



## **ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EMPRESAS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y TRADICIONALES POR MEDIO DE INDICADORES FINANCIEROS CLAVE**

Rodríguez Batres, Axel<sup>1</sup>; Flores Sánchez. Edgar Mauricio<sup>2</sup>.

*Universidad Iberoamericana Puebla.  
e.mfs@hotmail.com<sup>1</sup>, axel\_rb@hotmail.com<sup>2</sup>, Blvd. del Niño Poblano, No. 2901, Colonia Reserva Territorial  
Atlixcáyotl, San Andrés Cholula, Puebla., 7281.0*

*Fecha de envío: 05/Abril/2016*

*Fecha de aceptación: 16/Mayo/2016*

## **Resumen**

Actualmente existe una visión predominante en el mundo empresarial de enfocarse en buscar objetivos meramente económicos. Los emprendimientos sociales, en contraste a los emprendimientos tradicionales, proponen un propósito más amplio y completo para las empresas al ponerse al servicio de la sociedad y legitimar su lugar en ella. El presente estudio se enfocó en comparar, por medio de indicadores financieros clave que miden la factibilidad de inversión en nuevos proyectos, los resultados cuantitativos de micro, pequeñas y medianas empresas MIPYMES constituidas bajo ambos enfoques correspondientes al sector automotriz en la Ciudad de Puebla, México. Los resultados arrojaron que sí existe una diferencia positiva consistente en el desempeño financiero de aquellos emprendimientos basados en el aspecto social respecto a aquellos fundamentados en el enfoque tradicional.

## **Abstract**

There is currently a prevailing view in the business world to focus on seeking purely economic objectives. Social entrepreneurship, in contrast to traditional enterprises, proposes a broader and more comprehensive purpose for companies to be at the service of society and legitimizing their place in it. This study focused on comparing, through key financial indicators that measure the feasibility of investment in new projects, the quantitative results of micro, small, and medium enterprises MSME formed under both approaches belonging to the automotive sector in the City of Puebla, Mexico. The results showed that there is a consistent positive difference in the financial performance of the enterprises based on the social aspect regarding those established under the traditional approach.

**Palabras clave:** contaduría y finanzas, emprendimiento social, estrategias mipymes, finanzas socialmente responsables, indicadores financieros clave.

**Key words:** accounting and finance, social entrepreneurship, msme strategies, socially responsible finance, key financial indicators.

## **Introducción**

En el mundo de hoy en día las empresas representan una parte fundamental en la economía de cualquier país, concretamente por el valor que generan para la sociedad, la mayor parte de este valor se presenta en forma de empleos directos o indirectos para las personas, generando el flujo de dinero que es necesario para mantener funcionando el sistema económico.

Es universalmente sabido que el objetivo principal de las empresas es la maximización de los beneficios para sus inversionistas (Barroso Tanoira, 2008); este pensamiento generalizado ha ocasionado que la mayoría de las empresas dejen en segundo grado de importancia los beneficios generados para otros grupos de interés como trabajadores, proveedores, clientes y a la sociedad en general, además de olvidar el impacto que tiene su toma diaria de decisiones respecto a dichos grupos involucrados.

De esta forma, hoy en día existe una creciente tendencia por conformar empresas que no se enfoquen únicamente en ofrecer precios competitivos y calidad en los productos y servicios que ofrecen, sino que también se preocupen por que el efecto a largo plazo de sus acciones sea de beneficio general para la sociedad, más allá de la generación de empleos y beneficios económicos; y en general respeto y conciencia por parte de la organización respecto a su rol dentro de la sociedad y la responsabilidad que ello conlleva (Lacruz Moreno, 2005).

Debido a factores del entorno como la intensificación de la competencia, la apertura de los mercados y la soberanía del consumidor, las empresas tienen como objetivo la creación de ventajas competitivas sustentables que les permitan permanecer en un mundo cada vez más competido (Izquierdo & Capó Vicedo, 2009). Tomando en consideración lo anterior, es claro que

la sociedad demanda un cambio en las prácticas empresariales tradicionales, por lo que surge la importancia de fomentar el emprendimiento de nuevos negocios con una visión más amplia de generación de valor para la sociedad. El emprendimiento social no se limita a realizar acciones ambientales y sociales, sino que implica un diálogo e interacción constante con las partes interesadas, integrando dichas enfoque a su toma diaria de decisiones e internalizándolo para formar parte integral de su modelo de negocios.

