al personal) se sustituyen por los basados en la producción, por medio de contratos de duración determinada con proveedores y la evaluación basada en el índice de referencia (*benchmark*). Los proveedores con fines de lucro están cada vez más admitidos - si no alentados- a entrar al mercado. Los subsidios a la oferta pueden ser transformados en subsidios a la demanda por medio de efectivo o cupones y se espera que los usuarios adopten el comportamiento de los consumidores que actúan en el mercado tomando sus propias decisiones (Bode *et al.* 2011). Un tema importante en este nuevo contexto normativo es cómo las empresas sociales, como organizaciones "sin fines de lucro" impulsadas por una misión social, pueden ser capaces de mantener su autonomía, sus objetivos y su capacidad de innovación social. En términos neo-institucionales, esta pregunta se relaciona con el impacto de las presiones isomorfas, principalmente de naturaleza coercitiva, en los actores sobre el terreno, como las empresas sociales (DiMaggio 1983). Particularmente, tal enfoque cuestiona la capacidad de las empresas sociales para experimentar y difundir prácticas innovadoras (democracia y participación, modelos que se enfocan en las metas sociales, etc.) en las esferas reguladas por las políticas públicas en el contexto de la nueva gestión pública. Sin embargo, en campos que sólo se encuentran en proceso de institucionalización, una visión más realista puede ser que las políticas públicas son el resultado de interacciones entre los actores sociales, incluyendo las empresas sociales, las administraciones públicas y las empresas con fines lucrativos. Las empresas sociales ya no aparecen como meros objetos afectados por las instituciones más amplias, que permanecen fuera de su alcance, sino como sujetos, "emprendedores institucionales", capaces de responder estratégicamente a las presiones institucionales y participar en la conformación de arreglos institucionales.

Las relaciones entre el mercado y las empresas sociales han sido cuestionadas por el posible conflicto entre la racionalidad instrumental del mercado, que tiende a estar orientada a la maximización y distribución de beneficios, por una parte, y a la primacía de la misión social y los valores democráticos en las empresas sociales, por el otro. De hecho, muchas empresas sociales están claramente orientadas al mercado a pesar de que persiguen ante todo un fin social, ya que pueden distribuir parte de sus excedentes a sus propietarios. Más aún, algunas de ellas resultan de alianzas entre organizaciones del tercer sector y empresas con fines lucrativos. Tales empresas sociales están claramente situadas alrededor de la borrosa frontera entre las áreas de sin fines y con fines de lucro, que pueden aumentar los riesgos de la misión asociados con el logro de objetivos en conflicto.

Por último, al examinar las áreas que vinculan organizaciones formales e informales es posible observar las trayectorias de las empresas sociales pioneras que informalmente inventan nuevas respuestas a las demandas sociales, a menudo confiando en voluntarios en una primera fase. Su evolución hacia la formalización puede implicar algunos tipos de tensiones como las derivadas por ejemplo de la coexistencia de los voluntarios fundadores profundamente comprometidos, por un lado y el personal remunerado dispuesto a trabajar en el marco de un claro contrato y horario de trabajo fijo, por otra parte, o de la dificultad de combinar la participación inicial informal de diversas partes interesadas y los procesos de toma de decisiones posteriores, estrictamente definidos. Esta zona entre las organizaciones formales e informales también podría ser de interés con el fin de analizar el poder heurístico del concepto de empresas sociales para comprender las lógicas socioeconómicas de las iniciativas colectivas incrustadas en el sector informal en los países en desarrollo. En estos últimos, de hecho, gran parte de la población -que vive al margen de la economía formal- participa en diversos tipos de prácticas económicas basadas en los principios de autoayuda y con el objetivo de generar ingresos o mejorar sus condiciones de vida. Estas iniciativas son a veces etiquetadas como "economía solidaria" en América Latina (Coraggio 2011; Razeto 1998).

Esas diversas tensiones de comportamiento tienden a dar una naturaleza polivalente e híbrida a las empresas sociales, que deben actuar bajo su influencia y dependen de diferentes lógicas lo que -en casos extremos- resulta en una transformación organizacional. Esta combinación o "hibridación" de objetivos, recursos y lógicas más globalmente institucionales las coloca en intersecciones de la política pública, el mercado y la sociedad civil (Billis 2010; Nyssens 2006) y les permite responder y, posiblemente, influir en las lógicas potencialmente conflictivas (Nicholls 2010a; Pache y Santos 2010).

