

Innovaciones de Negocios, 12(23): 001 - 029

© 2015 UANL, Impreso en México (ISSN 2007-1191)

Fecha de recepción: 18 de febrero de 2015. Fecha de aceptación: 01 de junio de 2015.

Integración de organizaciones y empresas al territorio por medio de innovaciones sociales (Integration of organizations and companies at territories through social innovations)

Luis Portales

Universidad de Monterrey (UDEM) Av. Ignacio Morones Prieto 4500 Pte.

66238 San Pedro Garza García, N.L.

Email: portales.luis@gmail.com

Key words: enterprise integration, inter-sectorial partnerships, social actors, social innovation, territory.

JEL: O35, O10, M10

Abstract. Territory is a concept that has been approached from different scopes of social sciences. As a result of its study, currently is understand as a multidimensional and complex form, where not only take into consideration the geographical aspect and availability of resources, but also includes a relational and dynamic aspect. Consequence of this view it can be used as a framework to analyze the different connections that social actors presents between them, and the causes, implications and effects they have on the territory where they operate. The aim of this paper is to present how different actors have been integrated into the territory as a result of the breakdown in social roles that state, civil society and companies traditionally had been doing. These schemes of collaboration and integration can be understood as social innovations that generate socioeconomic processes aimed to improving living conditions for all inhabitants. The analysis is a framework that serves as the basis for the study of social innovations that occur most frequently in the current context.

Palabras clave: actores sociales, alianzas intersectoriales, innovación social, integración empresarial, territorio.

JEL: O35, O10, M10

Resumen. El territorio es un concepto que ha sido abordado desde diferentes ramas de las ciencias sociales, sin embargo, y como resultado de su estudio, actualmente es visualizado de una forma multidimensional y compleja, en donde no solamente se toman en consideración su aspecto geográfico y la disposición de recursos, sino que también se incluye su aspecto relacional y dinámico. Consecuencia de esta visualización éste puede ser utilizado

como un marco de referencia para analizar las diferentes articulaciones que presentan los actores sociales que en él convergen, así como las causas, implicaciones y efectos que éstas tienen en el entorno donde se encuentran y en los mismos actores que las generan. El objetivo de este trabajo es presentar la forma en que los diferentes actores se han ido integrando al territorio como consecuencia de la ruptura en los roles sociales que Estado, organizaciones de la sociedad civil y empresas tradicionalmente venían realizando. Estos esquemas de colaboración e integración pueden ser entendidos como innovaciones sociales que generan procesos socioeconómicos orientados a la mejora de condiciones de vida de todos los habitantes. El análisis realizado es un marco de referencia que sirve como base para el estudio de las innovaciones sociales que se presentan con mayor frecuencia en el contexto actual.

Introducción

El territorio es un concepto que ha sido abordado desde diferentes ramas de las ciencias sociales, razón por la cual ha sido utilizado de diferentes formas. Éstas oscilan desde aquellas que lo toman como un elemento explicativo de algún fenómeno social, hasta aquellas que lo utilizan como un aspecto contextual para definir un espacio geográfico en el cual se presenta algún fenómeno determinado. A pesar de esta diversidad de enfoques y aproximaciones, en todas ellas se pone de manifiesto la hegemonía de su visualización como un espacio geográfico que agrupa una serie de recursos económicos, sociales y ambientales que son utilizados por los diferentes actores que ahí se encuentran para dar respuesta a sus necesidades.

Sin embargo, y debido al incremento de estudios relacionados con el territorio y a la posible importancia que éste puede tener en la explicación de distintos tipos de fenómenos sociales, en épocas recientes éste ha comenzado a ser visto más allá de su perspectiva geográfica y de los recursos con los cuenta, y ha comenzado ser visualizado de una forma dinámica y relacional con la capacidad de generar identidad y estructuras sociales entre los diferentes actores que en él convergen. Esta visualización del territorio permite su utilización como un marco de referencia, a través del cual se pueden analizar las articulaciones que los actores presentan, así como las consecuencias que tienen en el entorno y el bienestar para cada uno de los que participan en ellas.

Tomando como base esta visualización, el presente trabajo tiene como interés identificar las formas en que los actores sociales, especialmente las empresas, buscan dar respuesta a las diferentes necesidades que se presentan en el territorio donde operan a través de su articulación con diferentes actores sociales.

En aras de lograr este interés, el trabajo está dividido en cinco secciones. La primera tiene el objetivo de presentar las formas en que se ha estudiado la noción del territorio desde las distintas ramas de las ciencias sociales, así como el enfoque utilizado. Los elementos que conforman al territorio son abordados en la segunda sección, misma que servirá de base para presentar a este concepto desde una lógica relacional y dinámica en la tercera sección. Durante la cuarta sección se exponen los tipos de articulaciones sociales que existen a nivel territorial, y los actores que las realizan. Finalmente, en una quinta sección se presentarán algunas conclusiones y puntos para la reflexión que buscan ser los cimientos para la construcción de un programa de investigación orientado al estudio del territorio desde una óptica integral y multidisciplinaria.

Delimitando el territorio

La noción de territorio tiene varias connotaciones, tradicionalmente ha sido abordada desde tres perspectivas de análisis distintas. Cada una de estas perspectivas ha ido formando sus propias concepciones según sus intereses y de acuerdo a la forma en que ha ido abordando el sujeto de estudio. Sin embargo, es importante recordar que estas perspectivas son utilizadas para fines de análisis y en ocasiones han dejado de lado la complejidad del fenómeno a estudiar.

La primera perspectiva se encuentra vinculada a una visión antropológica y sociológica, en donde se delimita el espacio geográfico de una determinada región con base en elementos históricos que llegan a formar la identidad colectiva de los habitantes que convergen en él (Pecqueur, 1996). Producto de estos procesos históricos y patrones identitarios ha sido la creación de instituciones y organizaciones económicas y sociales. En esta perspectiva se toma en consideración los aspectos culturales y organizacionales que dan como resultado la estructura social que delimitan al territorio. Su principal interés es identificar los procesos en que los actores

han construido este territorio, es por esto que las fronteras entre uno y otro territorio en ocasiones no son tan claras.

En la segunda perspectiva de análisis la noción de territorio se basa en las capacidades que tiene el gobierno para ejercer su control político, social e institucional. Esta visión está vinculada con una corriente de corte sociológico y está conformada por dos aspectos, uno funcional y otro geográfico (Lips, Boogers, & Weterings, 2000). En el aspecto geográfico se encuentran los límites geográficos sobre los cuales los gobiernos (locales, municipales, estatales, federales, etc) ejercen un determinado control o poder. A un nivel funcional se encuentran los medios a través de los cuales los gobiernos ejercen una determinada autoridad sobre un área específica, tal como puede ser el control y manejo del agua o la energía.

La tercera perspectiva ha estado vinculada con una visión de desarrollo regional económico y se encuentra situada en la capacidad que tiene un determinado espacio geográfico en proveer de determinados servicios o recursos al sistema económico (Moulaert & Mehmood, 2010). En esta perspectiva se busca identificar cuáles regiones son más competitivas y por ende tienen una mayor capacidad de generar riqueza económica para los actores que ahí se encuentran. En ella los principales actores son los entes privados, y se tiende por analizar la forma en que llevan a cabo sus procesos y los actores institucionales que permiten o dificultan este desarrollo.

De estas perspectivas sobre el estudio de los territorios se puede observar como cada una de ellas aporta algo diferente a la comprensión y entendimiento del fenómeno en cuestión (Tabla 1). Dentro de las diferencias de estas perspectivas es el hecho de que la perspectiva económica se ha centrado principalmente en el análisis de las cuestiones que suceden en la lógica del mercado, en donde la racionalidad de los actores es principalmente económica (Abdelmalki, Dufourt, Kirat, & Requier-Desjardins, 1996; Bourdieu, 2002). La perspectiva antropológica-sociológica se ha centrado en el estudio de las interacciones sociales, las cuales producen estructuras sociales, sistemas de valores y creencias culturales que rigen a cada una de ellas. La perspectiva institucional ha centrado sus esfuerzos en explicar el territorios desde una lógica funcionalista que tienen con interés conocer las normas e instituciones que regulan el mercado social y económico (Portes, 2007; Savall & Zardet, 2005).