## **Marco teórico**

### **Emprendimiento social**

Para comprender la definición de emprendimiento social, se ha realizado la revisión de diferentes fuentes, las cuales se exponen y comentan a continuación:

Para Alexander & Trujillo Dávila (2008), el término consiste en un tipo concreto de emprendimiento que tiene por objetivo la búsqueda de soluciones para problemas sociales por medio de la conformación, evaluación y seguimiento de oportunidades que generen valor social sostenible, consiguiendo equilibrios nuevos y sólidos en el largo plazo en función de las características sociales, medio de acciones concretas realizadas por organizaciones sin ánimo de lucro, empresas u organismos gubernamentales. De manera similar (Tracey & Phillips, 2007), hacen mención en su definición del término a “soluciones económicamente sustentables para problemas sociales”. Por su parte Cohen, B, & Mitchell, (2008), lo definen como: “emprendimiento como creación de valor con múltiples dimensiones y ampliado a diferentes tipos de objetivos”. Finalmente, para Bosman & Livie,(2010), el emprendimiento social consiste en: “Individuos u organizaciones comprometidas en actividades de emprendimiento con un objetivo social”.

Con base en las definiciones citadas anteriormente podemos determinar que en esencia el emprendimiento social se refiere la búsqueda de objetivos, que a diferencia del emprendimiento tradicional, tienen un carácter principalmente social. Lo anterior implica una búsqueda más amplia por el bienestar de los diversos grupos de interés involucrados, más allá del beneficio

exclusivo de los inversionistas o promotores de los proyectos, como lo es en el emprendimiento privado o tradicional.

Asimismo, en el contexto de un amplio panorama para entender a los negocios, Murphy & Coombes (2009), lo definen como: “Creación y realización de una empresa orientada a promover un propósito o causa social específica en el contexto de la movilización.” De la misma forma que Vasakarla (2008), expone que el emprendimiento social “implica actividades relativas a responsabilidad social y filantropía”. En adición a esto Céspedes (2009), explica que: “Tiene como objetivo responder una necesidad social. Es una respuesta a una creciente conciencia de que hay un límite a lo que los Estados pueden cubrir en términos de la prestación de servicios como salud, educación y vivienda. Por su parte, Hartigan (2006), comenta en su definición que se trata de un “tipo de emprendimiento que se encamina hacia la progresiva transformación social a través de un nuevo tipo de negocios”. Bajo el mismo tenor, Zahra et al. (2009), proponen que el emprendimiento social abarcan acciones y procesos realizados para descubrir, definir y aprovechar las oportunidades, con el objetivo de incrementar la riqueza social mediante la generación de nuevas empresas o la gestión de las organizaciones existentes de manera innovadora.

Lo anterior nos revela la dimensión estratégica de negocios que el emprendimiento social representa respecto al emprendimiento tradicional, esto es, una visión sistémica del entorno competitivo empresarial que nos permite ver el enfoque social como un elemento distintivo a lo que persiguen todavía la mayoría de las empresas, buscando únicamente la generación de valor económico disociado de la creación de valor social. Partiendo del supuesto de que es más fácil

crear nuevos negocios a partir de un enfoque social que busque la transformación social de las empresas existentes, el emprendimiento social representa una importante oportunidad para transformar el concepto de lo que es una empresa, desde la noción actualmente predominante de una entidad que utiliza una variedad de recursos para generar beneficios para unos cuantos, hacia retomar la idea original de que una organización en primer lugar debe servir a la sociedad mediante la satisfacción de necesidades auténticas que hagan legítima su propia existencia y continuidad.

Con base en lo analizado en las diferentes definiciones, se puede concluir que la principal diferencia entre el emprendimiento tradicional y el social es el enfoque de éste último en la ejecución de cambios importantes en el entorno que impacten de manera positiva a la sociedad y que dichas mejoras sean permanentes. Dichos cambios pueden lograrse, por ejemplo, mediante el apoyo a poblaciones concretas marginadas, al ofrecer productos y servicios de los que un grupo determinado carece, realizando acciones que mitiguen los efectos secundarios indeseados que son generados por grandes empresas con enfoque de negocios meramente privado y ofreciendo apoyo en la defensa de sus derechos e intereses a personas generalmente imposibilitadas de hacerlo por sí mismas.