2.2. *Objetivos*

El objetivo de esta segunda parte es triple:

1. Analizar el grado en el que los modelos de empresas sociales identificados en la Parte 1 están actualmente institucionalizada y examinar los procesos mediante los cuales estos marcos institucionales han surgido.
2. Analizar cómo estos marcos institucionales están actualmente dando forma a la conducta de las empresas sociales.
3. Localizar los diferentes modelos de empresas sociales en toda la economía así como sus trayectorias.

2.3. *Metodología*

El diseño metodológico de la Parte 2 puede variar en los distintos países debido los procesos de institucionalización que están teniendo una gran diversidad de expresiones y formas. Sin embargo, la base común sería al menos en dos aspectos:

1. Una clara referencia a los principales modelos de empresas sociales identificados en la Parte 1.
2. Usar el "Triángulo de bienestar" que se describe en el Apéndice 2 como marco para ilustrar la posición y la trayectoria de los modelos de empresas sociales en toda la economía.

A pesar de que dependen del contexto y de la información disponible, los siguientes pasos pueden ayudar a emprender una investigación estándar para cada modelo de empresa social identificada en la Parte 1 (los investigadores sin embargo pueden optar por centrarse sólo en algunos de estos modelos):

1. Con el fin de cumplir con el primer objetivo, los investigadores deberán:
 - a. Identificar y describir las principales "instituciones" (en general) que configuran el perfil de las empresas sociales: marcos jurídicos utilizados por las empresas sociales, políticas públicas y subvenciones públicas u otros instrumentos como normas o acreditación, federaciones de las cuales las empresas sociales son miembros, concesiones privadas a las que se suscriben...
 - b. Analizar la forma y el contexto en el que los principales marcos institucionales se han creado para la empresa social. Es particularmente importante captar tanto las formas en las que los arreglos institucionales han sido influidos por las mismas empresas sociales y, al mismo tiempo, limitados por sus entes institucionales.
2. Para cumplir con el segundo objetivo, los investigadores tratarán de aprehender la medida en que estos marcos institucionales influyen en el comportamiento de las empresas sociales, en especial

en su misión social, grupos destinatarios, modelos operativos y así sucesivamente, así como la medida en que son conductores de innovación social o facilitadores u obstaculizadores de la innovación en la vida de las empresas sociales.

Desde un punto de vista metodológico, para estos dos objetivos, el análisis puede estar basado principalmente en la literatura "gris" (documentación de evaluaciones de políticas, programas y proyectos) y entrevistas con los actores clave, incluyendo los fundadores y gerentes de las empresas sociales, representantes de gobiernos nacionales y locales, administradores de empresas con fines de lucro que operan en los mismos campos y otros actores institucionales como las federaciones y los consultores.

3. Hacer frente al tercer objetivo implica basarse en algunas características clave de los modelos de empresa social identificados en la primera parte del proyecto (acciones del mercado de recursos, subvenciones públicas, recursos voluntarios, entre otras características) y en los pasos anteriores de la Parte 2. En función de ello, los investigadores deberán:
 - a. Localizar cada modelo en el "Triángulo del bienestar". ¿Cómo funciona el modelo estudiado combinando distintas lógicas (mercado, redistribución y reciprocidad, como se explica en el Apéndice 2)? ¿Este modelo enfrenta alguna tensión o metas potencialmente conflictivas?
 - b. Tratar de identificar, para cada modelo, algún tipo de "trayectoria modelo" dentro del triángulo así como los factores exógenos y endógenos que influyen en esa trayectoria.

IV. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL PROYECTO ICSEM

1. Hacia una amplia red de investigadores senior y junior

Como ya se ha explicado, el proyecto ICSEM contará con contribuciones **de investigadores de todo el mundo dispuestos a unirse a este proyecto**. La red del proyecto Icsem se hará con expertos académicos así como con jóvenes investigadores, incluyendo estudiantes de doctorado que deseen realizar tal contribución como parte o como un subproducto de su propia investigación doctoral.

La participación en el proyecto ICSEM será **sobre una base voluntaria** y cada participante tendrá que contar con sus propios recursos o solicitar financiamiento en su propio país (si es necesario, con el apoyo de los coordinadores del proyecto).

Para los participantes seleccionados como colaboradores de los países en desarrollo o de áreas con menor investigación, habrá **becas** disponibles una vez que hayan demostrado su participación y la calidad de las contribuciones de sus primeros borradores. Esas becas podrían cubrir los costos para participar en las reuniones del Proyecto y en algunos casos, podrían incluir una ayuda a la investigación de uno o dos meses para producir una contribución de gran calidad.