Tabla 1. *Perspectivas del estudio territorial*

Perspectiva	Elementos de análisis	Intereses sobre el territorio
Antropológica - sociológica	Procesos históricos, culturales y sociales. Estructura social y acomodo de los agentes sociales. Identidad territorial y control social	Identificar los procesos sociales a través de los cuales se han delimitado los diferentes territorios. Identificación de los territorios desde las lógicas de los propios actores.
Institucional - gubernamental	Niveles de gobierno, sus límites de acción legal y jurisdiccional. Marcos normativos y de regulación social.	Conocer las formas en que los gobiernos ejercen sus facultades administrativas y normativas sobre los territorios que tienen a su cargo.
Económico	Recursos con los que cuenta un determinado espacio geográfico. Servicios que ofrece la región geográfica. Marco normativos y legales que favorecen el posicionamiento de empresas y entes económicos.	Delimitar cuáles son las ventajas competitivas de un determinado espacio geográfico en función de la forma en que sus actores económicos son capaces de hacer uso de los recursos –tangibles e intangibles- con los que cuenta.

Fuente: Elaboración propia.

Durante la mayor parte del siglo XX, a pesar de la segmentación del territorio como fenómeno de estudio en estas tres perspectivas y del poco diálogo que existía entre ellas, éstas lograron explicar lo que sucedía en él de una forma más o menos certera. Sin embargo, con la crisis del Estado Benefactor (Lacour, 1996; Revueltas, 1993; Scott, 1998), la crisis post-fordista (Fontan, Klein, & Lévesque, 2003; Fontan, Klein, & Tremblay, 2005; Gumuchian & Pecqueur, 2007) y el surgimiento de nuevos actores sociales (Garreton, 1985), estas perspectivas se han visto en la necesidad de cruzarse y reconocerse en términos analíticos, dando como resultado la necesidad de generar un marco de referencia en dónde todas las perspectiva se articulen entre sí para brindar una mejor comprensión y entendimiento de lo que sucede en los diferentes territorios.

Para lograr dicho interés es necesario en primera instancia identificar los diferentes elementos que conforman el territorio así como de mencionar cuáles son algunas de sus características. Con base en esta identificación se

podrá generar una aproximación en donde se puedan vincular todos estos elementos desde una lógica más articulada y tomando como referencia las diferentes perspectivas de las ciencias sociales que tradicionalmente las han explicado.

Elementos que conforman el territorio

Después de haber realizado una revisión de las diferencias que existen entre las perspectivas que han buscado explicar los fenómenos desde una perspectiva territorial, se distinguieron cinco elementos, mismos que se encuentran alineados con los intereses de estudio del territorio como fenómeno social vistos anteriormente (Tabla 1), los niveles de apropiación en que presentan cada uno de ellos y la integración de cada una de las perspectivas desde una lógica multidisciplinar y transdisciplinar. Los cinco elementos que se identificaron fueron: espacio geográfico, actores, instituciones y organizaciones, recursos y contexto territorial.

Es importante mencionar que estos elementos pueden no ser los únicos a considerar en el estudio del territorio desde una perspectiva dinámica y relacional, sin embargo, brindan un marco de referencia lo suficiente claro y flexible para abordar los intereses que cada una de las perspectivas expuestas tiene sobre el territorio de una forma articulada, de tal forma que se puedan explicar con un mayor grado de complejidad y articulación los fenómenos de innovación social que se presentan en su interior.

El primer elemento a considerar es el relacionado con la visualización del territorio como un espacio geográfico determinado. Es decir, el territorio se hace presente en un espacio tangible y concreto en donde se encuentran y confluyen todos los elementos que lo conforman. En este espacio se encuentran varios elementos que definen las características del territorio y que ayudan a comprender de una mejor forma el nivel de análisis de las perspectivas presentadas anteriormente, así como su posible integración en un marco conceptual coherente.

En primer lugar, el territorio es un campo de acción donde los diferentes actores actúan y operan con la intención de dar cumplimiento a sus propios intereses (Fontan et al., 2005). Genera procesos de identidad comunitaria que van definiendo a los propios actores y al entorno en que se encuentran (Mercado Maldonado & Hernández Oliva, 2010). De esta forma, el segundo

elemento que integra al territorio son los actores que se encuentran en el espacio geográfico, y que para fines analíticos pueden ser abordados desde dos tipos de racionalidades diferentes.

La primera de ellas es la selección racional (Coleman, 1990; Simon, 1955), la cual presupone que todos los actores toman decisiones buscando la maximización de sus propios intereses, tomando como base la información presente en el entorno donde se desenvuelven y de una forma utilitaria. En esta racionalidad, se parte del supuesto de que el individuo es el sujeto capaz de tomar sus decisiones con base en un criterio de racionalidad que siempre logra el mayor beneficio para él. La segunda es la idea de racional limitada, misma que parte del supuesto de que los actores toman decisiones tomando como base la información presente en el entorno pero esta que esta se encuentra limitada por su capacidad de analizarla, procesarla y en algunos casos de sus propios valores y hábitos culturales (Bourdieu, 2002; Pecqueur, 1996). En esta segunda racionalidad, se visualiza al individuo como un sujeto capaz de decidir qué acciones tomará, sin dejar de lado el entorno social en el cual se desenvuelve.

La mezcla de estas racionalidades define la forma en que realizan diferentes acciones con el interés de dar respuesta a los intereses y necesidades percibidas. En este sentido, se presenta un conflicto entre el interés individual y el colectivo. Este conflicto se basa en el hecho de que los actores buscarán el beneficio colectivo siempre y cuando éste se vea reflejado en un incremento de su propio beneficio (Portales & Ruiz González, 2013). El mejor ejemplo de esta situación es el dilema del prisionero en donde la cooperación de ambos actores conduce a la maximización de ambos, pero la falta de cooperación de alguno de los dos repercute en la reducción de los beneficios de ambos (Ostrom & Ahn, 2009).

Aunada a esta situación de búsqueda de maximización del beneficio individual a través de la colectividad se encuentra el hecho de que los actores que se encuentran en ella tienen marcos de referencias culturales y sociales que pueden o no ser compartidos, y que a su vez incide en la realización de acciones. Es así que los actores que se encuentran en este espacio geográfico pueden tener una identidad común que los puede llevar a actuar de forma colaborativa o por el contrario carecer de ella incrementando la posibilidad de conflicto (Simmel, 1939). Estas acciones a su vez llevan a los

actores a apropiarse de diferentes roles sociales que dan lugar a la estructura social que se presenta a lo largo del territorio (Merton, 1938).

Por ende el territorio no solamente es un campo de acción donde estos actores operan, sino también es un referente que genera identidad (Albuquerque, 1999), roles sociales y una determinada estructura social que da lugar a la creación normas y reglas que están regidas por la construcción de instituciones y organizaciones sociales (Portes, 2007), mismas que buscan ser reguladoras de estas normas y buscan dar respuesta a los posibles conflictos que puedan surgir entre los actores (Ostrom, 1990).

Estas instituciones y organizaciones sociales son parte del tercer elemento que se encuentra en el territorio. En esta línea, el territorio es un espacio de creación institucional en donde organizaciones de diversa índole se encuentran para compartir mandatos, normas y reglas con el interés de lograr un bien común (Abdelmalki et al., 1996). Encontramos dos tipos de organizaciones principalmente.

El primero de ellos son las instituciones que emanan desde el Estado, las cuales constituyen el plano simbólico de las organizaciones que integran normas y reglas que buscan gobernar sobre las relaciones entre los ocupantes de roles que ejecutan los diferentes actores en las áreas institucionalmente estructuradas: política, economía, comunicación, información y ocio (Abdelmalki et al., 1996; Ostrom, 1990; Portes, 2007). Son producto de un proceso histórico e incluyen elementos culturales, tales como valores, normas, códigos de acción y reglas, dándoles la legitimidad social que requieren para mantener el control social deseado.

