

EL MODELO DE EMPRESA SOCIAL Y LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS: UN ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO

THE SOCIAL ENTERPRISE MODEL AND NOT-FOR-PROFIT ORGANIZATIONS: A BIBLIOMETRIC ANALYSIS

Karen González-Álvarez (Universidad Pública de Navarra)¹

Francisco J. López-Arceiz (Universidad Pública de Navarra)²

Ana José Bellostas Pérez-Grueso (Universidad de Zaragoza)^{3*}

Resumen

A nivel académico no existe un consenso respecto de las formas jurídicas que podrían ser consideradas como empresa social. En este sentido, cabe preguntarse si entre las entidades sin fines lucrativos (ESFL) se adopta el modelo de empresa social y cuál es su enfoque teórico. Entre empresa social y ESFL existen notables coincidencias, sin embargo, otros aspectos presentes en el término de empresa social no son compartidos; (1) continuidad necesaria de la actividad empresarial, económica o de mercado y (2) modelo de gobierno transparente y participativo en la rendición de cuentas. Por ello, el objetivo de este estudio es evaluar, desde el punto de vista académico, la percepción sobre la presencia del modelo de empresa social entre las ESFL mediante un análisis bibliométrico. Para ello se ha empleado la base de datos Web of Science diseñando la estrategia de búsqueda en dos etapas. En primer lugar, se han buscado artículos publicados en revistas científicas y capítulos de libro relacionados con “empresa social”. En segundo lugar, se ha introducido una restricción incorporando el término “entidad sin fines lucrativos”. Ambas búsquedas, también, en lengua inglesa.

Palabras clave: empresa social, entidades sin fines lucrativos, economía social, análisis bibliométrico.

Códigos JEL: L31, L39

Abstract

There is no academic agreement on the legal forms that could be considered social enterprises. In this sense, the question arises as to whether the social enterprises model is adopted among non-profit organizations (NPOs) and what its theoretical approach is. There are remarkable coincidences between social enterprises and NPOs, nevertheless, some aspects present in the term social enterprises are not shared with the NPOs; (1) necessary continuity of business, economic or market activity and (2) transparent and accountable participatory governance model. For this reason, the objective of this study is to assess, from the academic viewpoint, the perception about the presence of the social enterprise model among the nonprofit organizations through a

* Autora de correspondencia: bellostas@unizar.es

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3692-0047>

² ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8790-3840>

³ ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0249-1160>

Fecha de envío: 10/09/2022. Fecha de aceptación: 29/11/2022

bibliometric analysis. For this purpose, the Web of Science has been used, designing the search strategy in two stages. In first place, we have searched for articles published in scientific journals and book chapters related to “social enterprises”. Second, a restriction has been introduced incorporating the term “non-profit organizations”. Both searches are also in English.

Keywords: social enterprises, non-profit organizations, social economy, bibliometric analysis.

JEL CODES: L31, L39

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la academia y el mundo profesional han manifestado un profundo interés sobre el fenómeno de la empresa social. Los orígenes de este modelo de comportamiento se remontan a finales del pasado siglo cuando tanto el incremento en las demandas sociales, asociadas a la preservación de los estados del bienestar, como la búsqueda de nuevas fuentes de financiación motivaron su aparición (Kerlin, 2006). Este modelo de comportamiento no depende necesariamente de las formas jurídicas que ostenten las organizaciones que podrían ser consideradas como empresa social (Monzón & Chaves, 2008). Diversos trabajos, tales como Hwang & Powell (2009), Fitzgerald & Shepherd (2018), Litrico & Besharov (2019) o Defourny et al. (2021) cuestionan si al igual que en el mundo lucrativo, este modelo de hacer empresa está presente en el sector de las entidades sin fines lucrativos (ESFL). Estos trabajos comparten la idea de que una ESFL adoptará el modelo de una empresa social en la medida en que desarrolla una actividad económica continuada que permita sostener financieramente su misión social. Sin embargo, otros autores, como Bohinc & Schwartz (2021), cuestionan que una ESFL pueda ser considerada como una empresa social debido a la ausencia de propietarios y la necesidad de reinvertir sus excedentes en el desarrollo de su misión social. Por tanto, no existe un consenso dentro de la academia sobre el posible encaje de las ESFL en el modelo de empresa social. Incluso, a nivel legislativo, existe cierta confusión basada en el razonamiento anterior. Por ejemplo, los actuales proyectos de ley de empresa social a nivel europeo consideran que sólo cooperativas y empresas de inserción podrían ser consideradas como empresas sociales (Liao, 2019; Vargas, 2022).

Ante esta falta de consenso, cabe preguntar si entre las ESFL se adopta el modelo de empresa social y, en tal caso, cuál es el enfoque con el que lo hacen. La literatura previa no ha identificado hasta la fecha un modelo universal de comportamiento de empresa social aplicable a las ESFL, argumentando que los factores institucionales y contextuales afectan en su delimitación (Kerlin, 2013; Roy *et al.*, 2014; Fitzgerald & Shepherd, 2018; Fitzgerald *et al.*, 2019; Richmond *et al.* 2022). Esta circunstancia entorpece al profesional en el ejercicio de sus análisis y resoluciones, en especial en el sector no lucrativo. Asimismo, desde algunos organismos internacionales, tales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) o la Organización de Naciones Unidas (ONU), existe también una clara preocupación por este tópico al ser vital para el desarrollo de sus proyectos; programa Local Employment and Economic Development (LEED) de la OCDE y programa UNDP (United Nations Development Programme) de Naciones Unidas. En este sentido, la Unión Europea ya destacó la necesidad urgente de diseñar un conjunto de características y criterios a través de normas mínimas que doten de una identidad común al modelo de empresa social capaz de aglutinar a todas sus manifestaciones, entre las que contempla las ESFL (Parlamento Europeo, 2021).

Por ello, el objetivo de este estudio es evaluar, desde el punto de vista académico, la percepción sobre la presencia del modelo de empresa social entre las ESFL mediante un análisis bibliométrico. A partir de la base de datos Web of Science, se han identificado un total de 1.157

publicaciones de las cuales 306 estudios señalan una relación identitaria entre empresa social y ESFL. Los resultados obtenidos ponen de relieve la existencia de un campo en creciente expansión, con especial evolución en las últimas décadas. De esta forma, se detecta que, actualmente, el término “empresa social” es una clara preferencia por parte de la academia para referir realidades que también están contempladas bajo otras referencias terminológicas utilizadas tradicionalmente, tales como Economía Social, Tercer Sector o Economía Solidaria. Asimismo, se observa como el origen y los enfoques teóricos de la empresa social no son los mismos en todas las organizaciones que adoptan este modelo. Como principal contribución de este análisis, es necesario poner de relieve la existencia de una clara apuesta por el concepto de empresa social, que sin embargo no ha venido acompañada de una conceptualización de aceptación general.

El estudio se estructura de la siguiente forma. En primer lugar, se presenta una delimitación del campo de estudio, desarrollando el concepto de Economía Social, la evolución de las ESFL hacia el modelo de empresa social, las dimensiones de estas entidades y los posibles enfoques teóricos que justifican su aparición. A continuación, se describe la muestra y los criterios de búsqueda utilizados en el análisis bibliométrico. Seguidamente, se presentan los principales resultados teniendo en cuenta la estructura expuesta en la delimitación del campo de estudio. La sección final contiene las principales conclusiones del análisis.

2. DELIMITACIÓN DEL CAMPO DE ESTUDIO

2.1 De la economía social a la empresa social: las entidades sin fines lucrativos

En los últimos años, se ha evidenciado cierta confusión en el empleo de los términos empresa social, economía social o economía social y solidaria, entre otros⁴, así como su vinculación con el Tercer Sector y las ESFL. Todos ellos podrían tratarse como sinónimos, pero, sin embargo, se rodean de matices que podrían dificultar la comprensión de los fenómenos de hibridación que emergen bajo su amparo. En el mundo de las organizaciones, la hibridación es la consecuencia de combinar estrategias y estructuras que son propias tanto de una empresa como de una entidad sin orientación al mercado. De acuerdo con Billis (2010) o Somerville & McElwee (2010), existen estructuras estandarizadas, o categorías genéricas, que tradicionalmente han sido utilizadas para identificar a las organizaciones y ubicarlas como parte del sector público, sector privado orientado al lucro y sector privado no lucrativo. Al respecto, Doherty *et al.* (2014) aprecian hibridación en una organización, o la manifestación de una empresa social, cuando, por sus objetivos y aspectos estratégicos, no puede ser catalogada desde ninguno de los tres sectores anteriormente mencionados.

El término empresa social no está consolidado y se encuentra sometido a una constante evolución (Pfeilstetter & Gómez-Carrasco, 2020). En Europa, las empresas sociales se entienden como “operadores o componentes de la economía social”, que pueden ostentar diferentes formas jurídicas que convergen en tener como misión fundamental generar un impacto social (positivo) a través de actuaciones financiadas desde la actividad de mercado

⁴Existen otros términos utilizados desde ciertas organizaciones y plataformas con un nivel de difusión minoritario entre la profesión, la academia y el legislador. Tal es el caso de los términos de “Economía Solidaria” o “Economía Alternativa y Solidaria”. Por ejemplo, Economía Solidaria suele ser el término usado desde la organización Economistas sin Fronteras. En esta línea, la plataforma como la Red de Redes de la Economía alternativa y solidaria ha utilizado tradicionalmente el término Economía Alternativa y Solidaria para visibilizar el conglomerado de aproximadamente 800 organizaciones que compone esta red en España. Fuera de nuestras fronteras, como en algunos países de Latinoamérica, se utilizan términos alternativos como “Economía Popular” o “Economía Comunitaria” indistintamente (Zuñiga, 2017).

y donde su gobernanza está caracterizada por principios democráticos (Comisión Europea – Iniciativa Empresarial Social, 2011).

Las empresas sociales serían los componentes de un concepto más amplio como es el término Economía Social. En este sentido, Chaves & Monzón (2008) ubicaban a cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones en el ámbito de la economía social, si bien distinguiendo entre dos grandes subsectores, el subsector de mercado y de no mercado. El primero abarcaría aquel “conjunto de empresas privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando financiación y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos” (Chaves & Monzón, 2008, p. 29). Es en este contexto donde se ubican cooperativas, mutuas, mutualidades, empresas de inserción, sociedades agrarias de transformación, cofradías de pescadores, centros especiales de empleo, sociedades laborales o las prácticamente extintas cajas de ahorro. Por su parte, el subsector de no mercado comprende a aquellas entidades “que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian” (Chaves & Monzón, 2008, p. 37). Fundaciones, asociaciones y entidades singulares forman parte de este subsector. La consideración de ambos subsectores representa una fórmula teórica que permite delimitar el concepto de economía social con ánimo de incluir un amplio espectro de organizaciones.