2. El papel de la Red Europea de Investigación EMES

La Red Europea de Investigación EMES no solo está involucrada en toda la investigación del programa IAP-Socent por varios de sus miembros, sino que también tendrá un papel particularmente importante en el Proyecto Icsem. De hecho, la Red EMES ha desarrollado muchas asociaciones y colaboraciones formales e informales y se invita especialmente a todos los investigadores que estén o hayan estado involucrados en este último a unirse al proyecto Icsem y proponer o especificar el campo específico de las contribuciones sobre modelos de empresas sociales en su país. Sin embargo, otros investigadores interesados en unirse a Icsem también son bienvenidos, además de que encontrarán en el proyecto las oportunidades para ser parte de una gran comunidad internacional de investigación y su participación les permitirá acercarse a la Red EMES. Por otra parte, los eventos organizados conjuntamente con EMES servirán como contacto principal y lugares de reunión para las sesiones de trabajo conjuntas que se llevarán a cabo durante toda la duración del Proyecto Icsem.

Las asambleas generales de socios de investigación se organizarán antes o después de las conferencias EMES y de las Escuelas de Verano de Doctorado; la **reunión inicial ICSEM**, como ya se mencionó, **tuvo lugar en Lieja, Bélgica el 5 de julio de 2013**, justo después de la cuarta Conferencia Internacional de Investigación EMES (1 al 4 de julio de 2013).

3. ¿Cómo participar?

Se invitó a todos los investigadores interesados (junior y senior) que hubieran completado un doctorado a presentar una propuesta de ponencia en relación con el Proyecto ICSEM que se presentó en la Cuarta Conferencia Internacional EMES sobre la Empresa Social, que tuvo lugar en Lieja del 1 al 4 de julio de 2013. A los aceptados se les invitó a participar en la primera

reunión ICSEM el 5 de julio de 2013. A los participantes en la reunión de lanzamiento así como a los investigadores que no asistieron a la reunión pero habían expresado su interés en ser parte del proyecto, se les solicitó que confirmarán su compromiso antes del 15 de septiembre de 2013.

Aunque el proyecto ha sido oficialmente lanzado, aún es posible participar:

- Se invita a todos los investigadores con doctorado interesados a contactar directamente a los coordinadores del Proyecto ICSEM y explicar su posible contribución.
- Se invita a los estudiantes de doctorado interesados a ponerse en contacto con los coordinadores del proyecto tan pronto como sea posible discutir la viabilidad de su participación en el proyecto. Más precisamente, se deberán enviar los siguientes documentos: 1) un CV, 2) una carta explicando cómo y cuando su contribución podría tener lugar en el plan de investigación, y 3) un proyecto de 3-4 páginas que describan brevemente algunas categorías de empresas sociales en su país, provincia o área y proponer algunas ideas relacionadas con las dos partes principales del Proyecto ICSEM (ver sección III del presente documento).

Coordinación Científica del Proyecto ICSEM

Jacques Defourny

Centre d'Economie Sociale, HEC Management School
Université de Liège, Sart Tilman B33, box 4
B-4000 Lieja, Bélgica

Marthe Nyssens

CIRTES - Centre interdisciplinaire de recherches: Travail, Etat et Société
y Department of Economics
3, place Montesquieu
B-1348 Louvain-la-Neuve, Bélgica

Coordinación y Comunicación del Proyecto ICSEM

Sophie Adam, Centre d'Economie Sociale, HEC Management School

Rocío Nogales, EMES International Research Network

Contacto: icsem-socent@emes.net

Sitio Internet: <http://www.iap-socent.be/icsem-project>

APÉNDICE 1: EL ENFOQUE EMES DE LA EMPRESA SOCIAL COMO HERRAMIENTA DE ANÁLISIS

En Europa, la Red Europea de Investigación EMES ha desarrollado los primeros hitos teóricos y empíricos del análisis de la empresa social (Defourny y Borzaga 2001). El enfoque EMES se deriva de un amplio diálogo entre las distintas disciplinas (economía, sociología, ciencia política y administración) así como entre las distintas tradiciones y sensibilidades nacionales presentes en la Unión Europea.

Por otra parte, guiado por un proyecto que era a la vez teórico y empírico, prefirió desde el principio la identificación y clarificación de los indicadores a través de una definición concisa y elegante.