Tradicionalmente estas instituciones habían sido las encargadas de atender las cuestiones relacionadas con lo social, es decir, con los elementos que no están incluidos dentro de una lógica económica, así como de garantizar la satisfacción de estándares mínimos de vida para todos los habitantes que se encontraban al interior de sus límites geográficos (Helmsing, 2003; Himmelfarb, 1988). También se encargaban de brindar un marco regulatorio y de acción para las organizaciones empresariales y sociales que operaban al interior de sus territorios (Rose, 2003). Esta situación se vio culminada con la crisis del Estado Benefactor dando resultado a una serie de implicaciones que se presentaran en la siguiente sección.

El segundo tipo son las organizaciones económicas y sociales que son producto de la integración de actores que persiguen un mismo fin. Se distinguen de las instituciones en el hecho de que éstas no son producto de un consenso social histórico y no tienen como interés integrar en su estructura los valores de la sociedad, sino más bien dar respuesta a los intereses de los actores que se encuentran en su interior. Con base en esta lógica podemos identificar que existen organizaciones de tipo local, las cuales comparten los valores propios de los actores que se encuentran en el territorio; y organizaciones externas, que pueden no compartir los valores de los actores propios del territorio pero que operan al interior del mismo debido a la existencia de algún interés económico, político o social.

Las organizaciones sociales las podemos dividir en dos tipos principalmente. Las primeras son las empresas que tienen como finalidad la generación de riqueza económica a través de la oferta en el mercado de algún tipo de servicio o producto (Sole, 2004). Las segundas son las organizaciones de corte social o del tercer sector, que tienen como interés la mejora de aspectos que no están relacionados con su inclusión en el mercado económico, ni con una relación directa con el Estado y sus instituciones, sino más bien el dar respuesta a diferentes problemáticas que se presentan a nivel de la sociedad (Charry, 2002; Verduzco, 2001). Ante la caída del Estado de Bienestar han surgido organizaciones que con el interés de atender una problemática social específica y mejorar la calidad de vida de los actores de un territorio mezclan el interés económico y social y que son denominadas como empresas sociales (Dey & Teasdale, 2013; Nyssens, 2006; Vázquez-Maguirre & Portales, 2014).

El cuarto elemento que integra al territorio son los recursos –tangibles e intangibles- con los que cuenta el propio territorio para satisfacer las necesidades e intereses de los diferentes actores y organizaciones que convergen en él (Gumuchian & Pecqueur, 2007). Los recursos tangibles –económicos, ambientales y materiales- están vinculados con la posición geográfica en la que se encuentra el territorio, y con su capacidad para dotar de ciertos recursos o de brindar ciertos tipos de servicios a diferencia de otras regiones (Bramanti, 1998; Frenken, Van Oort, & Verburg, 2007; Porter, 2003). Aunado a los recursos materiales con los que cuentan se encuentran otros tipos de recursos que pueden ser catalogados como intangibles. El primero de ellos está ligado con las capacidades y habilidades con las que cuentan los

actores sociales que convergen en el territorio, el cual puede ser considerado como el capital humano de la región (Becker, 1964). El segundo se encuentran los aspectos institucionales, normativos y políticas que favorecen o no a la atracción de organizaciones y actores exteriores para operar en este territorio (Asheim, Smith, & Oughton, 2011). El tercero de ellos es el capital simbólico y cultural con el que cuenta la propia región que le brinda un posicionamiento en relación al resto (Bourdieu, 1986, 2000).

Estos recursos tangibles e intangibles, además de brindar la potencialidad de crear valor al territorio, también delimitan sus propias capacidades y valor que puede llegar a alcanzar. Asimismo, le brindan un valor potencial al territorio que de ser utilizado por los diferentes actores y organizaciones dan lugar a un sistema productivo en el cual se articulan todos estos recursos y capitales con el interés de dar respuesta a las demandas que actores y organizaciones presentan.

La presencia de estos cuatro elementos trae como resultado la existencia de un contexto territorial que puede ser caracterizado por condiciones de vida, problemáticas —económicas, sociales, políticas, ambientales e institucionales— y dinámica socioeconómica del sistema social que utiliza, moviliza y transforma recursos en aras de atender las necesidades de todos los actores y organizaciones que convergen en él. Este elemento presenta una relación de correspondencia con el resto de los elementos, pues por un lado hace que los actores y organizaciones se movilicen en función de la búsqueda por mejorar o atender a las condiciones, intereses y problemáticas que cada uno perciba, haciendo uso de los recursos que se encuentran en el espacio geográfico; esta movilización da pie a un nuevo contexto territorial, situación que traerá como consecuencia una nueva respuesta por parte de los actores y organizaciones en función de este nuevo contexto.

De esta forma se observa que el territorio cuenta con cinco elementos: El espacial que delimita la ubicación y delimitación geográfica. El individual, que está construido por los actores que se encuentran en él. El colectivo que está determinado por las instituciones y organizaciones creadas por los actores. Los recursos económicos, humanos, sociales, culturales y políticos que son utilizados, explotados y transformados con el interés de atender a las demandas y necesidades que tanto actores como organizaciones tienen. El social es resultado de la interacción entre estos elementos da como resultado

un contexto territorial particular, el cual hace a los actores, instituciones y organizaciones responder ante él, dando como resultado una dinámica social constante que hace del territorio un fenómeno complejo y dinámico (Tabla 2).

Tabla 2. *Elementos que conforman el territorio*

Elemento	Nivel de apropiación	Características
Espacio geográfico	Espacial	Define la localización geográfica que define a un territorio.
Actores	Individual	Sujetos que buscan satisfacer sus necesidades y expectativas a través de la realización de acciones dentro del territorio. Cuenta con determinados roles sociales.
Instituciones y organizaciones	Colectivo	Resultado de un proceso histórico y del compartir intereses en común. Regulan el comportamiento de los actores en determinados roles sociales. Vínculo entre el nivel social y el individual.
Recursos	Comunitario / Social	Recursos, tangibles e intangibles, que permiten crear valor –económico, social, humano, institucional, etc- a los actores y organizaciones que se encuentran en el territorio.
Contexto territorial	Social	Condiciones de vida Problemáticas (económicas, sociales, institucionales y ambientales) Dinámica socioeconómica

Fuente: Elaboración propia.

La articulación de estos cuatro elementos da lugar a diversas características que definen a cada uno de los territorios. La primera de ellas es el elemento histórico, mismo que da como resultado la creación de una cultura e identidad colectiva que se ve reflejada en la creación de instituciones y organizaciones locales. La segunda es que, debido a la existencia de recursos de diversa índole, tiene la capacidad de crear un valor para los

actores que en él se encuentran y que está limitada por el aprovechamiento y explotación de estos propios recursos. La tercera es su capacidad endógena de crear un sistema de desarrollo local a través del cual los actores y las organizaciones buscan dar respuesta a los intereses individuales, colectivos y sociales que cada uno de ellos presenta (Clark, Huxley, & Mountford, 2010). Esta última característica brinda al territorio un aspecto relacional que genera implicaciones en la dinámica social interior y exterior del mismo y que será presentado en la siguiente sección.

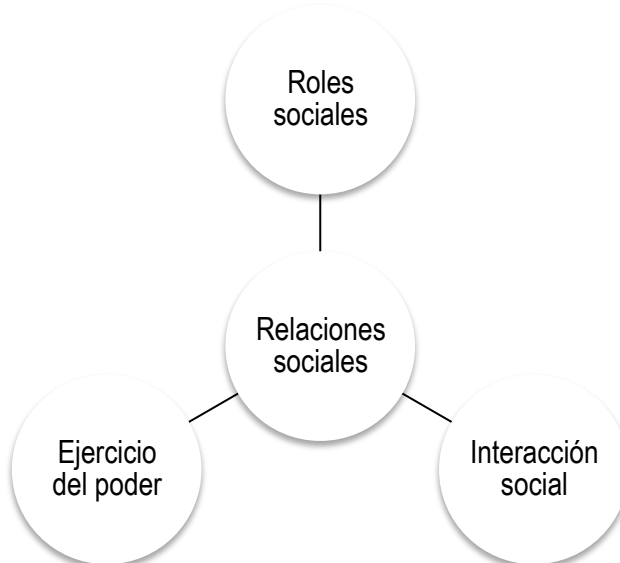
Territorio como un espacio de relacional y dinámico

Con la presencia de todos estos elementos en el territorio y con el interés de dar respuesta al contexto en que se encuentran y a los diferentes intereses que tanto actores como organizaciones e instituciones persiguen, se crea una dinámica de desarrollo local en el cual se presentan relaciones entre todos los elementos que conforman el territorio dando como resultado una serie de implicaciones y consecuencias que deben ser tomadas en consideración.

