

EMPRESAS SOCIALES: SU IMPORTANCIA PARA REDUCIR MALES SOCIALES*

*Erico Wulf Betancourt***

Resumen

Normalmente, se asume que las empresas tienen en la búsqueda de beneficios, su principal preocupación. Los accionistas, están focalizados en los resultados de corto plazo, y demandan de los máximos ejecutivos que cumplan estas expectativas. No obstante, puede ser necesario una visión más amplia de las empresas, cuando las fuerzas de mercado por sí mismas, no resuelven apropiadamente las desigualdades. En tal caso, las empresas pueden tomar una posición social, y cambiar su enfoque desde los beneficios privados, a los beneficios sociales, ayudando a reducir la pobreza y otros males económicos.-

Palabras Clave: Empresas sociales, Mercados, Instituciones, Políticas públicas

Calificación JEL: M,M2,M21

Abstract

Firms are normally expected to seek profits as its main concern. Share holders, are focused on short run results, and demand top Chief Executive officers, to fulfill their expectations. However, a broader view of firms may be necessary, when market forces on its own, do not solve properly inequalities. In such a case, firms may take a social stand ,and change its focus from private profit to social benefit, helping to reduce poverty, and other economics bads.

Key words: Social Firms, Markets, Institutions, Public policies

* Trabajo Recibido 02-08-2015 / Aceptado 04-09-2015

** Sociales. Universidad de la Serena, email: ewulf@userena.cl

Introducción

Desde la década del setenta, las empresas sociales han sido un aporte a considerar para reducir la pobreza. Un aspecto central en el surgimiento de estas empresas, es el cuestionamiento de las condiciones en la que funcionan los mercados, y su paradigma racional y de maximización que influye las decisiones de las personas, y de todo el sistema productivo financiero impidiendo que incorporen dentro de sus objetivos, la reducción de males sociales, pues ello no les genera utilidades.

Este ensayo intenta responder dos preguntas; primero si la falta de propósitos sociales en las empresas, tiene que ver esencialmente con la visión unidimensional de las personas, o con los fallos en el diseño institucional en el que estas funcionan?. Segundo la pobreza es “creada” por las características del sistema económico de mercado, o hay factores que le anteceden como por ejemplo, políticas públicas insuficientes?.

Las respuestas, ayudaran a explicar que las empresas sociales, son compatibles con las economías mercado, y no “a pesar de la economía de mercado”. Respecto de la pobreza, más que ser una “creación” del sistema, podría explicarse como el resultado de diseño y aplicación deficiente, de las políticas públicas.-

Inicialmente, se revisara el concepto de empresa social, sus características, importancia para los males sociales y evolución reciente con la aparición de las denominadas empresas “B” .A continuación, utilizando un enfoque deductivo, se analizaran los cuestionamientos al funcionamiento de los mercados y sus paradigmas racionalistas, como factores explicativos y justificativos de las empresas sociales, así como los contenidos de las políticas públicas, necesarios para disminuir la pobreza. Finalmente, se presentan algunas reflexiones finales.

1.- Empresas sociales y sus fines

No obstante que la dimensión social de la empresa, ya había sido analizada por Peter Drucker (1998),y su obra, el concepto de empresa social (Para fines de este ensayo, le denominaremos Empresa “C”), puede ser considerado precursor de las corrientes actuales de Responsabilidad Social empresarial, Empresas “B” ,y negocios socialmente inclusivos.

En la actualidad, los alcances de la gestión empresarial, se han ampliado significativamente hacia nuevas fronteras, no consideradas por los exponentes de la visión clásica, que conciben la empresa como una instancia de optimización de recursos y procesos, Coase(1937); cuyo único compromiso son sus accionistas , a quienes debe reportarles utilidades máximas. Friedman (1970).

Las empresas en su dimensión económica y social, cumplen un rol articulador, que trasciende el aspecto netamente operacional productivo, característico del paradigma optimizador. En esta tarea, el rol de los modelos de gestión, sus valores y principios son fundamentales para definir las estructuras, las estrategias y los mecanismos de control de resultados.