Es importante destacar que la relevancia del emprendimiento social consiste principalmente en los efectos que su aplicación generan en el desarrollo económico, concretamente en países en vías de desarrollo como México, en donde el Estado repetidamente se encuentra rebasado en cuanto a la capacidad que tiene para cubrir las necesidades básicas de la sociedad. Es en este

contexto que el emprendimiento social representa una oportunidad para solventar dichas necesidades no cubiertas.

### **Indicadores financieros de rentabilidad**

Con el objetivo de optimizar la aplicación de los recursos económicos invertidos en los proyectos de inversión, la ingeniería económica aporta diversas herramientas e indicadores para evaluar la pertinencia de llevar a cabo determinada inversión. Para fines del presente estudio se han elegido emplear algunos de los más importantes y significativos indicadores, la definición básica de los mismos se presenta a continuación.

### **Return on Equity (ROE)**

De acuerdo a Gitman (2007), el indicador ROE o retorno sobre el capital, mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas en la empresa. Se considera que entre más alto sea este rendimiento, los dueños ganan más. En la Ecuación 1 se muestra la forma de expresar dicha fórmula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}} \quad (1)$$

Ecuación 1 Return on Equity.

Fuente: (Gitman, 2007)



La utilidad neta consiste básicamente en los ingresos netos después de haber cubierto todos los costos, gastos, intereses e impuestos asociados al negocio. El capital se refiere al capital total invertido en la empresa.

### **Return on Investment (ROI)**

Con base en Pulliam Phillips & Phillips (2008), el retorno sobre la inversión es una proporción o razón financiera que mide las ganancias obtenidas respecto la inversión respectiva realizada. Es básicamente una herramienta financiera que sirve para medir la eficiencia de una inversión realizada y se calcula como se muestra en la Ecuación 2:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ganancias de lo invertido} - \text{costo de lo invertido}}{\text{costo de lo invertido}} \quad (2)$$

Ecuación 2 Return on Investment.

Fuente: (Pulliam Phillips & Phillips, 2008)

Las ganancias se refieren a los beneficios obtenidos a partir de la realización de determinada inversión, mientras que el costo de lo invertido se refiere a los egresos relacionados directamente con dicha inversión realizada, de esta manera se mide la eficiencia de dicha operación concreta.

### **Net Operating Profit After Tax (NOPAT)**

De acuerdo a Rodríguez Sandiás & Iturralde Jainaga (2008), el NOPAT se estima a partir de las ganancias después de impuestos añadiéndole los gastos financieros después de impuestos, con lo cual se obtiene lo que se le llama renta total para los inversores. Al sumar el efecto de los

resultados extraordinarios, tanto positivos como negativos, y los ingresos financieros, todos libres de impuestos, se obtiene el dato de beneficio neto operativo después de impuestos NOPAT.

Básicamente, el NOPAT se obtiene a partir del beneficio neto operativo y restarle la tasa impositiva, tal y como se muestra en la Ecuación 3:

$$\text{NOPAT} = \text{Beneficio Neto Operativo} \times (1 - \text{tasa de impuestos}) \quad (3)$$

Ecuación 3 Beneficio operativo neto después de impuestos.

Fuente: (Rodríguez Sandiás & Iturralde Jainaga, 2008)

El NOPAT es un indicador que se puede calcular a partir de cuentas expresadas en el Estado de Resultados de la empresa, entre mayor monto presente, indicará una mejor eficiencia operativa del negocio.

### **Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)**

De acuerdo a Nassir (2007), el Periodo de Recuperación de la inversión es el indicador por medio del cual se conoce el número de periodos (generalmente años) necesarios para recuperar la inversión inicial, cifra que se compara con el número de periodos aceptable por la empresa. Su expresión se muestra en seguida en la Ecuación 4:

$$\text{PRI} = (\text{Año anterior a la recuperación}) + \frac{\text{Flujo por recuperar en el año actual}}{\text{Flujo obtenido en el año actual}} \quad (4)$$

Ecuación 4 Periodo de Recuperación de la Inversión.