Los "tipos ideales" emes de la empresa social como una brújula

Tales indicadores no estaban destinados para representar el conjunto de las condiciones que debe cumplir una organización con el fin de calificar como una empresa social. En lugar de constituir criterios prescriptivos, describen un "tipo ideal" en términos de Weber, es decir, una construcción abstracta que permite a los investigadores tomar una postura dentro de la "galaxia" de las empresas sociales. En otras palabras, constituyen una herramienta, algo análoga a un compás, que ayuda a los analistas a localizar la posición de las entidades observadas en relación con otra y, finalmente, identificar los subgrupos de empresas sociales que quieren estudiar más profundamente. Por último, insistimos en que esos indicadores permiten identificar empresas sociales completamente nuevas, pero también pueden dar lugar a designar como empresas sociales a organizaciones más antiguas que están redefiniendo nuevas dinámicas internas.

Tres conjuntos de indicadores

Hasta hace poco, los indicadores de EMES se habían presentado en dos subconjuntos: una lista de cuatro indicadores económicos y otra de cinco indicadores sociales (Defourny 2001: 16-18). En una perspectiva comparativa parece más apropiado presentar estos nueve indicadores en tres subconjuntos (en lugar de dos), lo que permite destacar las formas particulares de gobierno específicas para los tipos ideales EMES de empresas sociales (Defourny y Nyssens 2012):

Proyecto económico

- Una producción continua
- Algunos trabajos remunerados
- Un riesgo económico

Misión social

- Un objetivo social explícito
- Distribución de utilidades limitadas, que refleja la primacía de la finalidad social
- Una iniciativa puesta en marcha por un grupo de ciudadanos o de una organización del tercer sector

Gobierno participativo

- Un alto grado de autonomía
- Un carácter participativo, que involucra distintas partes afectadas por la actividad
- Un poder de toma de decisiones que no se basa en la propiedad del capital

Preguntas para un estudio de campo

En función de ello, he aquí algunas preguntas clave que se pueden plantear a todas las empresas sociales encuestadas (o una muestra de éstas) con el fin de identificar los modelos de empresas sociales vigentes o emergentes en el país o la zona del país o en los campos elegido.

Proyecto económico

¿Qué tipo de productos o servicios produce o proporciona la empresa social?

¿Cuál es la proporción del personal remunerado y los voluntarios en la fuerza laboral de la empresa social?

¿Qué tipo de riesgo económico enfrenta la empresa social? ¿Cuáles son los principales recursos que sostienen la producción de bienes y servicios? ¿En qué proporción participan los recursos del mercado, las subvenciones públicas y los recursos voluntarios (contribuciones, voluntariado)? ¿De dónde provienen estos recursos (clientes privados, contratos públicos, fundaciones, etc.)?

Misión social

¿Cuál es el objetivo social explícito de la empresa social?

¿Quiénes son los usuarios o clientes de la empresa social?

¿Qué tipo de distribución de ganancias se permiten, si las hay?

¿Quién lanzó la empresa social?

Gobernanza específica

¿Quién es el director de la empresa social? ¿La junta tiene el derecho de tomar su propia posición ("voz") y poner fin a la actividad de la empresa social ("salida")? ¿Alguna entidad externa (autoridad pública, una compañía con fines de lucro) tiene voz en este tipo de decisiones?

¿Qué tipos de participantes están involucrados en la actividad y gobierno de la empresa social, especialmente en la asamblea general, en la junta directiva o por otras vías?

¿Cómo es el poder de decisión asignado en la asamblea general y en la junta?

Como se ha explicado anteriormente, la lista de dimensiones proporcionada aquí no es exhaustiva y otro tipo de dimensiones, probablemente para diferenciar los modelos de empresa social se pueden analizar también. Entre las características más estudiadas, los socios de investigación del Proyecto ICSEM pueden buscar las siguientes:

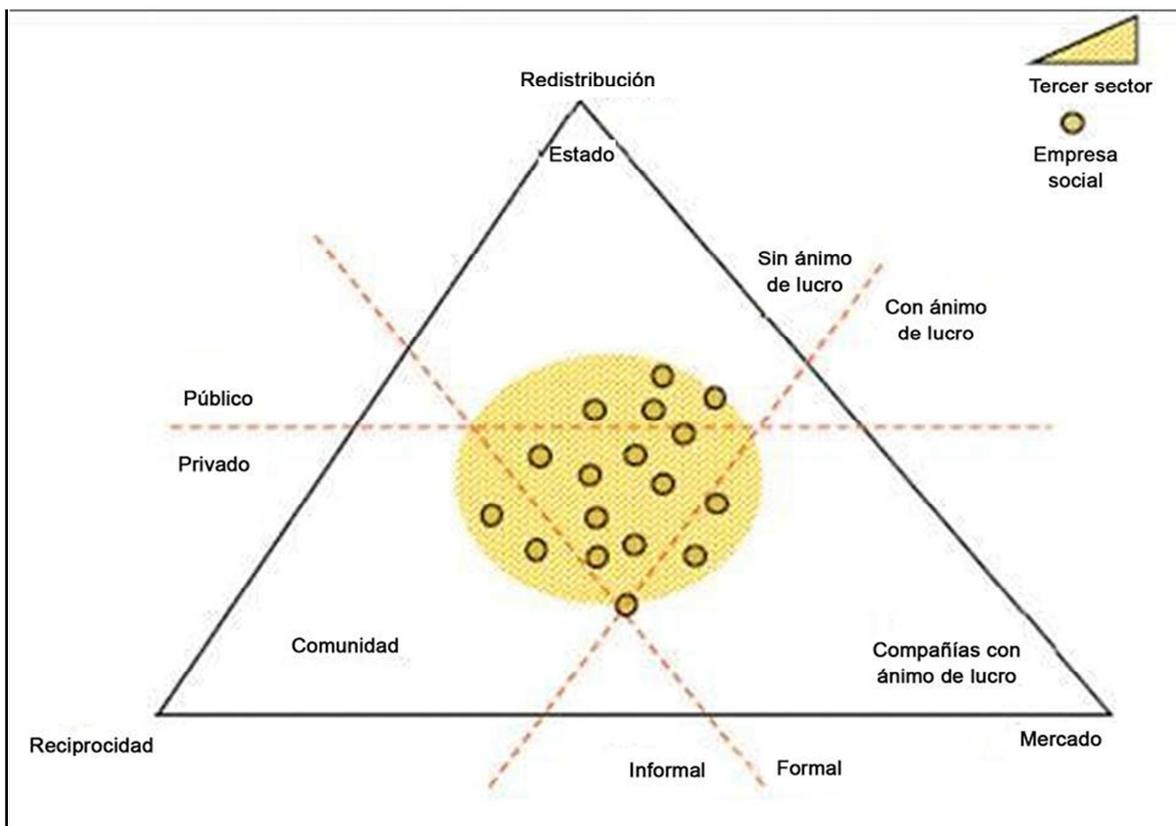
- El perfil del emprendedor social.
- El alcance de los recursos del mercado como una característica distintiva.
- La naturaleza y el contenido de la innovación social.

APÉNDICE 2: EL "TRIÁNGULO DEL BIENESTAR" COMO REFERENCIA COMÚN

Las empresas sociales pueden tener un lugar especial en la economía global. Para aprehender su posicionamiento, la investigación previa hace hincapié en la necesidad de ir más allá de las representaciones "bipolares" convencionales del paisaje económico, que sólo enfatizan el papel central del mercado y el papel regulador del Estado.

En tal perspectiva, seguimos a Polanyi (1944) y a una aproximación histórica y antropológica. Sin negar la importancia del afán de lucro que caracteriza a la economía capitalista, Polanyi también destaca otras prácticas económicas, no orientadas a la acumulación de ganancias: redistribución, reciprocidad y administración del hogar. En una línea similar, varios estudiosos europeos del tercer sector han discutido la mezcla de prestaciones sociales ("welfare mix") como resultado de las responsabilidades compartidas entre distintos tipos de actores (Evers 1990 y 1995; Pestoff 1998 y 2005, Evers y Laville 2004) y una diversidad de lógicas (Eme 1991; Laville 1992 y 1994). En función de ello, algunos han propuesto una representación en forma de triángulo ligeramente adaptada para comprender mejor las relaciones entre los actores y sus respectivas lógicas de acción (véase la figura 1).

Figura 1. La empresa social como una combinación de diversos actores, lógicas de acción y recursos



Fuente: basado en Pestoff (1998 y 2005)

La primera tipología en este triángulo distingue diferentes tipos de actores: el Estado, empresas privadas con fines de lucro y comunidades (en las que podemos incluir a los hogares).

La segunda tipología incorporada en el triángulo destaca los recursos y fundamentos de los que los actores dependen para desarrollar sus actividades y, de hecho, si seguimos el enfoque sustantivo de Polanyi (1944) y otras contribuciones convergentes (Boulding 1973; Mauss 1923-1924; Perroux 1960; Razeto 1992), la economía debe ser vista como "plural" y caracterizada por diversas formas de intercambio:

- El principio de *mercado* facilita la adecuación de la oferta y la demanda de bienes y servicios a los efectos del comercio por medio de la fijación de precios.
- La *redistribución* es el principio de que (parte de) la producción se entrega a una autoridad central - en nuestras sociedades modernas, por lo general al Estado- que es responsable de su distribución. Esto presupone la existencia de un mecanismo de definición de las reglas para aumentar los impuestos y asignar esos recursos. De esta manera, se establece una relación durante cierto tiempo entre una autoridad central, que impone una obligación, y los agentes sometidos a ella.
- La *reciprocidad* constituye un principio original de la actividad económica basada en la lógica de la simetría. Para Polanyi (1944), los actores comprometidos en una relación de reciprocidad son voluntariamente complementarios e interdependientes. Los intercambios se basan en el regalo como un hecho social básico, se espera un contrarregalo socialmente aceptable, regulado por normas sociales en lugar de perfecta igualdad (Polanyi *et al.* 1957), que toma la forma de una obligación paradójica por lo cual el grupo o individuo que recibe el regalo tiene la oportunidad de ejercer su libertad. Sólo tiene sentido cuando hay un claro deseo de un vínculo social entre las partes interesadas. El ciclo de la reciprocidad se opone al intercambio de mercado ya que es una parte integral de las relaciones humanas que pone en juego el deseo de reconocimiento y poder. Sin embargo, es diferente del intercambio redistributivo porque no hay una autoridad central que lo imponga. Una forma especial de reciprocidad se practica dentro de la unidad familiar básica, que Polanyi llama administración del hogar. Para Polanyi se trata de la producción autárquica de una unidad institucional (por ejemplo, la familia).

Tal punto de vista de toda la economía sin duda enriquece el análisis del tercer sector el que, de acuerdo con la tradición europea (Evers y Laville 2004), reúne a las cooperativas, asociaciones, sociedades mutuales y fundaciones de utilidad pública -o, en otras palabras, todo tipo de organizaciones sin fines de lucro (las organizaciones no son propiedad de los accionistas), que se conocen como la "economía social" en distintos países europeos. En tal perspectiva, el tercer sector ya no puede ser visto totalmente separado de los sectores privado con fines de lucro y público y, en su lugar, aparece como un sector intermedio. De acuerdo con Evers (1995), las organizaciones del tercer sector se relacionan no sólo con la redistribución y el mercado, sino también con la reciprocidad incrustada en el ámbito comunitario lo que lleva a reconocer la gran variedad de formas en las que estas organizaciones actúan como híbridas, engranando diferentes recursos y conectando con diferentes actores. Este punto de vista pone de relieve las mezclas sinérgicas de recursos y fundamentos disponibles para las organizaciones del tercer sector, en lugar de fronteras claras entre los sectores. Esto es la razón por la que, en la figura 1, las fronteras entre los diferentes tipos de actores y las lógicas se sugieren por medio de líneas de puntos. Como la mayoría de las empresas sociales pertenece o tiene raíces en el tercer sector y además probablemente muchas se sitúan en esas "zonas de conexión", también experimentan esas tensiones, dando lugar a lo que varios autores -como Emerson (2006)- llaman las "fronteras borrosas" del paisaje social empresarial.