La base de estas relaciones entre actores y organizaciones está sustentada en tres aspectos (Figura 1):

- El primero de ellos es la existencia de roles sociales (Merton, 1938, 1968; Winship & Mandel, 1984), cada uno de los cuales es regulado por el marco institucional y organizacional en el que se encuentren, definiendo así sus objetivos, intereses y formas de conducirse.
- El segundo aspecto es la interacción que surge con otros actores u organizaciones con el interés de intercambiar los recursos que se encuentran en el territorio en aras de alcanzar los objetivos definidos en su rol.
- El tercero es el ejercicio del poder en dichas relaciones (Portes, 2007), el cual es de varios tipos según el rol al que se refiera: político, económico, social, entre otros (Foucault, 1988) y los recursos que son capaces de movilizar (Bourdieu, 2000). La forma en como estas relaciones se presentaban, así como el cumplimiento de cada uno de estos aspectos dan como resultado la estructura social del territorio.

Figura 1. Aspectos que sustentan las relaciones sociales territoriales



Fuente: Elaboración del autor

Tradicionalmente estas relaciones habían estado claramente reguladas por estos tres aspectos, sin embargo dos fenómenos han dado lugar a una nueva articulación de la estructura social, un nuevo sistema de relaciones y por ende a un nuevo contexto territorial, en donde los roles de las organizaciones es cada vez menos claro y el ejercicio de los diferentes tipos de poderes puede venir desde cualquier actor social.

El primero de ellos es el detrimento del Estado Benefactor y la crisis institucional producto de ella. El rol tradicional de las instituciones estatales es la satisfacción de las necesidades mínimas de los actores que se encuentran en el territorio. El ejercicio de este rol le brindaba la capacidad de ejercer un poder político y social sobre los actores que en él se encontraban. Este rol se consolidó en la creación de un Estado Benefactor, desde la década de los treinta hasta la década de los setenta, que a través de la movilización de recursos económicos, humanos y sociales daba respuesta a las demandas de la sociedad. La llegada de un modelo de desarrollo basado en el libre mercado, la auto-regulación del mercado y la reducción de las instituciones que conforman al Estado dio como resultado el cambio en los mecanismos

para satisfacer estas demandas, así como la reducción de los recursos que movilizaba y por ende su capacidad de ejercer poder político y social sobre el territorio (Mishra, 1994; Ordóñez Barba, 2002).

Con esta disminución en la capacidad de acción del Estado otras organizaciones comenzaron a ocupar su lugar, a través de la movilización de recursos económicos y de su capacidad por generar oportunidades de empleo, de brindar bienestar social y de atender problemáticas sociales de diversa índole comenzaron a ganar poder. Estas organizaciones provienen tanto del ámbito económico —empresas— como del ámbito social — Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) u Organizaciones No Gubernamentales (ONG) —. Ambos tipos de organizaciones han visto la necesidad de generar un valor adicional al que venían atendiendo tradicionalmente, llegando al punto de que ambas buscan la generación de valor económico y social en su dinámica actual (Austin, Gutierrez, Ogliastri, & Reficco, 2006), algunos de los cuales se encuentran en el marco de la teoría de emprendimiento social (Friedman & Desivilya, 2010; Kostetska & Berezyak, 2014; Mair & Marti, 2006). Es importante matizar el hecho de que algunas de estas organizaciones han aprovechado el poder con el cuentan para generar beneficios propios incrementado o agravando algunas de las problemáticas sociales a las que el Estado dada respuesta (Helmsing, 2003; Moreno Brid & Ros, 2004; Revueltas, 1993).

El segundo fenómeno está ligado con la inclusión de estos territorios en una lógica global, principalmente de corte económico, en donde las relaciones ya no solamente se presentan entre actores y organizaciones locales, sino también con aquellos externos (Abdelmalki et al., 1996; GES, 2004; Lacour, 1996). En esta lógica los elementos que conforman el territorio se ven influenciados, a través de sus relaciones con el exterior, por aquellos que se encuentran fuera de él dando lugar a nuevas formas de identidad y de procesos sociales al interior del mismo.

Esta lógica ha favorecido a la inserción de organizaciones e instituciones externas en el campo de acción, las cuales a su vez son productos de diferentes procesos históricos y culturales, y que por lo tanto poseen diferentes valores en su interior, y que además persiguen intereses y objetivos que pueden no estar relacionados con el desarrollo del propio territorio, sino más bien de su sola explotación. Esta situación dificulta la generación de una identidad colectiva y por el contrario genera un nuevo tipo

de relaciones entre algunos de los actores locales y las organizaciones exteriores. De esta forma, en la visualización del territorio como espacio relacional se percibe la necesidad de identificarlo como un espacio poroso que permite la inclusión de elementos ajenos a él nutriendo y modificando a los elementos que lo conforman, pero que a su vez también nutre a los elementos exteriores dando como resultado una relación de interacción e intercambio constante.

La conjunción de estos dos fenómenos han dado como resultado que las problemáticas sociales a las que el Estado daba respuesta ya no lo haga o lo haga de una forma diferente, favoreciendo a la creación de relaciones entre nuevos y viejos actores con roles diferentes a los tradicionales y con lógicas de integración innovadoras. Estas articulaciones entre actores de diferentes sectores de la sociedad han sido denominadas como innovaciones sociales y han creado un sistema territorial que tienen como interés dar respuesta a estas problemáticas (Abdelmalki et al., 1996, Comeau, Favreau, Lévesque, & Mendell, 2001; Fontan, Klein, & Tremblay, 2004). Estas innovaciones sociales producen distintos procesos de aprendizaje que van determinando las nuevas características del territorio, y permiten la movilización de los recursos que se encuentran en su interior, así como de atraer otros que están en su exterior (Bramanti, 1998).

Es así que el territorio se presenta como un espacio que está en constante aprendizaje, capaz de dar respuesta a las necesidades de los actores que se encuentran al interior de él y a las demandas del exterior, dándole una característica dinámica y relacional. Esta característica al interior y exterior requiere del análisis del territorio desde dos lógicas diferentes a las que se venían presentando. La primera de ellas es la visualización de una economía basada en lo local pero articulada en lo global, es decir una economía global (Gumuchian & Pecqueur, 2007), la cual permite generar procesos económicos que den respuesta a las demandas de los actores del interior pero que también consideren los elementos del exterior. La segunda de ellas es la visualización de la gobernanza territorial como un mecanismo de regulación de estas relaciones que resultan de la combinación de diferentes formas de acción de los actores y organizaciones (Bramanti, 1998). Estos mecanismos pueden ser vistos como acuerdos de acción colectiva generados entre y por parte de los actores sociales que operan en el territorio (Ostrom,

1990) y que permiten dar respuesta a sus demandas económicas, sociales, políticas y culturales.

Como resultado de estas dos lógicas, una económica y otra social-institucional, se han creado nuevas formas de integración social que a su vez buscan dar respuesta a las demandas sociales y necesidades de los integrantes de una determinada sociedad. Estas formas de integración pueden ser vista como innovaciones sociales, en las cuales los diferentes actores que participan de ella, a través de su interacción con otros actores, asumen roles que antes no asumían y ejercen poderes económicos, sociales e institucionales con la intención de atender a los fines de los que son partícipes de esta integración. A continuación se describen algunas de estas posibles innovaciones sociales, con la intención de poder delimitar cuál es el rol que las empresas pueden tener en la ejecución de las mismas.