El término Economía Social se desmarca de la noción tradicional del Tercer Sector. Weisbrod (1978) identificaba a las entidades del Tercer Sector por la ausencia de lucro en el ejercicio de sus actividades, la carencia de propietarios, así como por una gestión donde los recursos se asignaban de forma participativa. Esta definición colisiona con la definición del subsector de mercado de la Economía Social, aunque podría asimilarse al subsector de no mercado. La Economía Social debe también distinguirse de la Economía Solidaria, donde se pone el énfasis en el componente filantrópico (Evers & Laville, 2004) Así, la Economía Solidaria pondría la atención “la perspectiva como alternativa, al sistema capitalista y a la ineficiencia del sector público, con una fundamentación política para defender los intereses de las poblaciones en situación de pobreza, democratizar los recursos, la justicia social y favorecer la vida digna” (Duque *et al.*, 2021, p. 195). Esta definición haría que tanto las entidades de la Economía Social (subsector de mercado y de no mercado), así como las organizaciones del Tercer Sector puedan ser consideradas como parte de la Economía Solidaria.

En el caso concreto de las ESFL, éstas forman parte del subsector de no mercado de la Economía Social, siendo entidades pertenecientes al Tercer Sector y a la Economía Solidaria. Esta es precisamente la conclusión alcanzada por AECA (2013, p. 15), cuando identifica los cuatro rasgos que caracterizan a estas organizaciones.

- a) Son entidades, instituciones u organizaciones formales, de iniciativa privada y autonomía de gestión frente a los poderes públicos e intereses particulares,
- b) Priman los fines de interés general o colectivo, sobre los personales,
- c) Existe una libertad de adhesión a las entidades, es decir, no tienen barreras de acceso limitativas para ser miembro o hacer contribuciones y,
- d) Está permitida la generación de beneficios, pero no su reparto entre los miembros de la entidad. Los excedentes económicos siempre estarán destinados a conseguir el desarrollo sostenible de la entidad y el logro de los fines sociales que persigue la organización”.

Las ESFL realizan actividad económica a través de diferentes modalidades de liderazgo y gestión de los recursos desde sus estructuras. De esta forma, las ESFL que realizan actividad económica continuada destacan por manifestar hibridación en la naturaleza de sus ingresos y especialización en una gestión y toma de decisiones multiobjetivo. En consecuencia, estos comportamientos en el seno del sector no lucrativo han motivado que desde la academia se potencie la inclusión de ESFL de comportamiento híbrido en el ámbito de estudio de la empresa social.

2.2 Evolución de las entidades sin fines lucrativos hacia la empresa social

La evolución de las ESFL hacia el modelo de empresa social tiene un origen diferente en función del área geográfica en el que se contextualice el análisis. De esta forma, en el ámbito norteamericano, Kerlin & Gagnaire (2009) explican esta evolución como consecuencia de cambios en la estructura de ingresos de las ESFL para hacer frente a restricciones de naturaleza financiera. Estas organizaciones tuvieron que recurrir a ingresos comerciales dado el aumento de la competencia por las subvenciones públicas y contribuciones privadas que no fueron suficientes para atender al creciente número de ESFL y necesidades sociales. Consecuentemente, las ESFL evolucionaron hacia el modelo de empresa social en el ámbito norteamericano como una forma de hacer frente a una restricción de naturaleza financiera. Esta evolución en las ESFL hacia el modelo de empresa social contrasta con la observada en el ámbito europeo. En este caso, Nyssens (2009, p. 16) afirma que “con la disminución del crecimiento económico y el aumento del desempleo que comenzó a fines de la década de 1970, y continuó hasta la década de 1990, muchos estados de bienestar europeos experimentaron una crisis. Las restricciones presupuestarias fueron la causa principal, pero la crisis también afectó a la efectividad y legitimidad de los programas públicos asociados al estado de bienestar”. De esta forma, las empresas sociales emergen como respuesta a una crisis de los estados a la hora de atender necesidades sociales y demandas de servicios públicos por parte de la ciudadanía.

El modelo de empresa social en la Unión Europea se configuró por primera vez a nivel normativo en la Comisión Europea – Iniciativa Empresarial Social (2011). Esta regulación se basó en las dimensiones económica, social y de gobierno propuestas por la Red Internacional de Investigación EMES (Comisión Europea, 2015, 2020). Bajo este enfoque, el término empresa social se compone actualmente de “una variedad de formas y estatus jurídicos, que van desde las formas jurídicas existentes (es decir, asociaciones, fundaciones, cooperativas, mutuas, sociedades anónimas), hasta nuevas formas jurídicas diseñadas exclusivamente para empresas sociales” (Parlamento Europeo 2021, p. 1).

Las ESFL que han evolucionado hacia el modelo de empresa social presentan unas características singulares, sea cual sea el origen de su evolución. Así, estas organizaciones poseen una clara misión social, a la vez que necesitan ser financieramente sostenibles y poseer un gobierno inclusivo (Nyssens 2009). Además, la misión social ocupa un lugar prioritario en su funcionamiento y toma de decisiones (Díaz *et al.*, 2020, p. 32; Defourny *et al.*, 2021). La dimensión social implica que las organizaciones sean promovidas por la sociedad civil con un objetivo explícito de beneficio para la comunidad. Ahora bien, la necesidad de ser financieramente viables implica la obtención de un beneficio continuo en el mercado produciendo bienes y/o vendiendo servicios, manteniendo una cantidad mínima de trabajo remunerado y asumiendo niveles razonables de riesgo económico. Además, para limitar las posibles tensiones entre ambas dimensiones, se exige una dimensión de gobernanza inclusiva que considere un proceso de toma de decisiones con un alto nivel de autonomía y un poder de decisión basado en la participación de las partes interesadas (Comisión Europea, 2020).

2.3 Especificaciones de las entidades sin fines lucrativos como empresa social

La literatura previa ha realizado un importante esfuerzo por identificar si las ESFL encajan dentro del modelo de comportamiento de la empresa social. A nivel normativo existen citas ambigüedades que dificultan este encaje (v.gr. Ley 5/2011, de Economía Social). En este estudio, se toma como referente el concepto de ESFL desarrollado en el Documento nº 4 de la Comisión de ESFL de AECA, así como el contenido en la Resolución P8_TA (2018) 0317, Estatuto para las empresas sociales y solidarias (Tabla 1).

De la comparativa entre los requisitos exigidos a la empresa social y a las ESFL, se observan notables coincidencias en relación con el marco jurídico regulatorio, la naturaleza de los fines y la limitación de remuneración al capital. Asimismo, se aprecian dos aspectos identitarios de una empresa social que están ausentes en el concepto de ESFL; (1) la continuidad necesaria de la actividad empresarial, económica o de mercado y (2) el modelo de gobierno transparente y participativo en la rendición de cuentas.

Un aspecto intrínseco a una empresa social es que una de sus fuentes fundamentales para la financiación de sus proyectos sociales sean rentas obtenidas de forma continuada de la actividad de mercado. A la vista de la Tabla I, la omisión de esta cuestión por parte de AECA para identificar a una ESFL es razonable, dado que su aspecto identitario es la actividad de no mercado. Sin embargo, fundaciones y asociaciones están legitimadas para ejercer actividad económica sin que ello quebrante su orientación al no lucro (e.g., véase art 24, Ley 50/2002). A estos efectos, debe precisarse que no se establece límite a la cuantía de rentas anuales obtenidas desde actuaciones de mercado, salvo que fundaciones y asociaciones de utilidad pública pretendan acogerse a regímenes especiales de tributación (e.g. Ley 49/2002).

Otra cuestión que debe concretarse es la periodicidad de la actividad de mercado. En el caso de que una ESFL realizara una actividad de forma continuada supondría que la organización

TABLA 1. REQUISITOS DE LA EMPRESA SOCIAL EN EUROPA Y DE ESFL EN ESPAÑA

Parámetros	EMPRESA SOCIAL Estatuto para las empresas sociales y solidarias (2021)	ENTIDAD SIN FINES LUCRATIVOS Documento 4 (AECA, 2013)
Marco jurídico	Entidad de derecho privado con cualquier forma jurídica existentes en los estados miembros y en el Derecho de la Unión.	Entidad del sector privado creada por un acuerdo contractual reflejado en acta constitucional.
Fines organizativos	Con una finalidad esencialmente orientada al interés general o la utilidad pública, se lleva a cabo una actividad de utilidad social y solidaria.	Sus fines son no lucrativos; actúan orientadas a conseguir un interés general o colectivo.
Actividad	Actividad empresarial continuada.	(Sin mención expresa)
Remuneración al capital	La distribución de sus beneficios está restringida. La mayor parte de los beneficios debe reinvertirse en el logro de su propósito social.	En las figuras jurídicas consideradas no existe capital-propiedad.
Modelo de gobierno	Gestionada de forma empresarial, transparente y sujeta a rendición de cuentas, en especial, fomentando la participación de sus stakeholders.	(Sin referencia expresa)

Fuente: Elaboración propia

sería identificada desde el mercado como oferente asiduo de productos/servicios, y como demandante de recursos con capacidad para generar riqueza y renta económica. La continuidad sólo estaría garantizada si la gestión de la actividad de mercado fuera económicamente eficaz y eficiente, permitiéndole: (a) mantener una estructura de producción de bienes y servicios destinados al mercado, y (b) lograr excedentes suficientes para sostener, al menos parcialmente, servicios que satisfagan necesidades demandadas desde ámbitos desfavorecidos de la sociedad. A efectos prácticos, se puede detectar continuidad si la organización se ha dado de alta en el impuesto de actividades económicas y ha realizado una declaración censal de la actividad económica.