Sin embargo, el paradigma optimizador relega a un plano secundario, tanto el rol del modelo de gestión, como la función de los empresarios, sus competencias, habilidades, principios y valores concentrándose solo en los factores de demanda de actividad empresarial que surge de las oportunidades de negocios en entornos competitivos, con movilidad de factores, flexibilidad de precios y homogeneidad de información y riesgo. O` Kean (2000)

Esta misma empresa de eficiencia, optimizadora y de maximización, es la que se hace parte de la destrucción creativa, mediante las corrientes continuas de innovación. No obstante, esta innovación se concentra de preferencia en el producto, dando lugar a que en la carrera por obtener ventajas de la innovación , solo una empresa sea la que tiene la mejor capacidad para dicha innovación. Surge el monopolio u otras formas de concentración de mercados, pues las habilidades para la innovación (creatividad, redes de calidad, inspiración), son específicas y de oferta inelástica.-

La verdadera innovación, es más amplia que aquella que se concentra solo el producto, e incluye una “cultura de la innovación” Muñoz (1997) ,que abarca los procesos de gestión, servicios post ventas, logística, información , valores, (la forma de “hacer” empresa),clientes, o consolidación del sistema, Hax(2003) . La innovación que hace la diferencia, se basa en el principio de la transformación, para adaptarse al cambio. Raich,M y Dolan ,S (2009).-

En la década del ochenta, las empresas japonesas se impusieron en muchos mercados, no solo por su capacidad de destruir un producto mediante la innovación continua (relojes, y calculadoras), sino que también porque innovaron en los valores que

la sustentaban (empleo de por vida, círculos de calidad, rotación de puestos y experiencia en 360°), y en como “hacer empresa”.

Indudablemente, el proceso de optimización es condición necesaria para que una empresa responda a lo esencial, cual es el de satisfacer las necesidades por parte de los consumidores, de manera que no sea desplazada por la competencia, pero no es suficiente para acoplar la empresa con los valores de la sociedad de la cual forma parte, ni mucho menos con las definiciones institucionales que determine el Estado mediante sus leyes, normas o regulaciones, o incluso con las expectativas de valor de los consumidores, indisolublemente ligadas a procesos complejos extensos e intensos de innovación.

Una evidencia adicional de las limitaciones del enfoque reduccionista de la empresa, es la creciente incidencia de la responsabilidad social empresarial entre las prioridades de gestión de empresas, que necesitan tener una buena imagen corporativa, ser creíbles en sus niveles de riesgo para interesar a los inversionistas, valoradas por su cercanía con los valores de la comunidad, en temas de medio ambiente o empleos y entrenamiento.-

En consecuencia, la empresa social tal como fue planteada por Yunus, (2011), efectivamente representa un enfoque más realista de lo que se espera de la empresa como institución, aunque no necesariamente excluyente con los fundamentos de mercado como lo muestra el surgimiento de las denominadas empresas “B”.¹

Las empresas “B”, o empresas Híbridas, cumplen una función social, pero sin renegar de las utilidades que esperan sus accionistas. FOMIN(2012). Son empresas que se definen en función del bien común, pero este no se presenta como incompatible con la maximización de utilidades, solo que se replantea el cómo y el para qué. Mientras la empresa tradicional “A”, debe ser eficiente para maximizar los retornos de los accionistas, la empresa “B” debe ser eficaz en responder a una necesidad social, que dará como resultado una utilidad para los accionistas, la empresa “C” en cambio, es eficaz para un servicio o una necesidad específica, sin buscar utilidades, y si hay excedentes se redistribuyen. Sin embargo, denegar las utilidades, resta un incentivo para la dinámica de acumulación de capital, y por tanto cada empresa “C”, se justifica para cada situación problemática que se detecte en la comunidad, facilitando su solución, pero como no es aplicable el principio de la diversificación, que maximiza utilidades, no incentiva la acumulación de capital.