Fuente: (Nassir, 2007)

En el caso del Periodo de Recuperación de la Inversión, se considera que un valor obtenido pequeño es mejor que uno grande, esto es debido a que el resultado mide la cantidad de periodos en los que se tarda el proyecto en recuperar la inversión inicial, por lo que esta cifra será más favorable entre menor sea.

De esta forma, se han establecido los indicadores financieros que servirán para evaluar el desempeño de las empresas objetivo del presente análisis comparativo de empresas.

## **Método**

La presente investigación consistió en realizar un análisis de tipo cuantitativo para determinar, por medio de una serie de indicadores financieros expuestos en el marco teórico, si existe alguna diferencia en el desempeño financiero de emprendimientos denominados tradicionales, respecto a emprendimientos de carácter social, de los cuales se han expuesto sus principales características previamente.

Las fuentes de información a utilizadas se consideran primarias al analizar la información financiera de diversas empresas requerida para la estimación de los indicadores propuestos en el marco teórico. La información proporcionada por las empresas, proveniente principalmente de sus Estados de Resultados y Flujos de Efectivo, fue utilizada como insumo para calcular: ROE, ROI, NOPAT y PRI tanto de las empresas consideradas como emprendimientos tradicionales como de aquellas de emprendimiento social.

Para el cálculo de la muestra del presente estudio se ha decidió utilizar la información de 30 empresas fundamentadas en el emprendimiento social y otras 30 consideradas como emprendimiento tradicional. Esto es debido a que para que una muestra de las características del presente estudio sea estadísticamente significativa, debe de presentar una distribución normal, para lo cual se requiere de al menos 30 observaciones de datos (Levin & Rubin, 2004).

Las 60 empresas analizadas pertenecen a la categoría de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) que operan dentro del giro automotriz y se encuentran localizadas en la Ciudad de Puebla; de esta forma se puede asumir que dichas empresas son homologables o comparables entre sí. Es importante mencionar que debido al acuerdo de confidencialidad efectuado con cada

una de las empresas analizadas, los nombres de cada negocio fueron omitidos, sin que ello afecte la precisión de los resultados obtenidos.

La metodología propuesta consistió en evaluar los mismos indicadores financieros de 30 empresas fundamentadas en emprendimiento tradicional y 30 empresas basadas en emprendimiento social; de esta forma se pudo determinar si existe un beneficio económico de realizar proyectos con características sociales. Lo anterior con el objetivo de servir como elemento para la toma de decisiones respecto de la naturaleza de nuevos proyectos que los futuros emprendedores busquen realizar.

Con la finalidad de identificar y contrastar a cada una de las empresas analizadas, se presenta en la Tabla 1 el listado correspondiente de manera enumerada. Las empresas de emprendimiento social corresponden a los números del 1 al 30 y las de emprendimiento tradicional del 31 al 60, en cada caso se presentan en un orden ascendente respecto a su capital contable.

**Tabla 9** *Presentación de empresas analizadas respecto a su capital contable.*

<b>Emprendimiento social</b>		<b>Emprendimiento tradicional</b>	
<b>Empresa</b>	<b>Capital Contable</b>	<b>Empresa</b>	<b>Capital Contable</b>
1	\$ 51,902	31	\$ 13,759
2	\$ 87,463	32	\$ 16,936
3	\$ 104,920	33	\$ 28,043
4	\$ 114,314	34	\$ 97,196
5	\$ 150,370	35	\$ 144,596
6	\$ 200,082	36	\$ 192,933
7	\$ 231,453	37	\$ 214,255
8	\$ 252,911	38	\$ 215,692
9	\$ 290,388	39	\$ 243,592
10	\$ 420,481	40	\$ 299,109
11	\$ 577,611	41	\$ 337,739
12	\$ 737,852	42	\$ 372,577
13	\$ 753,174	43	\$ 373,333
14	\$ 771,389	44	\$ 380,980
15	\$ 794,849	45	\$ 438,200
16	\$ 828,000	46	\$ 444,962

---

17	\$	855,538	47	\$	465,000
18	\$	880,980	48	\$	615,618
19	\$	1,036,176	49	\$	674,170
20	\$	1,280,542	50	\$	930,151
21	\$	1,321,787	51	\$	954,294
22	\$	1,409,600	52	\$	1,068,962
23	\$	1,442,467	53	\$	1,168,137
24	\$	1,467,543	54	\$	1,217,442
25	\$	1,622,346	55	\$	1,287,865
26	\$	1,707,423	56	\$	1,290,449
27	\$	1,712,830	57	\$	1,585,547
28	\$	1,784,137	58	\$	1,747,596
29	\$	1,872,019	59	\$	1,908,717
30	\$	1,884,345	60	\$	2,059,891

---

Fuente: elaboración propia con base en la investigación realizada.