En cuanto al modelo de gobierno de empresa social, desde la perspectiva del Parlamento Europeo (2021) se exige que rijan los principios de transparencia y participación de los stakeholders en la rendición de cuentas. Ambos aspectos no son identitarios de una ESFL desde el punto de vista de AECA, como tampoco lo son en la delimitación de un concepto de empresa. No obstante, desde AECA se recomienda que ambos aspectos estén presentes en una ESFL como elementos clave de un buen gobierno (Apartado 3, Documento 6, AECA, 2020). En concreto, desde AECA se propone a las ESFL aplicar un modelo de gobierno pluralista, distintivo por fomentar el diálogo participativo con sus stakeholders, utilizando para ello las herramientas que favorezcan la transparencia en favor de los últimos (Ortega-Rodríguez *et al.*, 2020; Moreno-Albarracín *et al.*, 2021). Asimismo, fundaciones y asociaciones de utilidad pública están sometidas a la rendición de cuentas y supervisión de sus operaciones desde registros regionales o, en su caso, nacionales. En consecuencia, aquellas ESFL que desarrollen su misión social bajo un sistema de buen gobierno, participativo y transparente con sus stakeholders, y además realicen actividades empresariales continuadas podrían ser identificadas como empresas sociales. Este es el actual planteamiento que prevalece en Europa para identificar una empresa social, representado a nivel académico por Defourny & Nyssens (2014), y adoptado por la Comisión Europea, (2015 y 2020). Por tanto, una ESFL podrá ser considerada como empresa social en la medida en que posea las características distintivas citadas en esta sección.

2.4 Enfoques Teóricos que explican la Emergencia de la Empresa Social

Desde el punto de vista académico, se han proporcionado distintos enfoques teóricos capaces de explicar la aparición de la empresa social. Estos enfoques ponen de manifiesto la existencia de distintas lógicas institucionales o principios generales de cómo funciona esencialmente una institución u organización (Greenwood *et al.*, 2010). Las empresas sociales se caracterizan por el desarrollo de las dimensiones económica y social, lo que puede introducir algunas tensiones, especialmente en el contexto de las ESFL. Fitzgerald & Shepherd (2018, p. 488) concluyen que la estructura de gestión adoptada por las ESFL que están operando bajo un modelo híbrido de empresa social es “una herramienta para ayudar a manejar las tensiones que surgen en una organización sin fines de lucro que intenta operar dentro de un mercado comercial”. Por tanto, la empresa social emerge como una entidad singular caracterizada por principios específicos, cuyo origen, sin embargo, no es unívoco.

A nivel europeo, Defourny & Nyssens (2014) construyen este enfoque para la delimitación del concepto de empresa social sobre tres dimensiones y nueve pilares:

a) Dimensión económica:

- Actividad continuada de producción de bienes o prestación de servicios
- Asunción de un nivel significativo de riesgo económico
- Existencia de una cantidad mínima de trabajo remunerado

b) Dimensión social:

- Misión social explícita orientada a tutelar un fin de interés general o colectivo
- Iniciativa basada en la sociedad civil
- Imposición de restricciones al reparto de beneficios

c) Dimensión de gobierno:

- Autonomía en los procesos de toma de decisiones
- Poder de decisión no basado en la propiedad del capital
- Naturaleza participativa de los procesos de toma de decisiones

Estas dimensiones han sido asumidas por distintos organismos, especialmente en el seno de la Unión Europea (Comisión Europea, 2015, 2020), siendo su principal utilidad servir como marco de delimitación del conjunto de entidades tales como las empresas sociales (Defourny & Nyssens, 2008; Galera & Borzaga, 2009; Monzón & Herrero, 2016).

Frente a esta corriente, aparecen dos escuelas de pensamiento en el ámbito norteamericano que también han sido utilizadas para explicar la aparición del fenómeno de la empresa social. La primera escuela, denominada de los “earned income”, considera como empresa social toda aquella ESFL que evoluciona en su estructura de ingresos hacia la diversificación mediante la obtención de ingresos por actividad mercantil (Kerlin, 2009). Este enfoque presenta dos importantes limitaciones. Por una parte, introduce como único parámetro para la identificación de una empresa social, la diversificación de la estructura de ingresos. Por otra parte, puede dar lugar a importantes distorsiones al desvincular diversificación y misión social. La segunda escuela, denominada de la “innovación social”, concibe a una empresa social como un innovador social que trata de dar respuesta a un problema social mediante el diseño de prácticas disruptivas que suponen un cambio en la forma tradicional de abordar una determinada realidad social (Dees, 2003, 2010). Esta corriente introduce el término “emprendedor social” como parte de su vocabulario. El emprendimiento social es un parámetro fundamental en EE.UU para catalogar a una organización como empresa social. Así, bajo este enfoque se agrupan tanto a entidades que tradicionalmente operan en el mercado como entidades que pertenecen al Tercer Sector. En ambos casos, la característica distintiva es el emprendimiento de una misión de interés general a través del desarrollo de una actividad económica. Petrella & Richez (2014, p. 147) señalan que la noción de “empresa social” se refiere al “resultado tangible del emprendimiento social”. La limitación principal de este enfoque es que una ESFL que evoluciona hacia un modelo de empresa social manteniendo el fin originario y para el cual fue creada, no podría ser clasificada como empresa social dada la falta de emprendimiento en la actividad realizada. Es decir, es la respuesta innovadora de la organización ante una necesidad social lo que permite su consideración como empresa social.

Estas escuelas representan fórmulas distintas para explicar la aparición de las empresas sociales. Todas ellas comparten el nexo común de que la empresa social supone un cambio en las lógicas institucionales detrás de una organización. Sin embargo, existen matices que dificultan la formulación de un cuerpo teórico integrado que explique la aparición y evolución de las empresas sociales. El Anexo I contiene una comparativa entre los distintos enfoques propuestos en esta sección.

3. METODOLOGÍA

Para dar respuesta al objetivo del estudio, se ha realizado un análisis bibliométrico. Broadus (1987, p.376) define este análisis como “aquel basado en el estudio cuantitativo de publicaciones o referencias bibliográficas”. Donthu *et al.* (2021) identifican dos posibles técnicas para el desarrollo de este tipo de análisis: a) Técnicas principales y b) Técnicas de

enriquecimiento. Dentro de las técnicas principales, estos autores identifican dos posibles análisis: el análisis de performance y el mapeo científico. El análisis de performance, de naturaleza descriptiva, se basa en el análisis las distintas contribuciones dentro del campo de investigación (Ramos-Rodríguez y Ruíz-Navarro, 2004). Por el contrario, el mapeo científico consiste en el análisis de relaciones de causalidad entre las contribuciones dentro de un área de conocimiento (Baker *et al.*, 2021). Las técnicas de enriquecimiento son un complemento en el análisis bibliométrico permitiendo evidenciar redes, *clusters* e interacciones entre las contribuciones (Donthu *et al.*, 2021).

El análisis bibliométrico se estructura en cuatro etapas (Donthu *et al.*, 2021). En primer lugar, se debe definir el objeto de estudio. En este caso, se persigue evaluar la presencia del modelo de empresa social entre las ESFL. En segundo lugar, debe seleccionar la técnica adecuada para dar respuesta al objetivo planteado. Dado el objetivo de este trabajo, de carácter descriptivo, se ha llevado a cabo un análisis de performance complementado con la técnica de enriquecimiento de visualización (VOSviewer 1.6). En tercer lugar, se ha procedido a recoger los datos necesarios para desarrollar el estudio. En concreto, se ha accedido a la base de datos bibliográfica Web of Science⁵. La estrategia de búsqueda se ha diseñado en dos pasos. En primer lugar, se han buscado trabajos relacionados con empresa social. Posteriormente, se ha introducido una restricción incorporando el término “entidad sin fines lucrativos”. Ambas búsquedas se han desarrollado con terminología en lengua inglesa, incluyendo artículos publicados en revistas científicas y capítulos de libro. A continuación, se enumeran los tópicos buscados en la primera etapa⁶:

1. “Social Enterprise”
2. “Social enterprises”
3. “Social business”
4. “Social businesses”
5. “Social Enterprise” AND Model
6. “Social enterprises” AND Model
7. “Social business” AND Model
8. “Social businesses” AND Model
9. “Social Enterprise” AND “Academic school”
10. “Social enterprises” AND “Academic school”
11. “Social business” AND “Academic school”
12. “Social businesses” AND “Academic school”
13. “Social Enterprise” AND Approach
14. “Social enterprises” AND Approach
15. “Social business” AND Approach
16. “Social businesses” AND Approach
17. “Social Enterprise” AND Approaches
18. “Social enterprises” AND Approaches
19. “Social business” AND Approaches
20. “Social businesses” AND Approaches
21. “Social Enterprise” AND Concept
22. “Social enterprises” AND Concept
23. “Social business” AND Concept
24. “Social businesses” AND Concept
25. “Social Enterprise” AND Concepts
26. “Social enterprises” AND Concepts
27. “Social business” AND Concepts
28. “Social businesses” AND Concepts
29. “Social Enterprise” AND Theory
30. “Social enterprises” AND Theory
31. “Social business” AND Theory
32. “Social businesses” AND Theory
33. “Social Enterprise” AND Theories
34. “Social enterprises” AND Theories
35. “Social business” AND Theories
36. “Social businesses” AND Theories
37. “Social enterprise” AND “Social business”

⁵Esta base de datos da cobertura a un total de 171 millones de registros desde 1900, elaborando índices de citas, permitiendo búsquedas a través de diferentes recursos y utilizando las conexiones de citas inherentes a los índices para navegar en distintos resultados de investigación (Clarivate, 2022)

⁶Los términos “social enterprise” y “social business” han sido utilizados en literatura académica como sinónimos para referirse a empresa social (Spiess-Knalf & Scheck, 2017; Karre, 2021; Wong & Ip, 2021). De forma similar, se ha procedido a buscar los términos modelo, escuela académica, enfoque, concepto y teoría que son sinónimos de acuerdo con el Tesaruroesauo elaborado por MacMillan- <https://www.macmillanthesaurus.com/topics/thoughts-ideas-and-beliefs>. Sólo se han reportado aquellos términos que han dado algún resultado en la Web of Science para el periodo estudiado.

En el segundo paso, se ha restringido el criterio de búsqueda anterior añadiendo el término “nonprofit”⁷. En ambas etapas, se han considerado también filtros por campo de investigación. Estos filtros corresponden a las siguientes áreas: a) Business, b) Management, c) Economics, d) Social Issues, e) Public Administration, f) Social Work, g) Law, h) Ethics y, i) Business Finance. Asimismo, se han descartado aquellos trabajos publicados en congresos que no tuvieran la consideración de capítulos de libro. Una vez depurada la búsqueda de acuerdo con los criterios señalados en el párrafo anterior, se ha obtenido un total de 1,157 publicaciones. De ellas, 851 incluyen el término empresa social, pero no el de “nonprofit”. Este número se reduce a 306 publicaciones cuando se introduce el término “nonprofit” en la segunda etapa de búsqueda⁸.