Las innovaciones sociales de diferentes actores desde una lógica territorial

Con la caída del Estado Benefactor han emergido actores que han buscado dar respuesta a las fallas del Estado y a las problemáticas sociales resulta de las mismas. Estos actores se encuentran a nivel de las organizaciones, las cuales pueden ser tanto del sector privado como del sector social. Ambas han dejado de ser solamente observadores de los procesos de institucionalización y de atención de demandas sociales por parte del Estado y han comenzado a generar innovaciones sociales a nivel del mercado.

Debido a la naturaleza de cada una de estos tipos de organizaciones sus innovaciones difieren unas de otras -aunque en ocasiones y como resultado del proceso de interacción e integración social convergen en el mismo tipo de innovación- razón por la cual se presentaran por separado.

Las innovaciones sociales de las empresas en el territorio donde operan

Las empresas por su capacidad de generar valor económico y de proveer de empleo a los habitantes de un determinado territorio son actores importantes en el sistema de desarrollo local. Tradicionalmente su rol se centraba en la producción de bienes o en la realización de servicios con el

interés de generar ganancias para los dueños de estas empresas, sus accionistas y para sus trabajadores. Eran consideradas como las encargadas de transformar los recursos del territorio en riqueza económica que era distribuida entre los diferentes actores que se encontraban en él (Bramanti, 1998).

Con el interés de cumplir con este rol e incrementar las ganancias económicas para los dueños y accionistas de la empresa, algunas de ellas aprovecharon el debilitamiento del Estado como regulador de los intercambios económicos y como encargado de garantizar las condiciones sociales mínimas generando prácticas que en lugar de generar un beneficio para todos los actores que se encuentran en el territorio las ha llevado a generar un perjuicio. Este tipo de prácticas presentaban a una empresa carente de un sentido de identidad con el territorio donde operaba, que aprovecha las ventajas competitivas –regulatorias principalmente- que éste ofrecía para incrementar sus ganancias a cualquier costo.

Esta situación en lugar de dar respuesta a las necesidades que presentaban los diferentes actores que se encontraban en el territorio generó una serie de perjuicios que recrudecieron las problemáticas que existían en algunos territorios, tales como pobreza, exclusión social, marginación, informalidad, entre otras. Las empresas incrementaron su poder, inclusive por encima de los propios Estados, y comenzaron a formar parte de las élites que definían los marcos regulatorios para su operación o inclusive para el aseguramiento de mejores prácticas (S. Anderson & Cavanagh, 2000; Cerutti, Ortega, & Palacios, 2000). Debilitando aún más al Estado y brindándole mayores libertades a las grandes empresas, el territorio comenzó a ser un territorio definido por una lógica empresarial (Sole, 2004).

Estas consecuencias llevaron a diferentes organismos internacionales a reconocer la importancia que el sector empresarial tiene en la solución de estas problemáticas a nivel internacional. Comenzaron a delimitar principios y normas que las empresas podrían seguir en aras de mejorar su desempeño social, en un principio bajo el entendido de la Responsabilidad Social Empresarial (Camacho, Portales, & García de la Torre, 2011) y posteriormente bajo otros esquemas de innovación social como son los negocios de la base de la pirámide (Prahalad, 2002), creación de valor compartido (Porter & Kramer, 2011), sustentabilidad empresarial (Portales, García de la Torre, Camacho, & Arandia, 2009) y negocios inclusivos (Halme,

Lindeman, & Linna, 2012). Situación que ha llevado a las empresas a jugar un rol diferente en el proceso de desarrollo de los territorios donde operan y han comenzado a buscar la forma de generar dar respuesta a las diferentes problemáticas que se presentan en el territorio donde operan, motivo por el cual algunas de estas iniciativas han sido incluidas dentro de la teoría del emprendimiento social aún y cuando no pertenecen a la misma (Short, Moss, & Lumpkin, 2009).

Siguiendo en esta línea es importante identificar dos tipos de empresas que operan en un determinado territorio y con el interés de dar solución a las problemáticas planteadas han recurrido a diferentes formas de innovaciones sociales.

Las primeras de ellas son las grandes y medianas empresas que no nacieron en el territorio en cuestión pero que operan en él. Estas empresas, en ocasiones transnacionales, tienen su propia identidad y buscan transmitirla a sus empleados con la intención de crear una cultura de trabajo particular que busca sea llevada más allá de las instalaciones de la propia empresa, logrando la generación de una identidad por parte de los actores sociales hacia ella (C. L. Anderson & Bieniaszewska, 2005).

Estas empresas presentan tres formas de innovación social para favorecer a la solución de las problemáticas del territorio. La primera de ellas ha sido a través del apoyo directo a los habitantes de la comunidad, ya sea a través de la generación de fundaciones o bien de la realización de diferentes actividades de filantropía y asistencia social (Portales & García de la Torre, 2011). La segunda es una empresa que destina fondos y apoya a diferentes causas sociales a través de la donación a organizaciones locales pertenecientes al sector social. En ocasiones, y con el interés de recibir un mejor servicio estas empresas dotan de infraestructura social al territorio. El tercer tipo de innovación es en donde la empresa se involucra en el sistema de desarrollo local a través de la generación de alianzas con actores, organizaciones e instituciones locales (Helmsing, 2003). En esta tercera innovación la relación busca el incremento de los procesos de institucionalización, regeneración económica e incremento de las capacidades y funcionamientos de los actores que se encuentran en el territorio. Un cuarto tipo de innovación social es aquel en que estas empresas se articulan con empresas locales con el interés de incrementar su competitividad y el entorno empresarial territorial en general (Battaglia, Bianchi, Frey, & Iraldo, 2010).

El segundo tipo son las pequeñas y medianas empresas que nacieron en el territorio y por ende poseen elementos de identidad hacia él. En la mayoría de los países estas empresas representan más del 60% del empleo nacional y su forma de innovación social más común ha sido a través de su integración en la cadena de valor de las grandes empresas. En épocas recientes estas empresas se han comenzado a vincular con instituciones nacionales e internacionales en aras de incrementar su desempeño y de brindar una mayor cantidad de oportunidades laborales a los habitantes donde operan, sin embargo, suelen ser los receptores de los apoyos por parte de otras organizaciones que se encuentran en el medio.

De esta forma se observa como las grandes empresas principalmente, han comenzado a incrementar su participación en la atención de aspectos no solamente económicos, sino también sociales que inciden directamente en su operación en la construcción de la estructura social del territorio. Las organizaciones sociales no se han quedado atrás, y en ocasiones de la mano de las propias empresas, y en otras tantas vinculadas con el Estado o con organizaciones internacionales han desarrollado sus propias innovaciones sociales, las cuales se presentan a continuación.

Las innovaciones sociales de las organizaciones sociales bajo un esquema territorial

Al igual que el caso anterior estas organizaciones pueden ser de origen tanto externo como interno. Las de origen externo suelen estar vinculadas con una problemática específica que se presenta al interior del territorio, como puede ser la preservación de un área natural o la falta a los Derechos Humanos en un territorio específico, las condiciones de pobreza o injusticia en un determinado territorio (Bizberg, 2010), la presencia de barreras de entrada hacia un determinado tipo de población (Austin et al., 2006), o bien por la existencia de una ideología en común, como es el caso de las manifestaciones contra el sistema económico neoliberal y que han dado lugar a nuevos movimientos sociales (de Sousa Santos, 2001). Las innovaciones sociales que han creado estas organizaciones para dar respuesta a estas problemáticas están definidas de acuerdo a los intereses de cada grupo, pero también a su propia historia y valores.

La primera innovación es una modificación de las formas de operar tradicionales de algunos de estas organizaciones, y ha sido a través de la creación de grupos de presión cada vez más grandes que puedan llegar a ser considerados como movimientos sociales, en donde se vinculan con organizaciones que comparten ideologías e intereses similares para generar un cambio social que incida en la mejora del territorio.