## Resultados

Con la información solicitada a las 60 empresas analizadas, se estimaron los indicadores financieros citados en el marco teórico, los resultados correspondientes se muestran en la Tabla 2:

**Tabla 10** Resultados del análisis comparativo realizado.

Emprendimiento social					Emprendimiento tradicional				
Empresa	ROE	ROI	NOPAT	PRI	Empresa	ROE	ROI	NOPAT	PRI
1	-1%	17%	-\$ 2,647	6.0	31	2%	6%	-\$ 743	4.0
2	-5%	11%	\$ 4,723	4.0	32	5%	17%	-\$ 796	3.0
3	-2%	18%	-\$ 5,246	3.5	33	-7%	-7%	-\$ 1,318	6.5
4	21%	7%	-\$ 5,830	6.5	34	1%	8%	-\$ 4,957	4.0
5	15%	18%	-\$ 6,917	2.5	35	3%	-8%	-\$ 6,796	2.5
6	17%	1%	-\$ 9,804	5.5	36	-5%	-4%	-\$ 8,682	2.5
7	14%	6%	-\$ 12,267	4.0	37	6%	0%	\$ 11,784	3.0
8	3%	16%	\$ 11,381	4.0	38	18%	-4%	\$ 11,216	6.5
9	12%	-9%	\$ 14,229	3.5	39	-1%	-6%	\$ 11,936	2.5
10	3%	1%	\$ 21,865	2.5	40	11%	10%	-\$ 16,451	5.5
11	-2%	-8%	\$ 31,191	5.0	41	-2%	11%	-\$ 15,536	5.5
12	-4%	4%	\$ 39,844	3.0	42	17%	3%	\$ 19,374	4.5
13	11%	5%	\$ 34,646	5.5	43	-1%	-8%	-\$ 20,160	7.0
14	22%	17%	\$ 41,655	5.0	44	10%	-8%	-\$ 18,668	6.0
15	19%	5%	\$ 42,127	3.0	45	10%	-8%	\$ 24,101	4.5
16	-6%	15%	\$ 41,400	3.5	46	1%	5%	-\$ 23,138	7.0
17	21%	11%	\$ 44,488	4.5	47	-3%	11%	\$ 23,250	3.0
18	15%	1%	\$ 44,049	4.5	48	-5%	17%	\$ 33,859	6.5
19	1%	-9%	\$ 52,845	2.0	49	-3%	-2%	-\$ 31,686	5.5
20	23%	1%	\$ 61,466	6.0	50	3%	14%	\$ 49,298	7.0
21	7%	3%	\$ 62,124	3.0	51	13%	-3%	\$ 48,669	1.5
22	10%	10%	\$ 70,480	4.5	52	-3%	-1%	\$ 55,586	4.0
23	0%	9%	\$ 64,911	5.0	53	4%	3%	\$ 59,575	7.0
24	22%	9%	\$ 67,507	2.5	54	1%	2%	\$ 63,307	5.5
25	-1%	14%	\$ 84,362	4.0	55	15%	6%	\$ 66,969	4.5
26	8%	8%	\$ 88,786	4.5	56	14%	4%	\$ 63,232	7.5
27	-1%	19%	\$ 90,780	2.0	57	11%	8%	\$ 84,034	4.0
28	0%	-1%	\$ 90,991	3.0	58	2%	4%	\$ 90,875	4.0
29	-1%	-2%	\$ 101,089	4.0	59	-1%	-6%	\$ 87,801	6.0
30	-4%	17%	\$ 103,639	3.0	60	-2%	-4%	\$ 94,755	5.5