Además, hay que dejar establecido que el financiamiento de cualquier Empresa “C”, proviene de las ganancias de otras empresas, pues de otra forma no hay manera de implementarlas, a menos que los gobiernos desistan de hacer políticas públicas. Estas características de la Empresa “C”, plantean otras aristas en el análisis; como es la relación entre estas empresas “C”, y las empresas “A” cuando realizan alianzas de negocios, en las que se puede dar el riesgo Moral, y su relación con las políticas públicas, con las que podrán competir eficazmente. Esquinca, (2009)

2.- Funcionamiento de los mercados y sus paradigmas

El enfoque racional para entender el funcionamiento de los mercados, es una herramienta metodológica de simplificación de la realidad, para sustentar los resultados concernientes a la maximización del nivel de bienestar, que se plantea en términos de la disponibilidad de bienes materiales, y dentro del estado de la naturaleza. Es decir, una persona actúa racionalmente si desea tener más bienes, en tanto estos le satisfacen sus necesidades y expectativas de valor, pero esto no implica que la felicidad o bienestar de dicha persona se obtiene con la disponibilidad de tales bienes. Es decir, siendo útil, el método racional tiene sus limitaciones para explicar el amplio abanico de motivaciones, sentimientos, creencias, valores que caracterizan a las personas en una sociedad, y que incluyen en su función de bienestar. Tan reduccionista es el enfoque racional, que en las decisiones de políticas económicas (en particular, política monetaria), no se define como objetivo maximizar el bienestar, sino que el objetivo es minimizar las pérdidas de bienestar.-

La visión unidimensional de las personas, les impide ir más allá de sus intereses económicos, descartando la perspectiva multidimensional, que se abre a intereses sociales, valores y una conciencia ética.

Los mercados tienen limitaciones pues el paradigma racional es de aplicación acotada a la dimensión material, susceptible de reflejarse en rendimientos económicos, mediante el mecanismo de precios, pero no rendimientos sociales

En donde no es posible establecer un precio, surgen las fallas de mercado. Así ocurre en los bienes públicos, tales como la educación, la salud, la justicia, componentes fundamentales de una sociedad que aspira a eliminar la pobreza. Lo mismo ocurre con los bienes de propiedad común, tales como el medio ambiente, los recursos no renovables (agua y aire), que constituyen los parámetros

esenciales de la calidad de vida, pero que no tienen derechos de propiedad definidos, los cuales son fundamentales para realizar transacciones de mercado, que en la práctica, son transferencias de derechos de propiedad.

De Soto (2000), ha argumentado que la capacidad de los mercados de crear riqueza y acumular capital, depende de establecer e identificar derechos de propiedad sobre los activos. La asombrosa experiencia de capitalización del siglo XVII en EEUU, esta ligada a los derechos de propiedad asignados a las tierras de los colonos, que posteriormente con la intermediación de los incipientes Bancos de la época, les permitió acumular capital y acrecentar su riqueza. Estos cumplen esta función, en cuanto se dispongan de las garantías que emanan de derechos reconocidos legalmente. El riesgo que el Banco esta dispuestos a asumir en los negocios, resulta de relacionar dichas garantías, con el proyecto de negocios que se trata de realizar. Entonces, las personas de bajos ingresos, que no tienen activos, quedan en una situación más débil para acceder a los créditos con los cuales pueden emprender actividades económicas que les permitan incrementar su bienestar.

Es decir, los mercados por su propia naturaleza y las empresas que lo componen en su dimensión optimizadora, no están diseñados para funciones sociales, lo cual no quiere decir que sus resultados no tengan implicancias sociales, pues generan riqueza, empleo, y progreso económico, salvo que estos resultados no siempre satisfacen la dimensión valórica de la sociedad, pues pueden lograrse paralelos a condiciones de desigualdad, concentración económica y pobreza, aunque muy por debajo de cualquier otra alternativa de organización de la actividad económica.

Además, una particularidad adicional de los mercados, es que resolviendo el problema de la asignación de los recursos en base a precios, resulta que no todos los consumidores pueden pagar todos los precios. Es decir, el rol social del mercado, esta asociado a quienes forman parte sus transacciones, existiendo el riesgo de exclusión a menos que haya un marco institucional y políticas públicas adecuadas, que se hagan cargo de resolver esta asimetría. North (2001)

En consecuencia, los mercados y las empresas necesitan un marco institucional, definido por normas, leyes, reglamentos y regulaciones para ordenar sus resultados a la luz de los valores que tiene una sociedad. De lo contrario nada podrá evitar que prevalezcan los “valores de mercado”, y sus consecuencias.