APÉNDICE 3: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alter, K. (2007), *Social Enterprise Typology, Virtue Ventures* : <http://www.4lenses.org/setypology/print>
- Austin, J., Leonard, H. B., Reficco, E. & Wei-Skillern, J. (2006), "Social Entrepreneurship: It Is For Corporations, Too", in A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, Oxford, 169-204.
- Austin, J., Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2006), "Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30:1, 1-22.
- Bacq, S. & Janssen, F. (2011), "Structuring the Field of Social Entrepreneurship : a Transatlantic Comparative approach" in O. Borch, A. Fayolle, P. Kyrö & E. Ljunggren, eds, *Entrepreneurship Research in Europe. Evolving Concepts and Processes*, E. Elgar, Cheltenham, 153-185.
- Battilana, J., Leca, B. & Boxenbaum, E. (2009), "How Actors Change Institutions: Towards a Theory of Institutional Entrepreneurship", *The Academy of Management Annals*, 3:1, 65-107.
- Billis, D. (2010), *Hybrid Organizations and the Third Sector. Challenges for Practice, Theory and Policy*, Palgrave-MacMillan, New York.
- Bode, I., Gardin, L. & Nyssens, M. (2011), "Quasi-marketization in domiciliary care: Varied patterns, similar problems?", *International Journal of Sociology and Social Policy*, 31:3, 225-235.
- Bornstein, D. (2004), *How To Change The World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, Oxford University Press, Oxford.
- Borzaga, C., Galera, G. & Nogales, R., eds. (2008), *Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation*. UNDP Regional Bureau, Bratislava.
- Borzaga, C. & Defourny, J. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.
- Borzaga, C. & Santuari, A. (2001), "Italy: from Traditional Co-operatives to Innovative Social Enterprises", in C. Borzaga & J. Defourny (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge, 166-181.
- Boschee, J. (2006), "Social Entrepreneurship: The Promise and the Perils", in A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, Oxford, 356-390.
- Boulding, K. (1973), *The Economy of Love and Fear*, Belmont, CA: Wadsworth Publishing Company.
- Corragio, J.L. (2011), *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*, Acosta, A. & Martínez, E. (eds), Quito: Ediciones Abya-Yala.
- Dacin, P. A., Dacin, M. T. & Matear, M. (2010), "Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here", *Academy of Management Perspectives*, 24:3, 37-57.
- Dart, R. (2004), "The legitimacy of social enterprise", *Nonprofit Management & Leadership*, 14:4, 411-424.
- Dees, J. G. & Anderson, B. B. (2006), "Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought", *ARNOVA occasional paper series*, 1:3, 39-66.
- Dees, J. G. (2001), *The Meaning of "Social Entrepreneurship"*, The Fuqua School of Business, Duke University.
- Dees, J. G. (1998), "Enterprising Nonprofits", *Harvard Business Review*, 76:1, 55-67.
- Defourny, J. & Kim, S.-Y. (2011), "Emerging Models of Social Enterprise in Eastern Asia: A Cross-Country Analysis", in J. Defourny & Y.Y. Kuan, eds., *Social Enterprise in Eastern Asia*, *Social Enterprise Journal*, special issue, 7:1, 86-101.
- Defourny, J. & Kuan, Y.Y. (2011), "Are There Specific Models of Social Enterprise in Eastern Asia ?", in J. Defourny & Y.Y. Kuan, eds., *Social Enterprise in Eastern Asia*, *Social Enterprise Journal*, special issue, 7:1, 5-8.

- Defourny, J. & Monzón Campos, J. L. (Eds.) (1992), *The Third Sector. Cooperative, Mutual and Non-profit Organizations.*, De Boeck, Brussels.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2012) "The EMES Approach of Social Enterprise in a Comparative Perspective", EMES Working Paper, no 12-03.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2011), "Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale: une perspective comparative", in *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives*, 18-35.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2010), "Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences", *Journal of Social Entrepreneurship*, 1:1, 32–53.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2008), "Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments", *EMES Working Paper*, no 08-01.
- Defourny, J. (2001), "From Third Sector to Social Enterprise", in C. Borzaga & J. Defourny (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, 1-28.
- DiMaggio, P. & Powell, W. (1983), "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, 48, 147–160.
- Eme, B. (1991), "Les services de proximité", *Informations sociales*, August-September, 13, 34-42.
- Emerson, J. (2006), "Moving Ahead Together: Implications of a Blended Value Framework for the Future of Social Entrepreneurship", in Nicholls, A. (ed.) *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, 391-406.
- Evers, A. (1990) "Im intermediären Bereich. Soziale Träger und Projekte zwischen Haushalt, Staat und Markt", *Journal für Sozialforschung*, 2:30, 189-210.
- Evers, A. (1995) "Part of the welfare mix: The third sector as an intermediate area", *Voluntas*, 6:2, 119-39.
- Evers, , A. & Laville, J.-L. (2004), "Defining the third sector in Europe", in A. Evers & J.-L. Laville (Eds.), *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham, 11-42.
- Fayolle, A. & Matlay, eds. (2010), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, E. Elgar, Cheltenham.
- Friedland, R. & Alford, R. R. (1991), "Bringing Society Back In", in W. W. Powell & P. J. DiMaggio (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Garud, R., Jain, S. & Kumaraswamy, A. (2002), "Institutional Entrepreneurship in the Sponsorship of Common Technological Standards: the Case of Sun Microsystems and Java", *Academy of Management Journal*, 45, 196-214.
- Gidron, B., Kramer, R. & Salamon, L.M. (1992), *Government and the Third Sector. Emerging Relationships in Welfare States*, Jossey-Bass publishers, San Francisco.
- Hansmann, H. (1980), "The role of nonprofit enterprise", *Yale Law Journal*, 89:5, 835-901.
- Jepperson, R. L. (1991), "Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism", in W. W. Powell & P. J. DiMaggio (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Kerlin, J., ed. (2009), *Social Enterprise, A Global Comparison*, Tufts University Press, Lebanon, NH.
- Kerlin J. (2006), "Social Enterprise in the United States and Abroad: Learning from our Differences", in *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA Occasional Paper Series, 1:3, 105-125.
- Laville, J.L. (1992), *Les services de proximité en Europe*, Paris: Desclée de Brower.
- Laville, J.L. (ed) (1994), *L'économie solidaire*, Paris: Desclée de Brower.
- Laville, J.-L., Lemaître, A. & Nyssens, M. (2006), "Public policies and social enterprises in Europe: the challenge of institutionalization", in M. Nyssens (Ed.), *Social enterprise: at the crossroads of market, public policies and civil society*, Routledge, London.