---

**Promedio 7.23% 7.13% \$ 42,262 4.0 Promedio 3.8% 2% \$ 25,023 4.9**

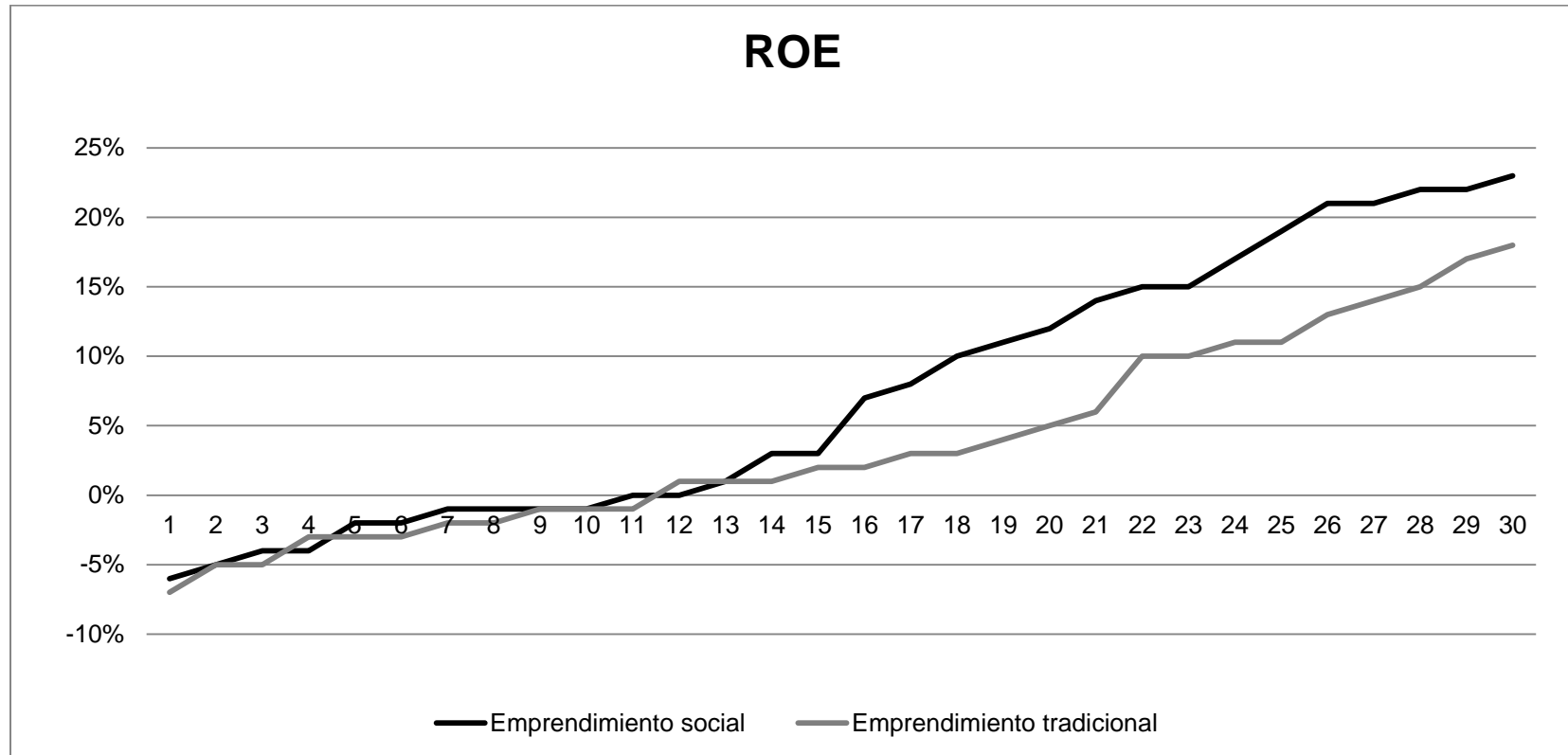
---

Fuente: elaboración propia con base en la investigación realizada.

Asimismo, en seguida se presentan las Gráficas 1, 2, 3 y 4 que corresponden a cada indicador financiero analizado (ROE, ROI, NOPAT y PRI respectivamente) donde se pueden observar los resultados correspondientes a emprendimientos sociales y emprendimientos tradicionales. Con el objetivo de visualizar claramente los resultados obtenidos, en cada una de las gráficas el orden presentado corresponde a un incremento ascendente del menor al mayor valor obtenido respecto del indicador financiero que se analiza en cada caso.