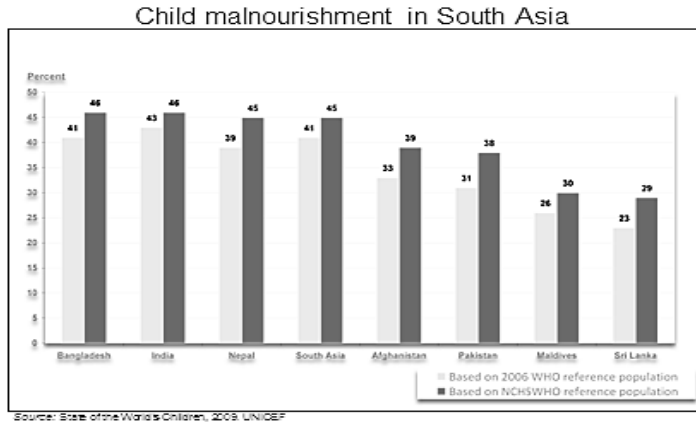
Esperar que los mercados se encarguen de los temas sociales de la misma forma como resuelven los temas económicos, da como resultado por omisión, pérdidas en los niveles de bienestar, medida en un sentido más amplio que la disponibilidad de bienes materiales.

Las empresas “C” (Empresas Sociales), en cuanto intentan corregir una falla de mercado (la pobreza), no son excluyentes del sistema de mercado, más bien son compatibles con sus características, y como en aquellos equilibrios mágicos de la naturaleza, se encargan de resolver aquello que le corresponde a las Políticas Públicas, complemento fundamental del sistema de mercado. Por tanto la justificación de las empresas “C”, está en las situaciones en que las políticas públicas fallan en resolver aquello que les corresponde y para la cual han sido diseñadas. Esquinca(2009).

De estos argumentos, resultan algunas interrogantes necesarias de responder para intentar resolver si la pobreza es creada, o representa un fallo de políticas públicas. La noción de que la pobreza es “creada”, esta basada en entender la realidad a partir de las limitaciones del paradigma racional. Es decir, se omite la acción de los Gobiernos, sus políticas, y la misma comunidad mediante organismos no gubernamentales, los cuales tienen un rol activo y complementario en desarrollar acciones que disminuyan la pobreza.

La “creación” de la pobreza, significaría que hay una deficiencia sistémica para resolver los problemas sociales que afectan una comunidad, afectando negativamente la formación de capital humano. Este tipo de deficiencias no son inusuales, se presentan con mayor frecuencia en países donde existen altos niveles de corrupción, significativa presencia del estado en la actividad económica, bajos niveles de transparencia y control ciudadano. La siguiente figura es ilustrativa, en este sentido.

Figura N°1



Fuente: Bonnerjee, A.(2010).The global economic crisis, its impact n women, children and the socially excluded in South Asia ,and new development path. The Millennium development goals Unicef. España

La Figura N°1, muestra a Bangladesh en primer lugar entre los países del sudeste asiático, en el que entre el 41 y 46% de los niños tiene deficiencias nutricionales y un alto porcentaje no satisface las necesidades de alimentación. Además, la pobreza tiende a concentrarse en los sectores mas vulnerables y el gasto social no logra corregir la situación pues destina solo un 7% del total a servicios de bienestar. Bonnerjee(2010)(Ver apéndice N° 1). Esta situación, tiene efectos en cadena de difícil reparación en el largo plazo, pues afecta los rendimientos educativos, la integración a la sociedad, y la capacidad de participar de las oportunidades de desarrollar emprendimientos. Al mismo tiempo, refleja la relevancia de políticas

que se enfoquen en considerar los efectos de la inequidad en la distribución del ingreso.

Entonces, es necesario formalizar el análisis con algunas interrogantes, e intentar una respuesta.

a.- Que se entiende por Pobreza, y que variables deben considerar las políticas publicas para ser eficaces instrumentos de control y reducción de la pobreza ?

a.- Cual es rol de los Gobiernos para diseñar políticas públicas exitosas? Cabría esperar por parte de los Gobiernos una Responsabilidad Social Pública, para neutralizar aquellos factores que impiden el diseño y aplicación exitosas de políticas públicas, como son la corrupción, la burocracia, los “fenómenos de captura” (intereses especiales).?