La segunda innovación social, que también puede ser vista como común, es la relación con empresas e instituciones con el interés de obtener fondos para llevar a cabo su operación (García, Raufflet, & Portales, 2011). Este tipo de relaciones actualmente suelen estar condicionadas con el proceso de profesionalización de la misma organización, sin embargo, también corren el riesgo de generar patrones de dependencia que en lugar de generar una mejora social en el largo plazo generan un perjuicio para ellas y para la población que se ve beneficiada por su operación. Este tipo de asociaciones tienen una lógica asistencial y filantrópica, por lo que el impacto generado por la innovación se ve reducido.

Un tercer tipo de innovación social, que es más reciente ha sido la vinculación con empresas o instituciones para vender y crear productos de diversa índole por parte de la población beneficiada con el interés de lograr la autogestión de la organización y la integración económica de la población que está en vulnerabilidad. Un tipo de innovación es la que se conoce como negocios inclusivos (Márquez, Reficco, & Berger, 2009), en donde la empresa aporta algún tipo de conocimiento y/o capital, y la organización aporta el conocimiento y relación con los beneficiados para llevar a cabo la realización de algún producto que busca ser vendidos en el mercado. La venta de este tipo de productos está ligada a una visión filantrópica o de asistencia social y a su venta en un mercado informal, más que a la creación de un producto con alto valor que satisfaga las demandas del consumidor final. Sin embargo, existen casos en donde estos productos logran posicionarse en el mercado favoreciendo a alcanzar las metas económicas y sociales que persiguen (Girardo & de Ibarrola, 2004).

La cuarta innovación social es aquella en donde las organizaciones del sector social, juntos con diversas instituciones y empresas, crean procesos de emprendimiento colectivo, con el interés de lograr la creación colectiva de empleos y de mejorar de esta forma la calidad de vida de sus habitantes (Comeau et al., 2001). Esta innovación se base en la teoría de

emprendimiento social y busca la creación de empresas locales desde los intereses de los actores que comparten un mismo territorio y tiene como interés dar respuesta a una problemática social específica (Dees & Elias, 1998; Massetti, 2012; Thompson & Doherty, 2006).

Bajo este tipo de innovación social se perciben dos enfoques. El primero de ellos se posiciona desde la economía solidaria, las organizaciones son creadas sin fines de lucro y con el interés de generar empleos sostenibles como una forma de atender a los procesos de exclusión económica en que se encuentra un determinado segmento de la población (Nyssens, 2006). El esquema tradicional en que se han institucionalizado son las cooperativas o empresas sociales donde los colaboradores son también socios de la organización. Estos esquemas se han posicionado principalmente en Europa, donde cuenta con un marco legal constituido por la Unión Europea (Defourny & Nyssens, 2010; Defourny, 2001; Nyssens, 2006), y en América Latina en empresas sociales de corte indígena o de base comunitaria (Anderson, Dana, & Dana, 2006; Peredo & Chrisman, 2006; Vázquez-Maguirre & Portales, 2014).

Este enfoque se concentra en la generación de dinámicas organizacionales horizontales e inclusivas (Ninacs, 2003; Peredo & Chrisman, 2006), en donde los propios beneficiarios son los encargados de generar los ingresos o ganancias necesarios para superar sus condiciones de pobreza o vulnerabilidad (Portales, 2014). El éxito del modelo de negocios se concentra en la capacidad que tienen los beneficiarios o grupo en vulnerabilidad para atender a sus necesidades económicas y sociales en el largo plazo, así como de generar estrategias de sustentabilidad que incrementen la calidad de vida y reduzcan los patrones de marginación que existen al interior de la comunidad (Vázquez-Maguirre & Portales, 2014).

El segundo enfoque incluye a aquellas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que realizan actividades de atención a problemáticas sociales donde el Estado tradicionalmente había participado, y que con la intención de mejorar su sostenibilidad económica, comenzaron a generar propios modelos de negocio (Bacchiaga & Borzaga, 2003; Defourny, 2001; Wei-Skillern, Austin, Leonard, & Stevenson, 2007). Estos negocios pueden no estar alineados con la labor que realizan las ONG ya que solamente tienen el objetivo de generar los ingresos económicos necesarios

para seguir cumpliendo con la misión social, y no buscan el posicionamiento de un determinado producto o servicio en el mercado.

Este enfoque se caracteriza por la generación de dobles estructuras o de estructuras híbridas al interior de las organizaciones. La primera orientada a la atención de la misión social que persigue la organización y bajo la cual fue generada, y la segunda orientada a generar modelos de negocio rentables que atiendan las necesidades del mercado (Bacchiega & Borzaga, 2003; Defourny, 2001; Wei-Skillern et al., 2007). La generación de estructuras híbridas complejiza la operación de la organización, pues por un lado debe fortalecer el modelo de negocios con la intención de atender a la demandas del mercado, y por el otro se debe cumplir con la misión social por la cual fue creada la organización.

Se encuentra en un punto intermedio entre el enfoque de economía social y el enfoque de innovación social. Utilizan estructuras organizacionales horizontales y esquemas institucionales y normativos correspondiente al tercer sector, como es la constitución como organización sin fines de lucro, a la par que siguen una lógica capitalista y del mercado tradicional para posicionar sus productos o servicios (Bacchiega & Borzaga, 2003; Defourny, 2001).

Aunado a las innovaciones sociales creadas por las empresas y las Organizaciones de la Sociedad Civil o ONG, en las últimas décadas se ha posicionado un nuevo tipo de innovación social, que si bien no tiene como elemento central la creación de alianzas entre actores provenientes de diferentes sectores de la sociedad, si ha sido resultado del debilitamiento del Estado y de la necesidad de generar iniciativas que busquen la generación de valor social y económico de forma simultánea, y que son caracterizados por la presencia de un actor que es denominado emprendedor social. Este tipo de innovación social no se detalla en este trabajo ya que no se centra per se en la creación de alianzas o vinculación con otros sectores de la sociedad para lograr su objetivo, aunque como se ha visto en varios trabajos es una de sus características (Di Domenico, Haugh, & Tracey, 2010; Mair, Battilana, & Cardenas, 2012; Smith & Stevens, 2010), además de que la complejidad del fenómeno requiere un tratamiento más profundo que no es el interés de este trabajo.

Se observa como con el debilitamiento del Estado caracterizado por la pérdida de su capacidad para movilizar recursos y para ejercer el poder dado

por el rol social que debe de jugar, los demás actores que se encuentran en el territorio han comenzado a llenar el vacío con innovaciones sociales que dan respuesta a las demandas sociales que éste dejó de atender y a las problemáticas sociales que surgieron de su detrimento. Consecuencia de estas innovaciones ha sido el hecho de que los roles que tradicionalmente habían estado claramente definidos hoy no lo están tanto, dando como resultado la generación de iniciativas sociales provenientes de los actores económicos y de iniciativas sociales provenientes de los actores sociales, todas en aras de lograr una mejora del sistema de desarrollo local.

Conclusiones

Una vez que se han presentado los diferentes elementos que conforman el territorio, y con base en lo discutido en las secciones anteriores se puede definir al territorio como *aquel espacio geográfico, relacional y dinámico en el que convergen diferentes actores –instituciones, organizaciones e actores- que a través del uso de los recursos –tangibles e intangibles- que en él se encuentran buscan satisfacer sus necesidades.*

Asimismo, y como consecuencia de las diferentes crisis institucionales y económicas que se han presentado tanto a nivel mundial como local, los roles y relaciones de poder tradicionales entre los diferentes actores que en él se encuentran, han dado lugar a una serie de nuevas articulaciones y relaciones sociales, mismas que pueden ser considerados como innovaciones sociales, que tienen como interés el dar respuesta a las necesidades y demandas sociales que estos presentan. Es importante hacer notar que cada una de estas innovaciones sociales está supeditada a los intereses que cada uno de los actores persigan, así como al sector del que provengan.