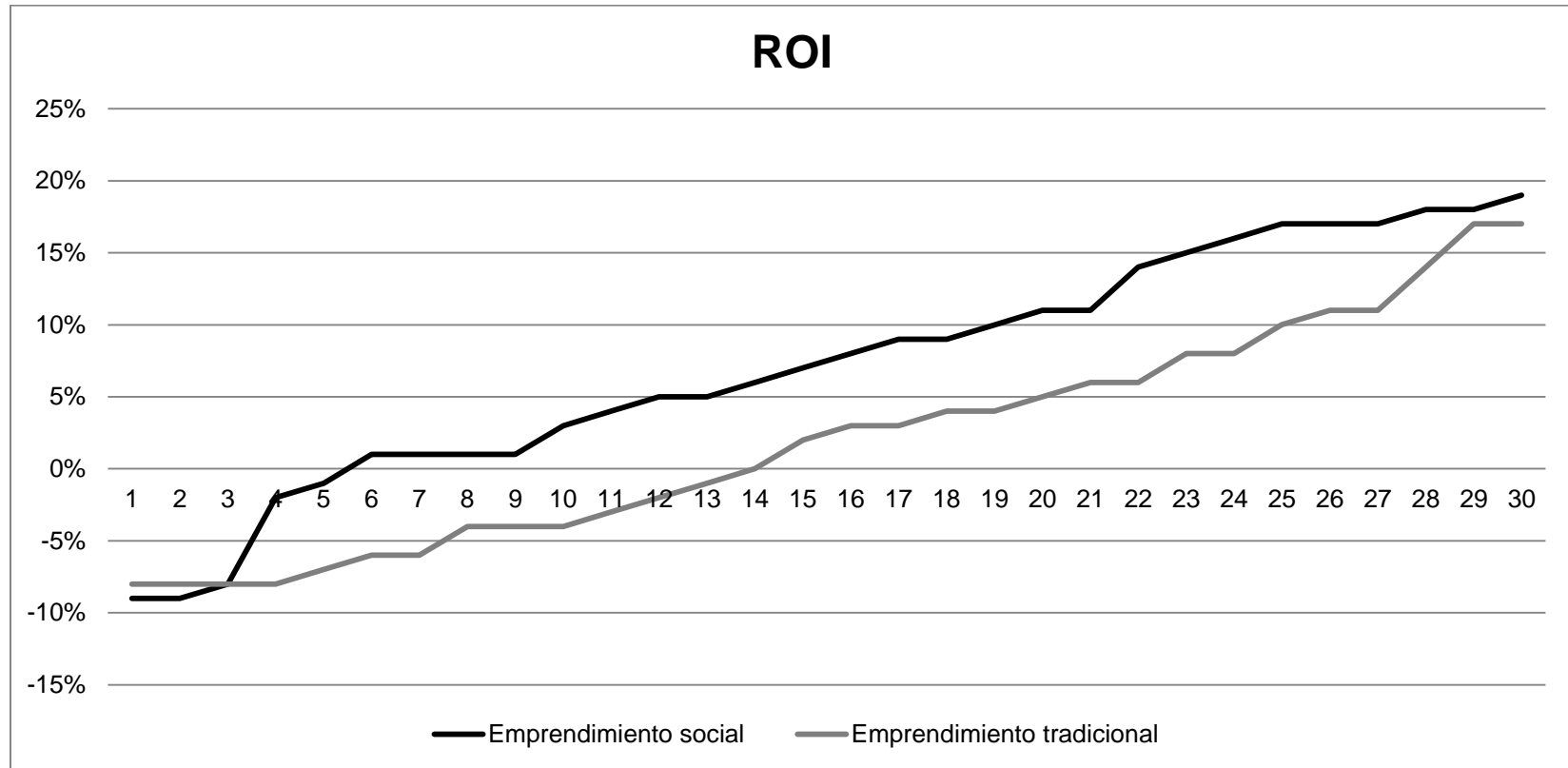
**Gráfica 1** Análisis comparativo ROE emprendimiento social y emprendimiento tradicional.



Fuente: elaboración propia con base en la investigación realizada.

La gráfica correspondiente a Return on Equity, muestra claramente que los proyectos basados en emprendimiento social presentan una diferencia positiva respecto de aquellos llevados a cabo con emprendimiento tradicional. El promedio de ROE de emprendimiento tradicional es de **3.8%** y el de emprendimiento social de **7.23%**, una diferencia de **3.43%** a favor del emprendimiento social.