2.1 Que se entiende por Pobreza y Factores determinantes en el diseño de las políticas Públicas: Breves consideraciones.-

Hay muchas definiciones de pobreza, enfatizando la dimensión material. Por ejemplo, la pobreza es la privación de los medios materiales que permiten tener un nivel de vida considerado como aceptable para la sociedad, que siempre debe ser superior al nivel básico de subsistencia corporal sana. Rodríguez (2011). De ello surge la noción de línea de pobreza, o canasta básica, que define un umbral de ingresos o de bienes, bajo el cual se considera como condición de pobreza. Este criterio se ha aplicado por ejemplo en Chile, para el diseño y aplicación de programas de apoyo a familias vulnerables mediante la entrega de bonos, subsidios en educación y salud.

Esta definición, tiene sus ventajas y desventajas. Entre sus ventajas, permite medir los avances y retrocesos, pues estos se cuantifican. Entre sus desventajas, no incluye otras dimensiones de la pobreza, como la carencia de educación, capital social, salud mental y física. De hecho, algunos investigadores han propuesto corregir los indicadores convencionales cuantitativos, incorporando estas dimensiones que en la práctica tienen un rol explicativo importante en la condición de pobreza. Todaro, M. (1981).

La pobreza tiene una connotación multidimensional. Así lo ha entendido el Banco Mundial y las Naciones Unidas que identifica la pobreza no solo como el no disponer de ingresos, sino que también la baja calidad o ausencia de los servicios de salud y educación, vulnerabilidad ante situaciones inesperadas tales como los desastres naturales, y falta de oportunidades políticas para impulsar

cambios sociales correctivos de la situación. (Banco Mundial, (2001) citado en Rodríguez, (2011).

Las definiciones tienen importancia, porque definen el marco de acción a partir del cual se implementarán acciones para resolver la pobreza. Si esta fuera solo un asunto de ingresos insuficientes, entonces un programa de bonos complementarios puede ser suficiente. Pero si se acepta el enfoque multidimensional, claramente el aumento de ingresos, es condición necesaria pero no suficiente para resolver el problema.

Es pertinente, definir un marco de aproximación apropiado para diseñar políticas públicas efectivas, de lo contrario no habrá más que resultados parciales, y peor aun de tipo transitorio.

Rodríguez, (2011), este propone tres variables a considerar en la definición de la pobreza: La importancia de una medición integral, la relevancia de reducir las inequidades, y el rol de los factores regionales y territoriales.

Respecto de la medición integral, se trata de incorporar otros factores como por ejemplo el nivel de educación y su incidencia en las remuneraciones, y la relación entre estas con los sectores productivos en los que se requiere menos educación. La evidencia para el caso de Colombia es que las remuneraciones son menores, en aquellos sectores donde los niveles de capital humano son más bajos, y es donde se concentran los focos de pobreza.

Reducir las inequidades medida según el coeficiente de Gini, es relevante en la reducción de la pobreza, en cuanto los beneficios homogéneos del crecimiento, le otorgan una legitimidad que se refleja en los menores niveles de tensión social, mas altos niveles de gobernabilidad, y mayor estabilidad social, todo lo cual genera el denominado “circulo virtuoso” del crecimiento, condición necesaria para cualquier política exitosa respecto de la pobreza. Además, fortaleciendo la difusión de derechos de propiedad, hace posible que amplios sectores de la comunidad accedan al proceso de capitalización y acumulación de riqueza, mediante acciones de apoyo por parte de los Bancos estatales que estén operando en las respectivas economías.

El enfoque territorial para las políticas públicas de reducción de la pobreza, incorpora la variable espacial. Es un hecho que las zonas mas alejadas de los centros de poder, en la distribución de recursos públicos, quedan en una situación más débil para el acceso a programas de reducción de la pobreza, tanto como ocurre entre

regiones de distinto nivel de progreso económico relativo. Las más progresistas, están en mejor posibilidad de disponer de opciones como no las tienen aquellas más vulnerables. Las políticas públicas deben incorporar un factor diferenciador según territorio y región, para no exacerbar la pobreza en las zonas más débiles y estancar la reducción de la pobreza en las zonas afluente.