- Lawrence, T. B., Suddaby, R. & Leca, B. (2009a), *Institutional Work*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lawrence, T. B. & Suddaby, R. (2006), "Institutions and Institutional Work", in S. R. Clegg, C. Hardy, T. B. Lawrence & W. R. Nord (Eds.), *The Sage Handbook of Organization Studies*, Sage Publications, London.
- Leca, B., Battilana, J. & Boxenbaum, E. (2008), "Agency and Institutions: A Review of Institutional Entrepreneurship", *HBS Working Paper*, Harvard Business School, Harvard.
- Mair, J. & Marti, I. (2006), "Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight", *Journal of World Business*, 41:1, 36-44.
- Mauss, M. (1923-1924), *Essai sur le don*, published again in *Sociologie et anthropologie*, Paris: Puf, 1950 and 1989.
- Meyer, J. W. & Rowan, B. (1977), "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony", *American Journal of Sociology*, 83:2, 340-363.
- Mulgan, G. (2006), "Cultivating the Other Invisible Hand of Social Entrepreneurship: Comparative Advantage, Public Policy, and Future Research Priorities", in A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, Oxford, 74-95.
- Nicholls, A. (2006) (ed.) *Social entrepreneurship. New models of sustainable social change*, Oxford University Press, Oxford.
- Nicholls, A. (2010a), "The Institutionalization of Social Investment: The Interplay of Investment Logics and Investor Rationalities", *Journal of Social Entrepreneurship*, 1:1, 70-100.
- Nicholls, A. (2010b), "The Legitimacy of Social Entrepreneurship: Reflexive Isomorphism in a Pre-Paradigmatic Field", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34:4, 611-633.
- Nyssens, M. (Ed.) (2006), *Social Enterprise at the crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Routledge, London.
- Pache, A.-C. & Santos, F. (2010), "When Worlds Collide: The Internal Dynamics of Organizational Responses to Conflicting Institutional Demands", *Academy of Management Review*, 35:3, 455-476.
- Perroux, F. (1960), *Économie et société : contrainte, échange, don*, Paris: Presses universitaires de France.
- Pestoff, V. (1998 & 2005) *Beyond the Market and State. Civil Democracy and Social Enterprises in a Welfare Society*, Aldershot, UK and Brookfield, NJ: Ashgate.
- Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation. The political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press.
- Polanyi, K., Arensberg, C. & Pearson, H. (eds) (1957) *Trade and market in early empires, Economies in History and Theory*, New York: Free Press.
- Pollitt, C., van Thiel, S. & Homburg, V. (2007), *New public management in Europe: adaptation and alternatives*, Palgrave Macmillan, New York.
- Pollitt, C., van Thiel, S. & Homburg, V. (2007), *New public management in Europe: adaptation and alternatives*, Palgrave Macmillan, New York.
- Razeto, L.M. (1992), *Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva*, Santiago: Ediciones PET .
- Razeto, L.M. (1998), *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo*, Santiago: Ediciones PET.
- Salamon, L.M. (1987), "Partners in public service: the scope and theory of government-nonprofit relations", in W.W. Powell (Ed), *The nonprofit sector, a research handbook*, Yale University Press, New Haven, 99-117.
- Thornton, P. H. & Ocasio, W. (1999), "Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958-1990", *The American Journal of Sociology*, 105:3, 801-843.

- Weisbrod, B. A. (1998a), "Conclusions and Public-policy Issues: Commercialism and the Road ahead", in B. A. Weisbrod (Ed.), *To profit or not to profit – The commercial Transformation of the Nonprofit Sector*, Cambridge University Press, New York, 287-305.
- Weisbrod, B.A. (1998b) (Ed.), *To profit or not to profit: the commercial transformation of the nonprofit sector*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Weisbrod, B.A. (1975), "Toward a theory of the voluntary nonprofit sector in a three-sector economy", in E.S.Phelps(Ed), *Altruism, morality and economic theory*, Russel Sage Foundation, New York, 171-195.
- Young, D. (1986), Entrepreneurship and the Behavior of Non-profit Organizations: Elements of a Theory, in S. Rose-Ackerman (ed.), *The Economics of Non-profit Institutions*, New York: Oxford University Press, 161-184.