Ahora bien, a nivel de las innovaciones sociales se observan tres aspectos relevantes: 1) Las innovaciones sociales logran atender a las necesidades de actores sociales que presentan diferentes intereses. 2) El territorio específico sirve como un espacio de interacción en el que los actores logran formalizar e institucionalizar este tipo innovaciones con el interés de atender a las demandas de cada uno de ellos. 3) El aspecto relacional, el contexto histórico y cultural del territorio donde se presenten este tipo de innovaciones, darán como resultado la redefinición de las roles, interacciones

sociales e intercambios de poder entre los actores, y por ende la redefinición de la estructura social.

Con base en estos tres aspectos y con el interés de aportar evidencia empírica que dé muestras sobre la forma en que las diferentes innovaciones sociales estructuran y modifican el territorio donde se llevan a cabo, es importante reflexionar a nivel teórico y metodológico sobre la forma de estudiar de este fenómeno social. Para ello se proponen diferentes cuestionamientos que buscan ser la base de un programa de investigación basado en el territorio como objeto de análisis en sus diferentes niveles y con las diferentes innovaciones sociales que emergen en él.

Tomando como base la atención de los diferentes intereses que los actores presentan y en el entendido de que dentro de cada innovación social es producto de una relación social, es importante comprender la forma y medida en qué el poder ejercido por cada uno de los actores que conforman la innovación. También será importante identificar cuáles son los roles que cada uno de los actores juega en la configuración de esta innovación, así como de identificar el contexto bajo el cual se realizó, a qué intereses obedece y el grado de satisfacción de necesidades para los actores y el entorno en que se encuentran.

Con la visualización del territorio como un espacio de interacción en donde se construyen relaciones sociales entre diferentes actores sociales, será importante identificar el proceso que han seguido las innovaciones sociales para formalizarse, el grado de institucionalización que llegan a tener, la forma en que los elementos históricos y culturales del territorio incidieron en su consecución, y el efecto que la interacción social entre estos actores modificó no solo la estructura social del territorio, sino también la propia identidad, normas, valores y formas de actuar de los diferentes actores que participaron en ella.

Para lograr dar respuesta a alguna de estas cuestiones será necesario generar marcos de referencia y de análisis que integren las diferentes disciplinas que han estudiado al territorio de una forma articulada y coherente, en donde las diferentes perspectivas teórico-metodológicas puedan dialogar entre sí con el interés de generar una mejor comprensión de la complejidad del fenómeno estudiado.

Referencias

- Abdelmalki, L., Dufourt, D., Kirat, T., & Requier-Desjardins, D. (1996). Technologie, institutions et territoires: Le territoire comme création collective et ressource institutionnelle. In B. Pecqueur (Ed.) *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris: L'Harmattan, 177-194.
- Albuquerque, F. (1999). *Globalización, desarrollo local y redes asociativas*, Buenos Aires: Corregidor.
- Anderson, C. L., & Bieniaszewska, R. L. (2005). The role of corporate social responsibility in an oil company's expansion into new territories. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 12(1), 1-9.
- Anderson, S., & Cavanagh, J. (2000). *The rise of global corporate power*. Washington D.C: Institute for Policy Studies.
- Anderson, R. B., Dana, L. P., & Dana, T. E. (2006). Indigenous land rights, entrepreneurship, and economic development in Canada: "Opting-in" to the global economy. *Journal of World Business*, 41(1), 45-55.
- Asheim, B. T., Smith, H. L., & Oughton, C. (2011). Policy regional innovation systems: Theory, empirics and policy. *Regional Studies*, 45(7), 875-891.
- Austin, J., Gutierrez, R., Ogliastrì, E., & Reficco, E. (2006). *Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica*. Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bacchiega, A., & Borzaga, C. (2003). The Economics of the third sector. Toward a more comprehensive approach.. En H. K. Anheier & A. Ben-Ner (Eds). *The study of Nonprofit Enterprise: Theories and approaches*: Nueva York: Springer Science & Business Media, 27-48.
- Battaglia, M., Bianchi, L., Frey, M., & Iraldo, F. (2010). An innovative model to promote CSR among SMEs operating in industrial clusters: Evidence from an EU project. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17(3), 133-141.
- Becker, G. S. (1964). *Human capital. A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- Bizberg, I. (2010). Una democracia vacía. Sociedad civil, movimientos sociales y democracia. En Bizberg, I. & Zapata, F. (Coords.) *Los grandes problemas de México*, México, D.F: El Colegio de México, 21-61.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. E. Richardson (Ed.), *Handbook of theory of research of the sociology of education*, Nueva York: Greenwood Press, 241-258.
- Bourdieu, P. (2000). *Intelectuales, política y poder*. Buenos Aires: Eudeba.
- Bourdieu, P. (2002). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Bramanti, A. (1998). From space to territory: Relational development and territorial competitiveness. *Proceedings of the Workshop on SMEs and districts: hybrid governance forms, knowledge creation & technology transfer*, noviembre 5-7, Castellanza, It.

- Camacho, G., Portales, L., & García de la Torre, C. (2011). Herramientas de gestión de la RSE en América Latina. In Raufflet, E., Lozano, J. F., Barrera, E. & García, C. (Eds.) *Responsabilidad Social Empresarial* (1st ed.). México, D.F: Pearson, 43-58.
- Cerutti, M., Ortega, I., & Palacios, L. (2000). Empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: del Estado oligárquico a la globalización. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 69, 3-27.
- Charry, C. I. (2002). Geoestadísticas de las ONG's en México hoy. *Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial. Sociopolítico y Psicosocial*, 1, 185-204.
- Clark, G., Huxley, J., & Mountford, D. (2010). *Organising local economic development. The role of development agencies and companies. Development*. Paris: OECD.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory* (1st ed.). Cambridge, Mass: Belknap Press of Harvard University Press
- Comeau, Y., Favreau, L., Lévesque, B., & Mendell, M. (2001). *Emploi, économie sociale, développement local. Les nouvelles filières*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- De Sousa Santos, B. (2001). Los nuevos movimientos sociales. *Observatorio Social de América Latina*, 5, 177-184.
- Dees, J. G., & Elias, J. (1998). The challenges of combining social and commercial enterprise. *Business Ethics Quarterly*, 8(1), 165-178.
- Defourny, J. (2001). Introduction: From third sector to social enterprise. In C. Borzaga & J. Defourny (Eds.), *The emergence of social enterprise*. London; New York: Routledge, 1-18.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). *Conceptions of social enterprises in Europe and the United States: Convergences and Divergences*, *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32-53.
- Dey, P., & Teasdale, S. (2013). Social enterprise and dis/identification. *Administrative Theory & Praxis*, 35(2), 248-270.
- Di Domenico, M. L., Haugh, H., & Tracey, P. (2010). Social bricolage: Theorizing social value creation in social enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), 681-703.
- Favreau, L., & Fréchette, L. (2002). *Développement local et économie populaire en Amérique latine: l'expérience de Villa el Salvador*. *Revue*, Hull: Université du Québec en Outaouais.
- Fontan, J. M., Klein, J. L., & Lévesque, B. (2003). *Reconversion économique et développement local: le rôle de la société civile* (1st ed.), Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec
- Fontan, J.-M., Klein, J.-L., & Tremblay, D. G. (2004). Innovation et société: pour élargir l'analyse des effets territoriaux de l'innovation. *Géographie, Économie, Société*, 6(2), 115-128.
- Fontan, J.-M., Klein, J.-L., & Tremblay, D. G. (2005). *Innovation socioterritoriale et reconversion économique: Le cas de Montreal* (1st ed.). Paris: L'Harmattan.
- Foucault, M. (1988). El sujeto y el poder. *Revista Mexicana de Sociología*, 50(3), 3-20.