Finalmente, se ha analizado la información obtenida. En primer lugar, como parte del análisis de performance, se presenta un análisis del total de publicaciones por año y por revista. Asimismo, se ha incorporado también información relacionada con el número total de citas, así como el índice H que se ha utilizado tradicionalmente como un indicador del grado de penetración de un tópico en los análisis bibliométricos (Hirsch, 2005). Este análisis se ha llevado a cabo con el software SPSS 27.0. En segundo lugar, dentro de las técnicas de enriquecimiento se ha optado por un análisis de visualización a través de la herramienta VOSviewer 1.6 (van Eck & Waltman, 2010). Este análisis se basa en el estudio de las interacciones entre las palabras y tiene como objetivo identificar posibles agrupaciones entre las publicaciones (Chang et al., 2015). Las palabras pueden ser extraídas del título, de las palabras clave, del resumen o de todo el texto. En este caso, siguiendo a Donthu *et al.* (2021) se ha optado por trabajar con título, palabra clave y resúmenes computando, a través de la frecuencia de uso de cada palabra, el grado de correlación entre los distintos estudios. De esta forma, la selección de un resumen modelo⁹ permite garantizar la unidad temática de los trabajos analizados.

4. RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados del análisis desarrollado. En primer lugar, se muestran los resultados del análisis de performance. En concreto, se incluye la distribución de frecuencias atendiendo al año de publicación y títulos de las revistas para la primera y segunda etapas de búsqueda, considerando también la estimación del índice H. Asimismo, se han incorporado los análisis de enriquecimiento llevados a cabo a través del software VOSviewer. Esta segunda parte, contiene un análisis de los términos utilizados para contextualizar a las ESFL como empresas sociales, de las causas identificadas en la literatura previa como motivos que justifican la evolución hacia el modelo de empresa social, así como de los enfoques teóricos utilizados para contextualizar esta evolución.

En la tabla 2 se muestra la distribución de trabajos según el año de publicación. El panel A recoge la estrategia de búsqueda general correspondiente a la primera etapa, mientras que el panel B muestra la estrategia de búsqueda restringida al considerar el término “nonprofit”. En ambos casos se incorporan las frecuencias absoluta, relativa y acumulada.

⁷De acuerdo con Tesaruro se ha utilizado el término nonprofit junto con el sinónimo “not for profit”.

⁸Los resultados mostrados en este análisis bibliométrico únicamente cubren hasta el mes de agosto de 2022, fecha en la que se cerró el estudio empírico.

⁹Basándose en el proyecto europeo Third Sector Impact se ha seleccionado como trabajo de referencia: Defourny, J., Nyssens, M., & Brolis, O. (2021). Testing social enterprise models across the world: Evidence from the “International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) project”. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 50(2), 420-440.

TABLA 2. DISTRIBUCIÓN DE ESTUDIOS POR AÑO DE PUBLICACIÓN

Panel A. Etapa 1: Empresa social			
Año	n	%	% acumulado
1975	1	0,1	0,1
2007	6	0,7	0,8
2008	3	0,4	1,2
2009	4	0,5	1,6
2010	11	1,3	2,9
2011	11	1,3	4,2
2012	8	0,9	5,2
2013	13	1,5	6,7
2014	29	3,4	10,1
2015	59	6,9	17,0
2016	76	8,9	26,0
2017	93	10,9	36,9
2018	110	12,9	49,8
2019	129	15,2	65,0
2020	95	11,2	76,1
2021	118	13,9	90,0
2022	85	10,0	100,0
Total	851	100,0	
Panel B. Etapa 2: Empresa social y nonprofit			
Año	n	%	% acumulado
2007	3	0,3	1,3
2008	2	0,7	2,0
2009	4	2,6	4,6
2010	8	1,3	5,9
2011	8	2,6	8,5
2012	8	2,9	11,4
2013	6	1,3	12,7
2014	16	5,2	18,0
2015	39	12,7	30,7
2016	30	9,8	40,5
2017	24	7,8	48,4
2018	38	12,4	60,8
2019	35	11,4	72,2
2020	36	11,8	84,0
2021	29	9,5	93,5
2022	20	6,5	100,0
Total	306	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar como la literatura correspondiente al modelo de empresa social es relativamente reciente, identificando el año 2007 como punto de partida. Las ESFL también comienzan a ser consideradas bajo el prisma de la empresa social en este primer momento, dando lugar a un cuerpo de investigación que ha ido creciendo especialmente a lo largo de la última década. Patten (2017, p.67) ya adelantaba este resultado, llegando a afirmar que “la empresa social es la evolución necesaria e inevitable de las ESFL”. Más recientemente, Reficco *et al.* (2021) también justificaba la consideración de las ESFL como empresas sociales basándose en dos argumentos: la menor disponibilidad de financiación filantrópica y las dificultades relacionadas con el crecimiento de las necesidades sociales atendidas por estas entidades. La literatura académica refleja esta evolución, mostrando el interés académico por el modelo de empresa social y su interrelación con las ESFL. A continuación, la tabla 3 muestra los títulos de las revistas correspondientes a la primera etapa de búsqueda, y las frecuencias absoluta, relativa y acumulada. Los títulos se muestran totalizados para aquellas revistas con una frecuencia absoluta igual o inferior a tres.

**TABLA 3. DISTRIBUCIÓN DE ESTUDIOS POR REVISTA - ETAPA 1:
EMPRESA SOCIAL**

Título revista	n	%	% acumulado
Social Enterprise Journal	175	20,6	20,6
Journal of Social Entrepreneurship	36	4,2	24,8
Journal of Business Ethics	30	3,5	28,3
Journal of Business Research	15	1,8	30,1
International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research	14	1,6	31,7
Public Management Review	13	1,5	33,3
Management Decision	12	1,4	34,7
Technological Forecasting and Social Change	12	1,4	36,1
Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies	9	1,1	37,1
Nonprofit Management & Leadership	9	1,1	38,2
Entrepreneurship Research Journal	8	0,9	39,1
Journal of Enterprising Communities	8	0,9	40,1
Business & Society	7	0,8	40,9
Cogent Business & Management	7	0,8	41,7
Entrepreneurship Theory and Practice	6	0,7	42,4
Social Responsibility Journal	6	0,7	43,1
Society and Business Review	6	0,7	43,8
Business Strategy and the Environment	5	0,6	44,4
Entrepreneurship and Regional Development	5	0,6	45,0
International Journal of Human Resource Management	5	0,6	45,6
International Journal of Innovation and Learning	5	0,6	46,2
International Journal of Organizational Analysis	5	0,6	46,8
Journal of Management Studies	5	0,6	47,4
World Journal of Entrepreneurship Management	5	0,6	47,9
Academy of Management Review	4	0,5	48,4
Business Process Management Journal	4	0,5	48,9

(continúa)

**TABLA 3. DISTRIBUCIÓN DE ESTUDIOS POR REVISTA - ETAPA 1:
 EMPRESA SOCIAL**

Título revista	n	%	% acumulado
International Entrepreneurship and Management Journal	4	0,5	49,4
International Journal of Contemporary Hospitality Management	4	0,5	49,8
International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research	4	0,5	50,3
Journal of Global Entrepreneurship Research	4	0,5	50,8
Journal of Knowledge Management	4	0,5	51,2
Journal of Management History	4	0,5	51,7
Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing	4	0,5	52,2
Journal of Organizational Change Management	4	0,5	52,6
Journal of Small Business Management	4	0,5	53,1
Journal of Social Marketing	4	0,5	53,6
Journal of World Business	4	0,5	54,1
Management Theory and Studies for Rural Business	4	0,5	54,5
Systemic Practice and Action Research	4	0,5	55,0
Other (frequency=3)	72	8,5	63,5
Other (frequency=2)	88	10,3	73,8
Other (frequency=1)	135	15,9	89,7
Books	88	10,3	100,0
Total	851	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Es posible observar cómo cuatro revistas científicas destacan por encima de las demás: a) Social Enterprise Journal, b) Journal of Social Entrepreneurship, c) Journal of Business Ethics y, d) Journal of Business Research. Estas publicaciones acogen más del 30% de los trabajos sobre empresa social. Algunas de estas revistas han sido señaladas en estudios bibliométricos previos sobre empresa social (Granados et al., 2011; Dionisio, 2018; Okano, 2019). Sin embargo, esta distribución cambia de forma notable cuando se introduce el término “nonprofit”. La tabla 4 muestra los títulos de las revistas donde el término empresa social se vincula con las ESFL. Al igual que en el caso anterior, la tabla contiene las frecuencias absoluta, relativa y acumulada, siendo las frecuencias totalizadas para aquellas revistas con una frecuencia absoluta igual o inferior a dos.

Al considerar los términos empresa social y ESFL, la distribución cambia considerablemente. En este caso, cinco publicaciones se reparten el 30% de los trabajos que vinculan ambos términos: a) Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, b) Voluntas, c) Nonprofit Management and Leadership, d) Social Enterprise Journal y, e) Journal of Social Entrepreneurship. Las tres primeras publicaciones han aparecido tradicionalmente en estudios bibliométricos centrados en ESFL (v.gr. Lu et al., 2019; LePere-Schloop, M., & Nesbit, 2022; Nordin et al., 2022). Con la excepción de las dos últimas publicaciones, el resto solamente publican trabajos sobre empresa social, en la medida en que existe mención al término nonprofit. Este resultado constituiría una evidencia preliminar sobre la existencia de diferentes percepciones conceptuales sobre el modelo de empresa social. El gráfico 1 muestra la evolución de las publicaciones asociadas al término empresa social cuando éste no se vincula al término “nonprofit”.