La posibilidad de que se detenga la reducción de la pobreza, se hace difícil pues resulta que una vez que se llega a un cierto nivel, también se accede a un “Umbral”, bajo el cual las reducciones son más difíciles de lograr de manera sostenida. Este “Umbral”, se relaciona con el hecho de que hay factores estructurales más complejos de resolver que asegurar un cierto nivel de ingresos. Tal es el caso de las actitudes, el sentido de autoestima, las expectativas, la capacidad de inclusión en la sociedad entre otras, que hace difícil aplicar los mismos programas en todo el proceso.

Cuando se alcanza dicho Umbral, los recursos disponibles ya no se destinan a seguir reduciendo la pobreza, sino que a entender las causas de su estancamiento, dando como resultado que en las zonas de mayores recursos, la pobreza no muestra mayores avances, distraendo recursos de aquellas zonas donde aun no se ha llegado a tal Umbral, y aun es posible reducciones adicionales.-

Esta descripción resumida de la cobertura de las políticas públicas, para reducir la pobreza no nos dice mucho respecto de como efectivamente se aplican, cual es el diseño institucional que las respalda en términos de planificación de recursos, indicadores y control de resultados. En condiciones “perfectas”, los costos de transacción (en el rango entre 0 y 1), deberían ser mínimos, no necesariamente cero, pues tienen que haber organismos públicos que administren estos programas, aunque se excluye la burocracia, los intereses especiales, fenómenos de captura o corrupción.-

En la práctica, sin embargo los costos de transacción son sustancialmente cercanos a uno (1). Existe burocracia, intereses especiales, fenómenos de captura y corrupción. Por lo tanto, los costos de transacción son iguales a 1. Es decir, no es solo el programa de política pública y su contenido el que importa, sino que también los intrincados procesos de gestión, por el cual se aprueban los recursos que los sustentan.

La burocracia retiene y hace más lento este proceso, creando las condiciones para obtener rentas por los servicios de agilizarlo. Los intereses especiales, se relacionan con aquellos que pueden influir

para sus propios propósitos, la aplicación de estos programas. Los fenómenos de captura se refieren no solo a aquellos que influyen, sino que resuelven según sus propios propósitos, y la corrupción, representa la destrucción de las normas de control que existan en la organización. Vargas,(2004)

En la mayoría de los países con niveles de pobreza importantes, se cumple que los costos de transacción son cercanos o iguales a 1. Es decir, muy altos como para ser neutrales. Este planteamiento, se puede evaluar analizando el impacto de la corrupción, como una aproximación a cuanto se modifican los costos de transacción respecto de su valor esperado.

Chêne (Transparency International, Marzo 2014), Identifica los tres efectos más importantes, de la corrupción, a saber: en el crecimiento económico y las actividades comerciales, en la desigualdad y la distribución del ingreso, y la gobernabilidad y el entorno de negocios en general.

En relación al crecimiento, los efectos más significativos de la corrupción son la distorsión en la asignación de recursos, un impuesto ineficiente a las empresas, y pérdidas de productividad de hasta un 4% del PIB, por cada punto de aumento de la corrupción (Rango de 0-10). Por lo tanto, la relación inversión – producto se deteriora, se reduce la inversión, (interna y externa), y en definitiva también se reduce el potencial de crecimiento económico.

En el gasto público, la corrupción genera rentas, reduce su eficiencia y afecta a largo plazo la formación del capital humano. Un estudio de Mauro (1998). Citado por Chêne,(2014)), muestra que existe una correlación negativa entre corrupción y el gasto público en educación. Es decir, existiendo otras áreas más propicias (por ejemplo Inversiones públicas), los recursos se desvían hacia estas inversiones sobreestimando sus valores, de manera que se reduce la disponibilidad para los ítems sociales como educación y salud. Además la corrupción en las burocracias estatales, constituyen barreras a la entrada, para la realización de nuevos negocios.