- Frenken, K., Van Oort, F., & Verburg, T. (2007). Related variety, unrelated variety and regional economic growth. *Regional Studies*, 41(5), 685-697.
- Friedman, V. J., & Desivilya, H. (2010). Integrating social entrepreneurship and conflict engagement for regional development in divided societies. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(6), 495-514.
- GES. (2004). Editorial. Innovation sociale et territoire, *Géographie, Économie, Société*, 6(2), 113-115.
- García, C., Raufflet, E., & Portales, L. (2011). Alianzas entre empresas y ONGs. In Raufflet, E., Lozano, J. F., Barrera, E. & García, C. (Eds.) *Responsabilidad Social Empresarial* (1st ed.). México, D.F: Pearson, 171-184.
- Garreton, M. A. (1985). Actores sociopolíticos y democratización. *Revista Mexicana de Sociología*, 47(4), 5-16.
- Girardo, C., & de Ibarrola, M. (2004). La formación para el trabajo de los jóvenes desde las organizaciones de la sociedad civil en América Latina y el Caribe. *Estudios Fronterizos*, 5(10), 9-50.
- Gumuchian, H., & Pecqueur, B. (2007). *La ressource territoriale* (1st ed.), Paris: Economica.
- Halme, M., Lindeman, S., & Linna, P. (2012). Innovation for inclusive business: Intrapreneurial bricolage in multinational corporations. *Journal of Management Studies*, 49(4), 743-784.
- Helmsing, A. H. J. B. (2003). Partnerships, Meso-institutions and Learning New local and regional economic development initiatives in Latin America. In Baud, I. S. A., & Post, J. (2003). *Realigning actors in an urbanizing world: Governance and institutions from a development perspective*. Aldershot, Hants, England: Ashgate, 79-100.
- Himmelfarb, G. (1988). *La idea de la pobreza: Inglaterra a principios de la era industrial*. México, D.F: Fondo de Cultura Económica.
- Kostetska, I., & Berezyak, I. (2014). Social entrepreneurship as an innovative solution mechanism of social problems of society. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 36(3), 569-578.
- Lacour, C. (1996). La tectonique des territoires: D'une métaphore a une théorisation. In Pecqueur, B. (Ed.). *Dynamiques territoriales et mutations économiques* (1st ed.), Paris: L'Harmattan, 25-48.
- Lips, M., Boogers, M., & Weterings, R. (2000). Reinventing territory in Dutch local government: Experiences with the development and implementation of GIS in the Amsterdam region. *Information Infrastructure and Policy*, 6(4), 171-183.
- Mair, J., Battilana, J., & Cardenas, J. (2012). Organizing for society: A typology of social entrepreunering models. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 353-373.
- Mair, J., & Marti, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36-44.
- Márquez, P., Reficco, E., & Berger, G. (2009). Negocios inclusivos en América Latina. *Harvard Business Review*, 87(5), 28-38.
- Massetti, B. (2012). The duality of social enterprise : A framework for social action. *Review of Business*, 33(1), 50-65.

- Mercado, A., & Hernández, A. V. (2010). El proceso de construcción de la identidad colectiva. *Convergencia*, 53, 229-251.
- Merton, R. K. (1938). Social structure and anomie. *American Sociological Review*, 3(5), 672-682.
- Merton, R. K. (1968). *Social theory and social structure*. New York: Free Press.
- Mishra, R. (1994). *El estado de bienestar en la sociedad capitalista: políticas de desmantelamiento y conservación en Europa, América del Norte y Australia* (1st ed.). Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales.
- Moreno, J. C., & Ros, J. (2004). Instituciones y desarrollo económico: la relación Estado-mercado en México desde una perspectiva histórica. *Revista Mexicana de Sociología*, 66, 157-179.
- Moulaert, F., & Mehmood, A. (2010). Analysing regional development and policy: A structural-realist approach analysing. *Regional Studies*, 44(1), 103-118.
- Ninacs, W. (2003). *Community-based poverty reduction: The Québec experience*. *Social development*. Retrieved from www.caledoninst.org
- Nyssens, M. (2006). Social enterprise at the crossroads of market, public policy and civil society. In Nyssens, M. (Ed.), *Social enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*, London: Routledge, 313-328.
- Ordóñez, G. (2002). El estado de bienestar en las democracias occidentales: lecciones para analizar el caso mexicano. *Región y Sociedad*, 14(24), 99-145.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action* (1st ed.). Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Ostrom, E., & Ahn, T. K. (2009). The meaning of social capital and its link to collective action. In Svendsen, G. T. & Sevensden, G. L. H. (Eds.). *Handbook of social capital. The troika of sociology, political science and economics*, Cheltenham: Edward Elgar, 17-35.
- Pecqueur, B. (1996). Processus cognitifs et constructions des territoires économiques. In B. Pecqueur (Ed.). *Dynamiques territoriales et mutations économiques* (1st ed.). Paris: L'Harmattan, 209-226.
- Peredo, A. M., & Chrisman, J. J. (2006). Toward a theory of community-based enterprise. *Academy of Management Review*, 31(2), 309-328.
- Portales, L. (2014). Los pobres como agentes de su desarrollo, la lucha contra la pobreza y la exclusión desde lo local. *Revue Interventions Économiques*, 51, 1-18.
- Portales, L., & García de la Torre, C. (2011). Evolución de la responsabilidad social empresarial: nacimiento, definición y difusión en América Latina. *Responsabilidad Social Empresarial* (1st ed.). In Raufflet, E., Lozano, J. F., Barrera, E. & García, C. (Eds.) *Responsabilidad Social Empresarial* (1st ed.). México, D.F: Pearson, 1-14
- Portales, L., García de la Torre, C., Camacho, G., & Arandía, O. (2009). Modelo de sustentabilidad empresarial penta-dimensional: Aproximación teórica. *Administración Y Organizaciones*, 23(12), 113-129.
- Portales, L., & Ruiz González, A. (2013). Amilpa: un ejemplo de participación ciudadana en acción colectiva para la obtención de servicios públicos. *Espacios Públicos*, 16(36), 117-143.

- Porter, M. (2003). The economic performance of regions. *Regional Studies*, 37(6-7), 549-578.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1/2), 63-77.
- Portes, A. (2007). Instituciones y desarrollo: una revisión conceptual. *Desarrollo Económico*, 46(184), 475-503.
- Prahalad, C. K. (2002). Strategies for the bottom of the economic pyramid: India as a source of innovation. *Society for Organizational Learning*, 3(4), 6-18.
- Revueltas, A. (1993). Las reformas del Estado en México: del Estado benefactor al Estado neoliberal. *Política y cultura*, 3, 215-229.
- Rose, N. (2003). The death of the social? Re-figuring the territory of government. *Economy and Society*, 25(3), 327-356.
- Savall, H., & Zardet, V. (2005). *Tetranormalisation: Defis et dynamiques* (1st ed.). Paris: Economica.
- Scott, J. C. (1998). *Seeing like a state: How certain schemes to improve the human condition have failed* (1st ed.). New Haven: Yale University Press.
- Short, J. C., Moss, T. W., & Lumpkin, G. T. (2009). Research in social entrepreneurship: past contributions and future opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 3(2), 161-194.
- Simmel, G. (1939). *Sociología: estudios sobre las formas de socialización*. (1st ed.). Madrid : Revista de Occidente.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Smith, B. R., & Stevens, C. E. (2010). Different types of social entrepreneurship: The role of geography and embeddedness on the measurement and scaling of social value. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(6), 575-598.
- Sole, A. (2004). ¿Qué es una empresa? Construcción de un idealtipo transdisciplinario.
- Thompson, J., & Doherty, B. (2006). The diverse world of social enterprise: A collection of social enterprise stories. *International Journal of Social Economics*, 33(5), 90-100.
- Verduzco, G. (2001). La evolución del tercer sector en México y el problema de su significado en la relación entre lo público y lo privado. *Estudios Sociológicos*, 19(1), 27-48.
- Winship, C., & Mandel, M. (1984). Roles and positions: A critique and extension of the blockmodeling approach. *Sociological Methodology*, 14, 314-344.
- van Kemenade, S., & Favreau, L. (2001). Nueva Economía Social y Empleo en Quebec : hacia una democratización de las relaciones laborales. Hull: Université du Québec à Hull.
- Vázquez-Maguirre, M., & Portales, L. (2014). La empresa social como detonadora de calidad de vida y desarrollo sustentable en comunidades rurales. *Pensamiento y Gestión*, 37, 255-284.
- Wei-Skillern, J., Austin, J., Leonard, H., & Stevenson, H. (2007). *Entrepreneurship in the Social Sector*. Los Angeles: Sage Publications.