**TABLA 4. DISTRIBUCIÓN DE ESTUDIOS POR REVISTA - ETAPA 2:
EMPRESA SOCIAL Y NONPROFIT**

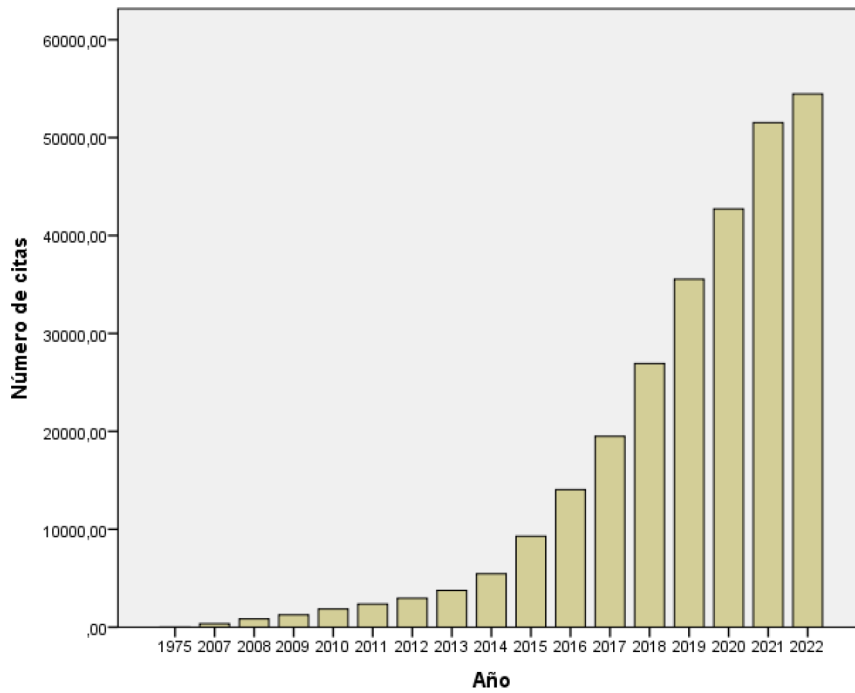
Título de la revista	n	%	% acumulado
Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly	32	10,5	10,5
Voluntas	31	10,1	20,6
Nonprofit Management & Leadership	16	5,2	25,8
Social Enterprise Journal	9	2,9	28,8
Journal of Social Entrepreneurship	8	2,6	31,4
Nonprofit Policy Forum	8	2,6	34,0
Canadian Journal of Nonprofit and Social Economy Research	7	2,3	36,3
Journal of Business Ethics	6	2,0	38,2
Sustainability	6	2,0	40,2
China Nonprofit Review	5	1,6	41,8
Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing	5	1,6	43,5
Annals of Public and Cooperative Economics	4	1,3	44,8
Journal of Business Research	4	1,3	46,1
CIRIEC-España	3	1,0	47,1
International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research	3	1,0	48,0
Journal of Nonprofit Education and Leadership	3	1,0	49,0
Public Performance & Management Review	3	1,0	50,0
Transformational Leadership	3	1,0	51,0
Other (frequency=2)	30	9,8	60,8
Other (frequency=1)	116	37,9	98,7
Books	4	1,3	100,0
Total	306	100,0	

Fuente: Elaboración propia

El gráfico anterior pone de manifiesto una evolución creciente en el número de citas, especialmente en los últimos cinco años. El gráfico 2 muestra la evolución en el número de citas cuando los términos empresa social y ESFL aparecen interrelacionados. La evolución observada en este caso es similar al anterior, existiendo un cuerpo creciente de literatura en los últimos años tal como ya habían indicado Patten (2017) o, más recientemente, Reficco *et al.* (2021). Además, si se compara el número de citas en valor absoluto, es posible observar que la cantidad de trabajos que vinculan empresa social y ESFL representa un amplio volumen respecto del total de trabajos. El conjunto de publicaciones asociadas a la primera etapa de búsqueda da un índice H de 106 con un total de citas promedio de $54,462/851=66.99$. Los resultados obtenidos en la segunda etapa, donde se relaciona el modelo de empresa social con las ESFL, muestran un índice H de 80 con un total de citas promedio de $18,236/306=59.59$. Estos valores evidencian la consolidación de este campo de estudio con trabajos que alcanzan un amplio volumen de citas.

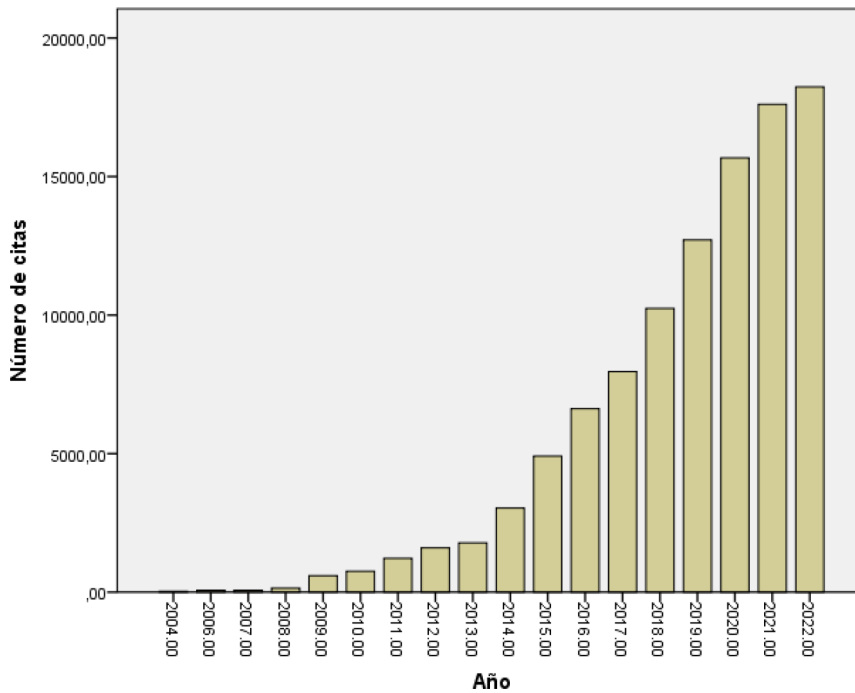
Una vez efectuado este análisis general, es necesario estudiar dónde sitúan estos trabajos el modelo de empresa social y cuál es la ubicación de las ESFL entre ellos. La tabla 5 muestra las frecuencias absolutas y relativas introduciendo los términos “social economy”, “third sector”, “solidarity” y “civil society” en los resúmenes de los distintos trabajos analizados. Las frecuencias se muestran para ambas etapas de búsqueda.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN NÚMERO DE CITAS- ETAPA 1: EMPRESA SOCIAL



Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN NÚMERO DE CITAS- ETAPA 2: EMPRESA SOCIAL Y NONPROFIT



Fuente: Elaboración propia

TABLA 5. DISTRIBUCIÓN DE TRABAJOS SEGÚN EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL Y SINONIMIA

	Etapa 1		Etapa 2	
	n	%	n	%
Social Economy	12	1,4%	11	3,6%
Third sector	19	2,2%	17	5,6%
Solidarity	6	0,7%	6	2,0%
Civil Society	16	1,9%	15	4,9%
Social Enterprise	517	60,8%	217	70,9%
Nonprofit	31	3,6%	144	47,1%
Social entrepreneurship	252	29,6%	59	19,3%

Fuente: Elaboración propia

Se refleja una cierta tendencia por parte de la academia a abandonar el uso de la terminología más clásica, prefiriendo encuadrar los distintos trabajos en el ámbito de la empresa social, las ESFL y el emprendimiento social. Kraus *et al.* (2014, pp.281-282), basándose en Dees (1998), Austin *et al.* (2006), Weerawardena & Sullivan (2006), Martin & Osberg (2007) y Sullivan *et al.* (2003), concluían que “los emprendedores sociales se enfrentan a un entorno dinámico en el que las ESFL se comportan cada vez más como empresas en su esfuerzo por generar más ingresos a través de actividades comerciales”. De forma similar, Murphy *et al.* (2021) también apuntan a la tendencia actual a relacionar los conceptos de ESFL y empresa social en el ámbito académico. Este hecho revela un cambio de paradigma, existiendo una amplia difusión del modelo de empresa social. La tabla 6 muestra las frecuencias absolutas y relativas cuando se introduce como criterio de búsqueda las posibles causas identificadas en la literatura previa como motivos que justifican la evolución hacia el modelo de empresa social.

Se observan ciertas divergencias entre ambas estrategias de búsqueda. De esta forma, la literatura vincula el surgimiento de la empresa social a la existencia de una necesidad, demanda o problema social en línea con la escuela de la innovación social (Dees, 1998) Sin embargo, esta tendencia se invierte cuando se introduce el término “nonprofit”. Así, aproximadamente un 25 por cien de las publicaciones relaciona la aparición de la empresa social con la necesidad de diversificar la estructura de ingresos (Kerlin, 2009). Esta aproximación es consistente con el enfoque teórico presentado en este estudio, donde se identificaba esta causa como principal explicación de la evolución de las ESFL hacia el modelo de empresa social. Este resultado llevaría a concluir que existe en la literatura académica una clara preferencia por los enfoques norteamericanos que bien desde el discurso del emprendedor social o bien desde las lógicas de la diversificación de ingreso muestran mayores volúmenes de publicaciones. No obstante, es necesario analizar también la distribución de trabajos atendiendo a las dimensiones del modelo de empresa social propuesto por la red EMES (Defourny & Nyssens, 2008) (Tabla 7).

La tabla anterior muestra una distribución similar entre las dos estrategias de búsqueda. Destacan como principales campos de estudio, la existencia de trabajo remunerado dentro de estas entidades, el diseño de su misión social y aspectos vinculados al modelo de gobierno. Sin embargo, existen algunas diferencias. Así, la literatura que vincula el modelo de empresa social con las ESFL muestra una notable preocupación por la dimensión económica de estas organizaciones (20,6 por cien). Además, esta literatura también focaliza su ámbito de estudio en la restricción al reparto de excedentes como elemento nuclear en la adopción del modelo de

TABLA 6. DISTRIBUCIÓN DE TRABAJOS SEGÚN TERMINOLOGÍA VINCULADA A EVOLUCIÓN

	Etapa 1		Etapa 2	
	n	%	n	%
Income	32	3,8%	17	5,6%
Revenue	21	2,5%	25	8,2%
Diversification	10	1,2%	30	9,8%
Social problem	34	4,0%	14	4,6%
Social need	10	1,2%	2	0,7%
Social purpose	20	2,4%	14	4,6%