El Banco Mundial (Citado por Chêne, M, pag 4), determino en base a una muestra de 69 países, que los emprendedores prefieren realizar sus actividades comerciales en la economía informal, para evitar los sobrecostos que debe absorber el negocio debido a la corrupción. Este impacto tiene a su vez externalidades negativas, pues estos emprendedores quedan fuera de la cadena de acumulación de capital, pues no tienen como justificar sus activos, y

no tienen oportunidad de acceder al financiamiento bancario. Quedan a merced de del financiamiento informal, con tasas de interés superiores al promedio del sector financiero formal. Rodríguez, (2011).

De Soto (1986), estudió este problema para la economía de Perú, y constato que en la década del ochenta ,para instalarse con un Taller de confecciones se necesitaban casi 300(289) días de trámites, y USD 1230 en pagos a la burocracia, para agilizar la gestión de permisos y autorizaciones, y si una familia solicitaba al estado la adjudicación legal de un terreno para urbanizarlo y construir, debían realizar trámites por seis (6) años y 11 meses, y pagar USD 2160(aproximadamente de la época),por persona.

La corrupción también influye negativamente para la reducción de la inequidad, condición necesaria para lograr avances efectivos en la disminución de la pobreza. El FMI (1998) ,Citado por M Chêne, (2014), demostró que en base a una muestra de varios países para el período 1980-1997, un punto de incremento en la desviación estándar de la corrupción, disminuía el ingreso de los sectores mas débiles en un 7,8 puntos porcentuales al año, debido a su impacto negativo en el crecimiento económico. Respecto de la distribución del ingreso, y en base al coeficiente de Gini, (CG), existe una correlación positiva entre la distribución del ingreso y la corrupción, tanto para países en desarrollo como desarrollados. En el caso de los países africanos, un aumento de un punto en el índice de corrupción, provoca un aumento de siete (7) puntos en el Coeficiente de Gini..Gyimah y Brempong (2001)).Citado por Chêne, (2014).

En consecuencia, la corrupción es un mal social tan grave, como la pobreza misma lo cual da lugar a un “dilema cruel”. No se pueden resolver simultáneamente. Mayor atención y disponibilidad de recursos para aplicar políticas públicas, sin resolver la corrupción, no tendrá el efecto esperado de reducir la pobreza. Mayor atención para resolver la corrupción, distrae recursos que se pueden destinar a resolver la pobreza. Por lo tanto, es necesario disponer de un marco institucional creíble, que se haga cargo de la asignación de recursos, y ejecución de programas que son parte las políticas públicas orientas a los ítems sociales.

Conclusiones

La argumentación y la evidencia disponible, no validan la hipótesis de que la pobreza es creada o resultado de las condiciones

en las que funciona el sistema de mercado. Al parecer, se puede plantear que este flagelo, es el resultado no solo del deficiente diseño de las políticas públicas, sino que también de las condiciones y el marco institucional en el que se aplican. La corrupción puede por sí misma, ser un formidable obstáculo para reducir la pobreza y otros males sociales.

Las empresas sociales cumplen un rol complementario a las políticas públicas, con mayor efectividad si estas son bien diseñadas, amplificando su capacidad de lograr impactos permanentes en la reducción de los niveles de pobreza. Si tales políticas no están bien diseñadas, las empresas sociales están limitadas en su capacidad de lograr de manera más efectiva sus objetivos. Estas empresas, no están exentas de problemas de riesgo moral, para lo cual se requieren criterios claros de gestión, sin embargo su contribución central, es que logran activar el circuito de acumulación de capital, con aquellos que los Bancos y el sistema financiero excluyen, por no contar con suficiente dotación de activos.

Bibliografía

Bonnerjee, D. (2010). The global economic impact crisis on women, children and the socially excluded in South Asia, and a new development path. Unicef. Unión Europea.

Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Económica*. The London School of Economic and Political Science. London. UK. November. 4(16) 386-405

Chêne, M. (2014). The impact of corruption on growth and inequality. Transparency International, European Union

De Soto, H. (1986). *El Otro Sendero. La revolución informacional*. Lima. Perú. Editorial El Barranco.

De Soto, H. (2000). *El misterio del capital*. Lima. Perú. Editora El Comercio.

Esquinca, E. (2009). La Empresa Social: ¿Cura o paliativo para la pobreza?. *Revista Confines*. Monterrey. México. Enero-Mayo. (5-9).

Friedman, M. (1970). The social responsibility of firms is to increase its profits. New York. USA. The New York Time Magazine.