Fuente: Elaboración propia

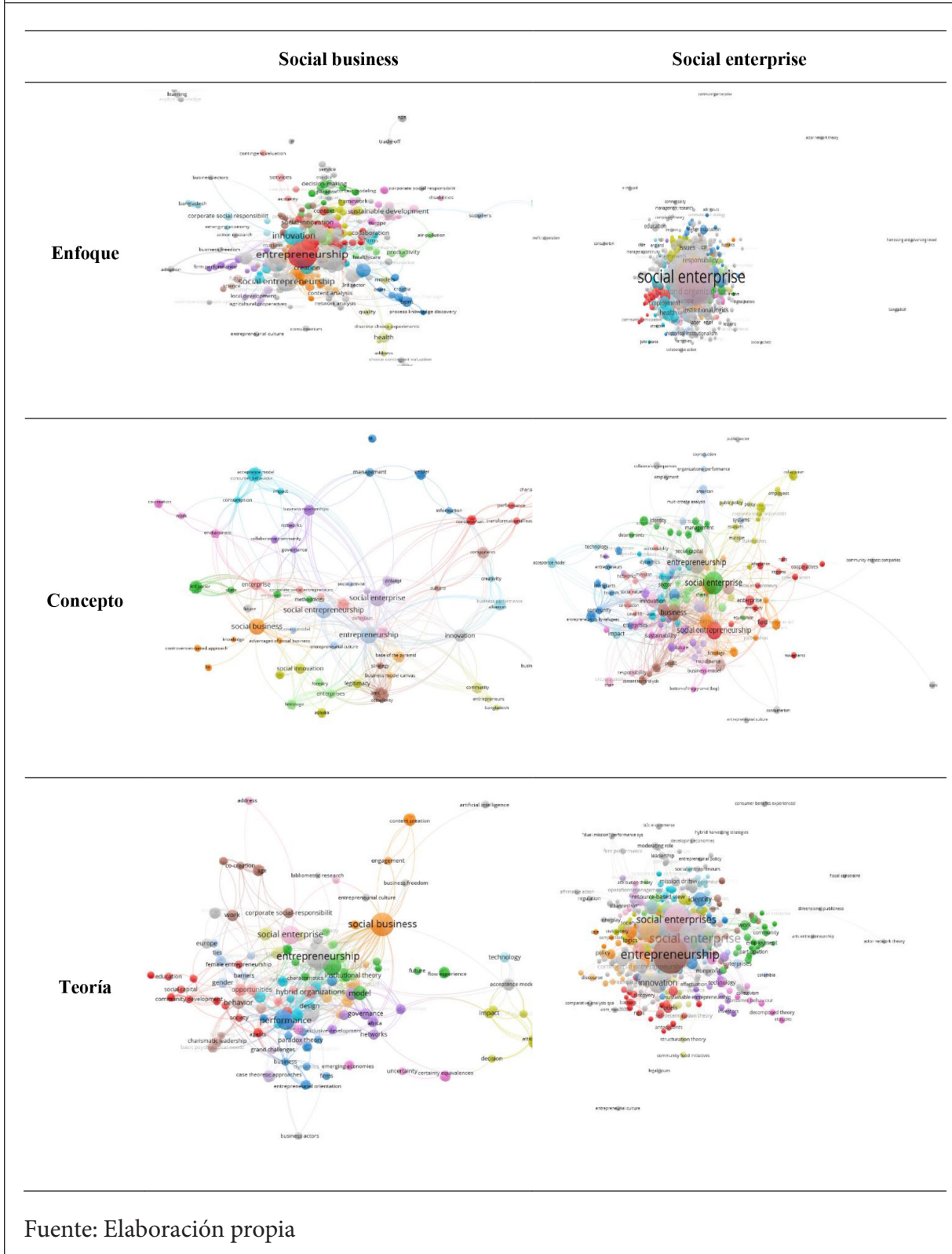
TABLA 7. DISTRIBUCIÓN DE TRABAJOS SEGÚN DIMENSIONES DE EMPRESA SOCIAL (EMES)

	Etapa 1		Etapa 2	
	n	%	n	%
Dimensión económica	2	0,2%	63	20,6%
Actividad continuada	52	6,1%	20	6,5%
Riesgo económico	34	4,0%	12	3,9%
Trabajo remunerado	387	45,5%	125	40,8%
Dimensión social	3	0,4%	6	2,0%
Misión social	114	13,4%	73	23,9%
Sociedad civil	16	1,9%	15	4,9%
Restricción beneficio	43	5,1%	100	32,7%
Dimensión de gobierno	144	16,9%	72	23,5%
Autonomía	10	1,2%	6	2,0%
Propiedad	17	2,0%	7	2,3%
Participación	59	6,9%	26	8,5%

Fuente: Elaboración propia

empresa social (32,7 por cien). Por el contrario, aspectos relacionados con la autonomía en los procesos de toma de decisiones o la ausencia de propiedad son más minoritarios. No obstante, es importante notar el reducido número de estudios que abogan por usar la terminología específica relacionada con las tres dimensiones, económica, social y de gobierno. En este sentido, Young & Lecy (2014) describían el modelo de EMES como “estrella polar” o “brújula” para guiar el comportamiento de las organizaciones. Estos mismos autores señalan que este enfoque adolece de algunas debilidades relacionadas con la necesidad de mantener la forma jurídica como criterio para determinar si una organización es una empresa social y también con las dificultades relativas a la medición de las propias dimensiones. No obstante, estos resultados deben ser completados con el análisis de visualización a través de VOSviewer 1.6. El gráfico 3 muestra los diagramas de densidad para los distintos enfoques de empresa social en la primera etapa de búsqueda.

GRÁFICO 3. DIAGRAMAS DE DENSIDAD



Fuente: Elaboración propia

Los diagramas de densidad muestran el nivel de uso de un término como palabra clave en los trabajos analizados. Según el análisis de estos diagramas, la escuela de la “innovación social” es el enfoque más utilizado en los resultados de la primera etapa de búsqueda. Esta escuela se muestra bajo los términos “entrepreneurship”, “social entrepreneurship” o “innovation”. Frente a ello, las escuela del “earned income” y, especialmente, el enfoque de EMES, no aparecen como destacados. Estos resultados son consistentes con los análisis bibliométricos previos referenciados en los párrafos anteriores. No obstante, a nivel de enfoques teóricos, se evidencia también una clara prevalencia de la teoría institucional como principal marco teórico a la hora de explicar el modelo de empresa social. No obstante, y aunque en menor medida, la literatura previa también ha hecho uso del discurso de las lógicas institucionales detrás del modelo de empresa social, así como la “resource-based theory” y la teoría de la legitimidad. Doherty (2013), Famiola & Wulansari (2019) y Hoque & Faruq (2020) también comparten estos enfoques teóricos como marcos para explicar la gestión de las empresas sociales, aunque no su aparición. El gráfico 4 muestra los enfoques teóricos utilizados cuando se introduce el término ESFL en la segunda etapa de búsqueda.

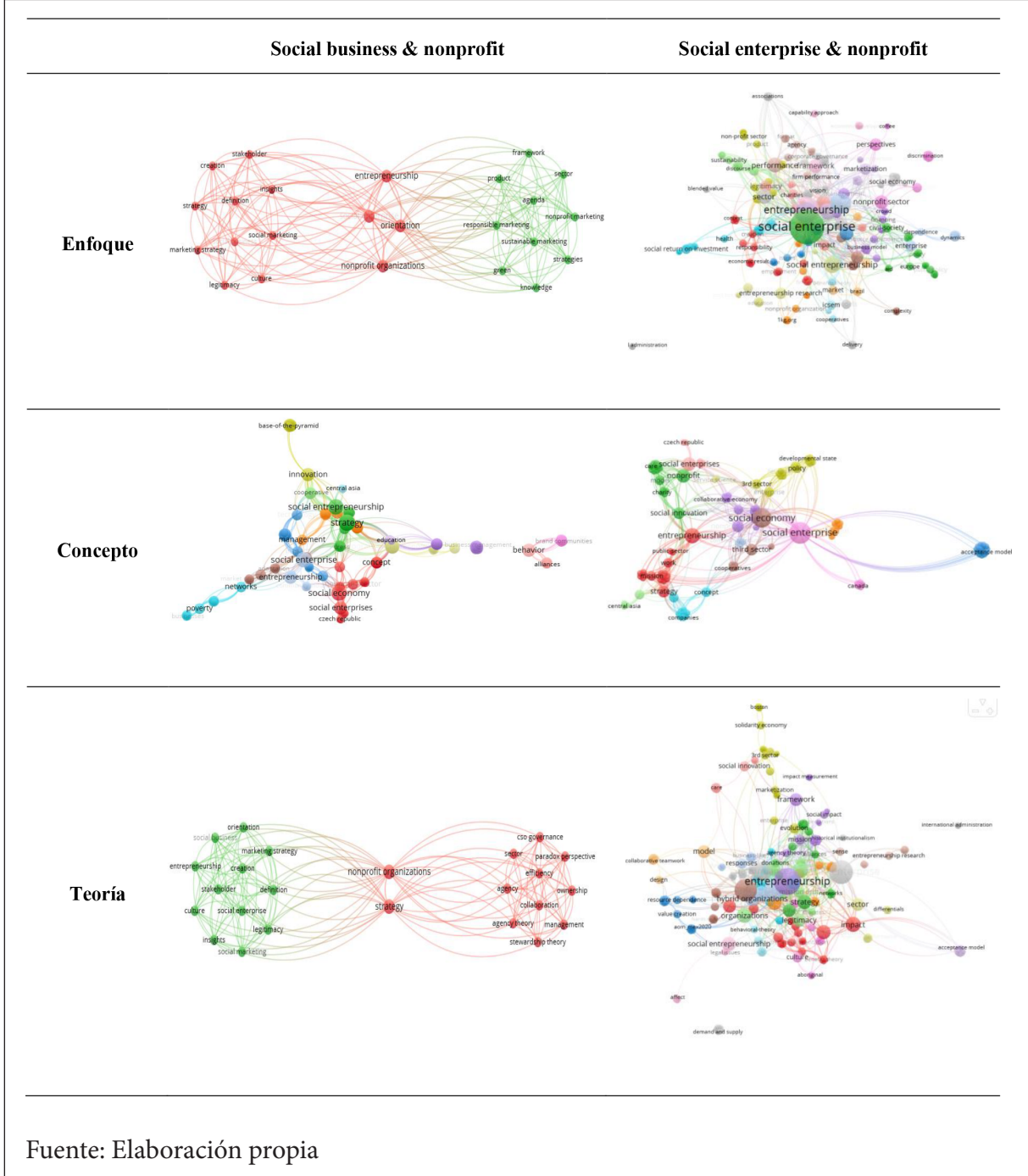
Igualmente, la escuela de la “innovación social” es el marco teórico favorito para explicar la evolución de las ESFL hacia el modelo de empresa social. Sin embargo, aparecen en este caso múltiples enfoques teóricos (teoría institucional, teoría de los stakeholders, teoría de la dependencia de los recursos, teoría de la legitimidad, teoría de la agencia o teoría del stewardship) que también contribuyen a explicar la gestión de estas entidades. Littlewood & Khan (2018) también habían utilizado estas teorías para explicar la forma de gestionar ESFL que evolucionan hacia el modelo de empresa social.

5. CONCLUSIONES

El objetivo de este estudio es evaluar, desde el punto de vista académico, la percepción sobre la presencia del modelo de empresa social entre las ESFL mediante un análisis bibliométrico. Atendiendo al número de publicaciones y citas, los resultados obtenidos muestran un campo en creciente expansión que ha experimentado algunos cambios en los últimos años. En particular, se evidencia una clara preferencia por el uso de terminología concreta frente a los conceptos más genéricos como Economía Social, Tercer Sector o Economía Solidaria, entre otros. Asimismo, se observa que ni el origen de la empresa social, ni los enfoques teóricos utilizados para justificar la aparición de estas entidades son únicos, existiendo una amplia diversidad en este tópico. Este resultado contribuye a la literatura previa de varias formas. En primer lugar, este análisis permite entender la evolución de las ESFL hacia el modelo de empresas social, así como la propia dinámica de estas últimas entidades desde el punto de vista académico. En segundo lugar, este estudio permite identificar los enfoques teóricos utilizados en la literatura previa para justificar por qué una ESFL puede adoptar el modelo de empresa social. Finalmente, este estudio también contribuye a la literatura previa señalando las limitaciones relacionadas con los distintos enfoques teóricos, dado que no todos poseen el mismo nivel de aceptación en el ámbito académico.

Estos resultados tienen implicaciones relevantes tanto a nivel académico como profesional. Desde el punto de vista académico, en primer lugar, se ha puesto de relieve la ausencia de un cuerpo de investigación cohesionado donde se identifique claramente qué es una empresa social. De esta forma, es necesario seguir profundizando en el estudio de este fenómeno, dado que la identificación actual de empresa social tanto desde los enfoques norteamericanos como europeo adolece de algunas limitaciones cuando se trata de explicar la adopción de este modelo por parte de entidades ya existentes. En segundo lugar, este estudio evidencia dos posibles

GRÁFICO 4. DIAGRAMAS DE DENSIDAD



Fuente: Elaboración propia

motivaciones que explican la adopción del modelo de empresa social por parte de una ESFL. Por una parte, algunas entidades adoptarán este modelo como respuesta a una realidad social que les impulsará a transformarse en empresa social. Por otra parte, algunas de estas entidades podrían adoptarlo como consecuencia de la aparición de tensiones en su estructura financiera que les forzarían a diversificar sus ingresos adoptando este modelo. Además, este estudio también contribuye a la literatura identificando algunas debilidades de la propuesta de empresa social diseñada por EMES. Aunque esta propuesta goza de un amplio respaldo académico e institucional, se detectan muy pocos estudios que desarrollen un análisis completo basado en

todas las dimensiones (económica, social y de gobierno) que la conforman. Asimismo, este estudio permite identificar las revistas más preeminentes en este campo de conocimiento, así como los posibles marcos teóricos en los que encuadrar futuros estudios. A nivel profesional, este estudio permite a los gestores de estas entidades profundizar en el conocimiento sobre las razones que llevan a una ESFL a poder evolucionar hacia el modelo de empresa social. También permite tomar conciencia sobre los retos que supone la adopción del modelo de empresa social por parte de las ESFL tanto a nivel del diseño de su estructura de ingresos como a nivel de funcionamiento de sus órganos de gobierno. Asimismo, proporciona una referencia a las explicaciones teóricas que pueden ayudar a resolver problemas de gestión asociados con esta evolución. La re-conceptualización de las ESFL es una demanda creciente que debe ser afrontada desde la academia en aras a proporcionar pautas, instrumentos y modelo de toma de decisiones a quienes dirigen y asesoran a estas organizaciones.

Finalmente, este estudio adolece de algunas limitaciones. Futuros estudios deberían incorporar otras bases de datos especializadas como Scopus o Ebsco. Asimismo, el análisis desarrollado tiene un carácter bibliométrico, no habiéndose analizado la tipología concreta de investigación que soportan las conclusiones alcanzadas en cada estudio. En este sentido, podrían existir sesgos en función de la metodología cualitativa o cuantitativa utilizada por los distintos autores. Por último, el diseño de este estudio se basa en dos etapas, la primera identificando únicamente empresa social y la segunda combinando empresa social y ESFL. Sin embargo, otras realidades tales como sociedades cooperativas, sociedades agrarias de transformación o mutuas, entre otros, podrían presentar singularidades en la adopción del modelo de empresa social que también deberían ser objeto de estudio.

CONTRIBUCIÓN DE LOS AUTORES

Conceptualización: Ana Bellostas, Francisco J. López-Arceiz; Metodología: Ana Bellostas, Francisco J. López-Arceiz; Obtención de datos: Ana Bellostas, Karen González-Álvarez, Francisco J. López-Arceiz; Análisis de datos: Ana Bellostas, Francisco J. López-Arceiz; Redacción - Preparación del borrador original: Francisco J. López-Arceiz; Redacción - Revisión y edición: Karen González-Álvarez; Supervisión: Ana Bellostas.

FINANCIACIÓN

Esta investigación ha sido financiada, parcial o totalmente, por MCIN/AEI/10.13039/501100011033 con el código de identificación PID2019-107822RB-I00.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (2013). Identidad de las entidades sin fines lucrativos. Documento nº4-Comisión de Entidades Sin Fines Lucrativos. Madrid: AECA.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (2020). Responsabilidad Social Corporativa en las entidades sin fines lucrativos. Documento nº6-Comisión de Entidades Sin Fines Lucrativos. Madrid: AECA.
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1), 1-22. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.0010>

- Baker, H. K., Kumar, S., & Pattnaik, D. (2021). Twenty-five years of the journal of corporate finance: a scientometric analysis. *Journal of Corporate Finance*, 66, 101572. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101572>
- Billis, D. (2010). Towards a theory of hybrid organisations. In D. Billis (ed.) *Hybrid Organisations and the Third Sector*. London: Palgrave.
- Bohinc, R., & Schwartz, J. (2021). Social Enterprise Law: A theoretical and comparative perspective. *Ohio State Business Law Journal* 15, 1-28.
- Broadus, R. N. (1987). Toward a definition of “bibliometrics”. *Scientometrics*, 12(5–6), 373–379.
- Chang, Y. W., Huang, M. H., & Lin, C. W. (2015). Evolution of research subjects in library and information science based on keyword, bibliographical coupling, and co-citation analyses. *Scientometrics*, 105(3), 2071–2087. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s11192-015-1762-8>
- Chaves, R., & Monzón, J. L. (2008). Panorama de la investigación en economía social. *Estudios de Economía Aplicada*, 26(1), 29-56.
- Clarivate Analytics (2022). Web of Science. Extraído de: <https://clarivate.com/webofsciencegroup/solutions/web-of-science/> [02-07-2022]
- Comisión Europea (2011). Social Business Initiative, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Bruselas: Unión Europea.
- Comisión Europea (2015). A map of social enterprises and their econ-systems in Europe. Bruselas: Unión Europea.
- Comisión Europea (2020). Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union. Bruselas: Unión Europea.
- Chaves, R., & Monzón, J. L. (2008). Panorama de la investigación en economía social. *Estudios de Economía Aplicada*, 26(1), 29-56.
- Dees, J. G. (1998). Enterprising nonprofits: What do you do when traditional sources of funding fall short. *Harvard business review*, 76(1), 55-67.
- Dees, J. G. (2003). Social entrepreneurship is about innovation and impact, not income. *Social Edge*, 1-4. Extraído de <http://skoll.socialedge.org/?293@@.1ad86d9e> [30/0/2022]
- Dees, J. G. (2010). Creating large-scale change: Not ‘can’ but ‘how’. *What Matters*, 2010, 04-06.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). Social enterprise in Europe: Recent trends and developments. EMES European Research Network, WP n°08/01.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2014). The breakthrough of social enterprise: conceptual clarifications. En Alix, N., & de Nanteuil, M. (Eds.), *For an economy of trust in Europe: The contribution of the social and solidarity economy* (pp. 23-27). Bruselas: Confrontations Europe.
- Defourny, J., Nyssens, M., & Brolis, O. (2021). Testing social enterprise models across the world: Evidence from the “International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) project”. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 50(2), 420-440. DOI: <https://doi.org/10.1177/0899764020959470>
- Diaz, M., Marcuello, C., & Nogales, R. (2020). Social enterprises and their ecosystems in Europe. Country Report – Spain. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Dionisio, M. (2018). The evolution of social entrepreneurship research: a bibliometric analysis. *Social Enterprise Journal*. 15(1), 22-45. DOI: <https://doi.org/10.1108/SEJ-05-2018-0042>
- Doherty, B. (2013). Social enterprise management: how do social enterprises compete?. In *Social Enterprise* (pp. 44-65). Routledge.

- Doherty, B., Haugh, H., & Lyon, F. (2014). Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 16(4), 417-436. DOI: <https://doi.org/10.1111/ijmr.12028>
- Donthu, N., Kumar, S., Mukherjee, D., Pandey, N., & Lim, W. M. (2021). How to conduct a bibliometric analysis: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 133, 285-296. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.070>
- Duque, P., Meza, O. E., Giraldo, D., & Barreto, K. (2021). Economía social y economía solidaria: Un análisis bibliométrico y revisión de literatura. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, 138, 187-212. DOI: <https://doi.org/10.5209/reve.75566>
- Evers, A., & Laville, J. L. (2004). *Defining the third sector in Europe. The third sector in Europe*. USA: Edward Elgar.
- Famiola, M., & Wulansari, A. (2019). SMEs' social and environmental initiatives in Indonesia: an institutional and resource-based analysis. *Social Responsibility Journal*, 16(1), 15-27. DOI: <https://doi.org/10.1108/SRJ-05-2017-0095>
- Fitzgerald, T., & Shepherd, D. (2018). Emerging structures for social enterprises within nonprofits: An institutional logics perspective. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 47(3), 474-492. DOI: <https://doi.org/10.1177/0899764018757024>
- Fitzgerald, T., Newth, J., Shepherd, D., & Woods, C. (2019). Social enterprise development in nonprofits: Business model as a structural attractor. *Emergence: Complexity and Organization*, 20(3), 1-15.
- Galera, G., & Borzaga, C. (2009). Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social Enterprise Journal*, 5(3), 210-228. DOI: <https://doi.org/10.1108/17508610911004313>
- Granados, M. L., Hlupic, V., Coakes, E., & Mohamed, S. (2011). Social enterprise and social entrepreneurship research and theory: A bibliometric analysis from 1991 to 2010. *Social Enterprise Journal*. DOI: <https://doi.org/10.1108/17508611111182368>
- Greenwood, R., Díaz, A. M., Li, S. X., & Lorente, J. C. (2010). The multiplicity of institutional logics and the heterogeneity of organizational responses. *Organization Science*, 21(2), 521-539. DOI: <https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0453>
- Hwang, H., & Powell, W. W. (2009). The rationalization of charity: The influences of professionalism in the nonprofit sector. *Administrative Science Quarterly*, 54(2), 268-298. DOI: <https://doi.org/10.2189/asqu.2009.54.2.268>
- Hirsch, J. E. (2005). An index to quantify an individual's scientific research output. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 102(46), 16569-16572. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.0507655102>
- Hoque, S., & Faruq, A. A. (2020). Management of Social Enterprise Tensions within Institutional Plurality: A Resource Based View. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2020, No. 1, p. 13882). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Karré, P. M. (2021). 17 Social Enterprise in Belgium, Germany and the Netherlands. *Social enterprise in western Europe*, 288.
- Kerlin, J. A. (2006). Social enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17(3), 246-262. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11266-006-9016-2>
- Kerlin, J. A. (Ed.) (2009). *Social enterprise: A global comparison*. USA: UPNE.
- Kerlin, J. A., & Gagnaire, K. (2009). United States. En Kerlin, J. A. (Ed.), *Social enterprise: A global comparison* (pp. 87-113). USA: UPNE.
- Kerlin, J. A. (2013). Defining Social Enterprise Across Different Contexts: A Conceptual Framework Based on Institutional Factors. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 42(1), 84-108. DOI: <https://doi.org/10.1177/0899764011433040>