Fomin (2012). El fenómeno de las Empresas "B" en América Latina. BID, Washington. EEUU. <http://www.fomin.org>

Hax., A. & Wilde., D.(2003).El Modelo Delta. Un Nuevo Marco estratégico. EEUU.MIT. Press

Kliksberg, B. (2005).Mas ética, mas desarrollo.4ta edición. Buenos Aires. Argentina. Editorial Temas.

Muñoz.,L. (1997).Management en el Tercer Milenio. Madrid. España Ediciones Diaz de Santos. .

North, D. (2001).Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. . México. D.F. Fondo de Cultura Económica..

O´ Kean, J. (2000).La teoría económica de la función empresarial. El Mercado de empresarios. Madrid. España. Alianza Editorial. .

Raich.,M., & Dolan., S.(2009).Mas allá: Empresa y sociedad en un mundo en Transformación Barcelona. España. Editorial Profit.

Rodríguez, N. (2011)Tres enfoques para las políticas de lucha contra la Pobreza. Universidad Nacional.. Medellín. Colombia Revista Forum. Julio- Diciembre (1-19).

Todaro, M(1981)Third World Countries and Economic Development. New York. USA Mac Graw Hill.

Utz, A. (1998).Ética Económica. Madrid. España. Unión Editorial.

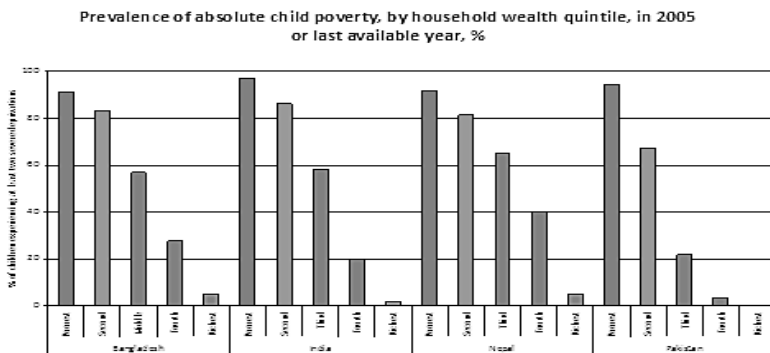
Vargas, A. (2004).Rumbo a la Libertad. Buenos Aires. Argentina. Editorial Planeta.

Yunus, M.(2011).Las empresas sociales. Barcelona. España. Editorial Paidós. Ibérica.

Apéndice N° 1

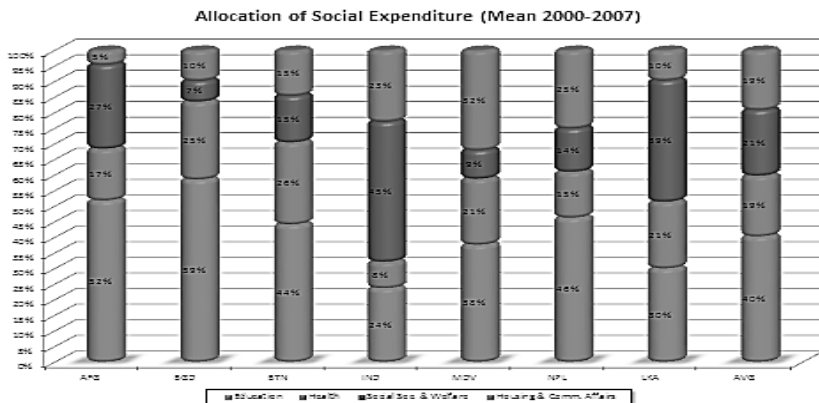
Las siguientes figuras, ilustran la débil situación en la que se encuentran los países del Sudeste Asiático en cuanto a políticas efectivas para resolver temas cruciales para resolver la pobreza.

Figura N°2



Fuente: Bonnerjee.D.(2010)The global economic impact crisis on women ,children and the socially excluded in South Asia, and a new development path .Unicef. Unión Europea

Figura N° 3



Fuente: Bonnerjee.D.(2010)The global economic impact crisis on women ,children and the socially excluded in South Asia, and a new development path .Unicef. Unión Europea