- Kraus, S., Filser, M., O'Dwyer, M., & Shaw, E. (2014). Social entrepreneurship: an exploratory citation analysis. *Review of Managerial Science*, 8(2), 275-292. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11846-013-0104-6>
- LePere-Schloop, M., & Nesbit, R. (2022). Disciplinary Contributions to Nonprofit Studies: A 20-Year Empirical Mapping of Journals Publishing Nonprofit Research and Journal Citations by Nonprofit Scholars. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, DOI: <https://doi.org/10.1177/08997640221119728>.
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. Publicado en: «BOE» núm. 76, de 30 de Marzo de 2011.
- Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones. Publicado en: «BOE» núm. 310, de 27 de Diciembre de 2002.
- Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. Publicado en: «BOE» núm. 307, de 24 de Diciembre de 2002.
- Liao, C. (2019). Social Enterprise Law. Friend or Foe to Corporate Sustainability? In Sjøfjell, Beate; Bruner, Christopher M. *The Cambridge Handbook of Corporate Law, Corporate Governance and Sustainability | Social Enterprise Law*, pp. 655–668. DOI: 10.1017/9781108658386.053
- Litrico, J. B., & Besharov, M. L. (2019). Unpacking variation in hybrid organizational forms: Changing models of social enterprise among nonprofits, 2000–2013. *Journal of Business Ethics*, 159(2), 343-360. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-018-4047-3>
- Littlewood, D., & Khan, Z. (2018). Insights from a systematic review of literature on social enterprise and networks: Where, how and what next? *Social Enterprise Journal*, 14(4), 390-409. DOI: <https://doi.org/10.1108/SEJ-11-2018-068>.
- Lu, J., Lin, W., & Wang, Q. (2019). Does a more diversified revenue structure lead to greater financial capacity and less vulnerability in nonprofit organizations? A bibliometric and meta-analysis. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 30(3), 593-609. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-018-4047-3>
- Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). Social entrepreneurship: The case for definition. *Stanford Social Innovation Review*, spring 2007.
- Monzón, J. L., & Chaves, R. (2008). The European social economy: Concept and dimensions of the third sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79(3-4), 549-577. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2008.00370.x>
- Monzón, J. L., & Herrero, M. (2016). Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea: Aplicación a la realidad de los centros especiales de empleo de la economía española. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 87, 295-326.
- Moreno-Albarracín, A. L., Ortega-Rodríguez, C., Licerán-Gutiérrez, A., Labella, Á., & Martínez, L. (2021). Transparency indicators to improve accountability for non-profit organizations: A Spanish case study. *Technological and Economic Development of Economy*, 27(3), 763-782. DOI: <https://doi.org/10.3846/tede.2021.14821>
- Murphy, P. J., Kornetsky, A., & Nixon, J. T. (2021). Delineating novel aspects of social enterprise theory. *Social Enterprise Journal*, 8(2), 364-382. DOI: <https://doi.org/10.1108/SEJ-04-2021-0036>
- Nordin, N., Khatibi, A., & Azam, S. M. (2022). Nonprofit capacity and social performance: mapping the field and future directions. *Management Review Quarterly*, 1-55.
- Nyssens, M. (2009). Western Europe. En Kerlin, J. A. (Ed.), *Social enterprise: A global comparison* (pp. 12-24). USA: UPNE.

- Okano, M. T. (2019). Social Enterprise in the current context: A Systematic review of the last 10 years. *Journal on Innovation and Sustainability RISUS*, 10(2), 109-122. DOI: <http://dx.doi.org/10.23925/2179-3565.2019v10i2p109-122>
- Ortega-Rodríguez, C., Licerán-Gutiérrez, A., & Moreno-Albarracín, A. L. (2020). Transparency as a key element in accountability in non-profit organizations: A systematic literature review. *Sustainability*, 12(14), 5834. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12145834>
- Parlamento Europeo (2021). Resolución del Parlamento Europeo, de 5 de julio de 2018 (P8_TA(2018)0317), con recomendaciones destinadas a la Comisión sobre un estatuto para las empresas sociales y solidarias (2016/2237(INL)). Bruselas: Diario Oficial de las Comunidades Europeas.
- Patten, C. (2017). Nonprofit social enterprise: Social change in a new economic paradigm. The University of Vermont and State Agricultural College.
- Petrella, F., & Richez, N. (2014). Emprendedor social, emprendimiento social y empresa social: Semántica y controversias. *Revista de Gestión Económica de la Innovación*, 14(2), 143-156.
- Pfeilstetter, R., & Gómez Carrasco, I. (2020). Local meanings of social enterprise. A historical-particularist view on hybridity of organizations. *REVESCO - Revista de Estudios Cooperativos*, 134, 1-10. DOI: <https://doi.org/10.5209/reve.69162>
- Ramos-Rodríguez, A. R., & Ruíz-Navarro, J. (2004). Changes in the intellectual structure of strategic management research: A bibliometric study of the *Strategic Management Journal*, 1980–2000. *Strategic management journal*, 25(10), 981-1004. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/smj.397>
- Reficco, E., Layrisse, F., & Barrios, A. (2021). From donation-based NPO to social enterprise: A journey of transformation through business-model innovation. *Journal of Business Research*, 125, 720-732. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.01.031>
- Richmond, A., de Leeuw, E., & Bunde-Birouste, A. (2022). Towards negotiation: a RAMESES narrative review of social enterprise to support sustainability in Sport for Social Change (S4SC). *Nonprofit Management and Leadership*, 32(3), 449-474. DOI: <https://doi.org/10.1002/nml.21488>
- Spieß-Knafl, W., & Scheck, B. (2017). Social entrepreneurship. In *Impact Investing* (pp. 13-50). Palgrave Macmillan, Cham.
- Roy, M. J., Donaldson, C., Baker, R., & Kerr, S. (2014). The potential of social enterprise to enhance health and well-being: A model and systematic review. *Social Science & Medicine*, 123(1), 182–193. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.socscimed.2014.07.031>
- Somerville, P. & McElwee, G. (2010), Situating community enterprise. *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(5), 317–330. DOI: 10.1080/08985626.2011.580161
- Sullivan Mort, G., Weerawardena, J., & Carnegie, K. (2003). Social entrepreneurship: Towards conceptualisation. *International journal of nonprofit and voluntary sector marketing*, 8(1), 76-88. DOI: <https://doi.org/10.1002/nvsm.202>
- van Eck, N. J., & Waltman, L. (2010). Software survey: VOSviewer, a computer program for bibliometric mapping. *Scientometrics*, 84(2), 523–538. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s11192-009-0146-3>
- Vargas, C. (2022). Las empresas sociales, reconocimiento de su estatuto legal en Europa y propuestas para su regulación en España. *Revista de Derecho de Sociedades*, (65), 2.
- Weisbrod, B. A. (1978). The forgotten economic sector: Private but nonprofit. *Challenge*, 21(4), 32-36. DOI: <https://doi.org/10.1080/05775132.1978.11470448>
- Weerawardena, J., & Sullivan Mort, G. (2006). Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model. *Journal of world business*, 41(1), 21-35. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.001>

- Wong, H., & Ip, P. K. (2021). Social Business Founders' Values and Their Implementation: A Study of Five Cases in Hong Kong. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1-27. DOI: 10.1080/19420676.2021.1961288
- Young, D.R., & Lecy, J.D (2014). Defining the Universe of Social Enterprise: Competing Metaphors. *Voluntas* 25, 1307–1332. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11266-013-9396-z>
- Zuñiga, V. R. (2017). Economía comunitaria desde la perspectiva intercultural de género para el Buen Vivir de los Pueblos otra economía es posible. *Ciencia e Interculturalidad*, 21(2), 53-72. DOI: <https://doi.org/10.5377/rci.v21i2.5601>

ANEXO I. ENFOQUES TEÓRICOS QUE EXPLICAN LA EMERGENCIA DE LA EMPRESA SOCIAL

Enfoque	Enfoque europeo	Enfoques norteamericanos	
Escuela	Escuela de EMES	Escuela <i>earned income</i>	Escuela de innovación social
Unidad de observación	Organización donde confluyen la orientación de mercado y el no lucro	Organización no lucrativa con orientación de mercado	Organización o individuo cuyo objetivo es atender problemas sociales
Preeminencia lucro/no lucro	Confluencia entre el lucro y no lucro	Preeminencia del no lucro	Sin especificar
Fuentes financieras	Preeminencia de financiación de mercado	Preeminencia de la filantropía. La financiación de mercado es complementaria	Sin especificar
Estructura legal	Cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones	Entidades sin fines lucrativos	Tanto personas físicas como jurídicas
Distribución del beneficio	Restringido según estructura legal	Restringido	Sin restricción
Modelo de gobierno	Participación de los stakeholders Aspecto necesario	Sin especificar	Sin especificar

Fuente: Basado en Defourny y Nyssens (2010).