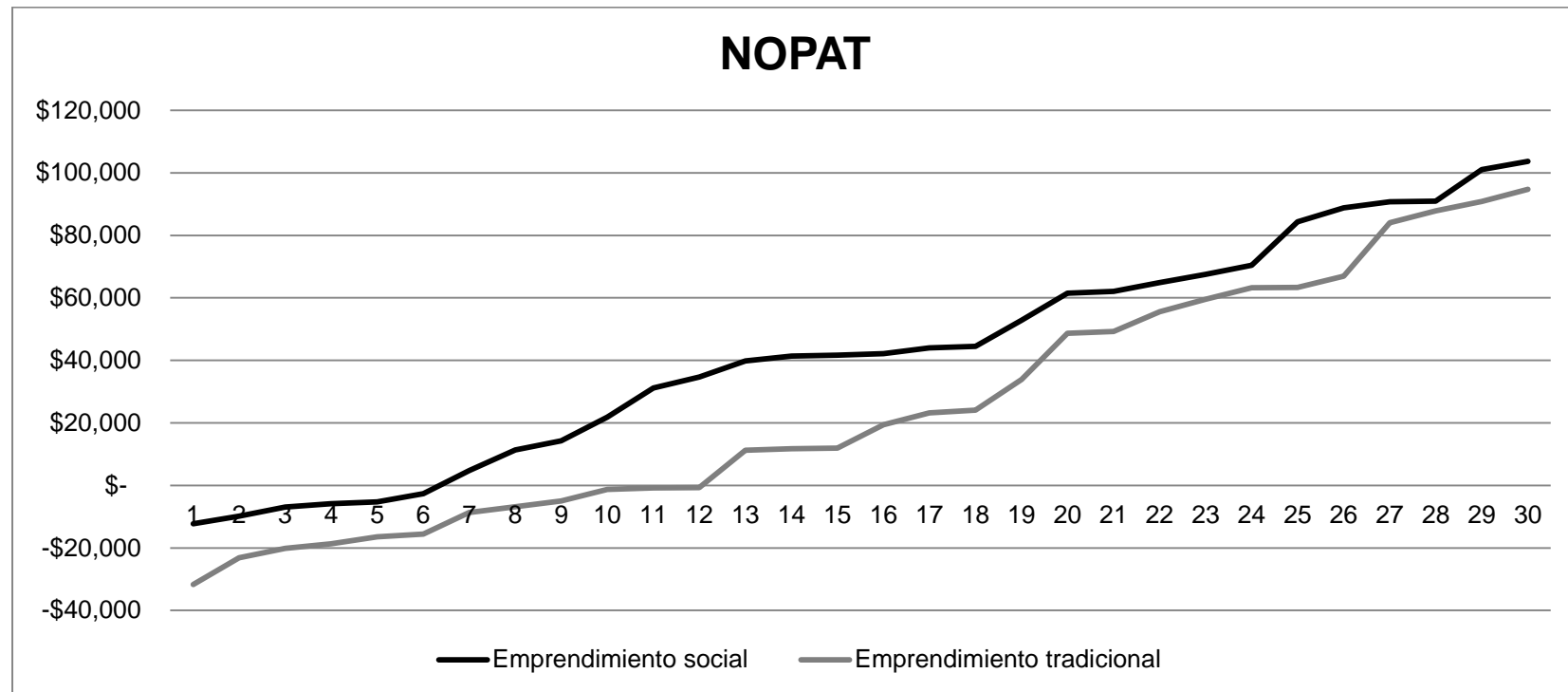
**Gráfica 2** Análisis comparativo ROI emprendimiento social y emprendimiento tradicional.



Fuente: elaboración propia con base en la investigación realizada.

La gráfica correspondiente a Return on Investment, muestra claramente que los proyectos basados en emprendimiento social presentan una diferencia positiva respecto de aquellos llevados a cabo con emprendimiento tradicional. El promedio de ROI de emprendimiento tradicional es de **2.0%** y el de emprendimiento social de **7.13%**, una diferencia de **5.13%** a favor del emprendimiento social.

**Gráfica 3** Análisis comparativo NOPAT emprendimiento social y emprendimiento tradicional.

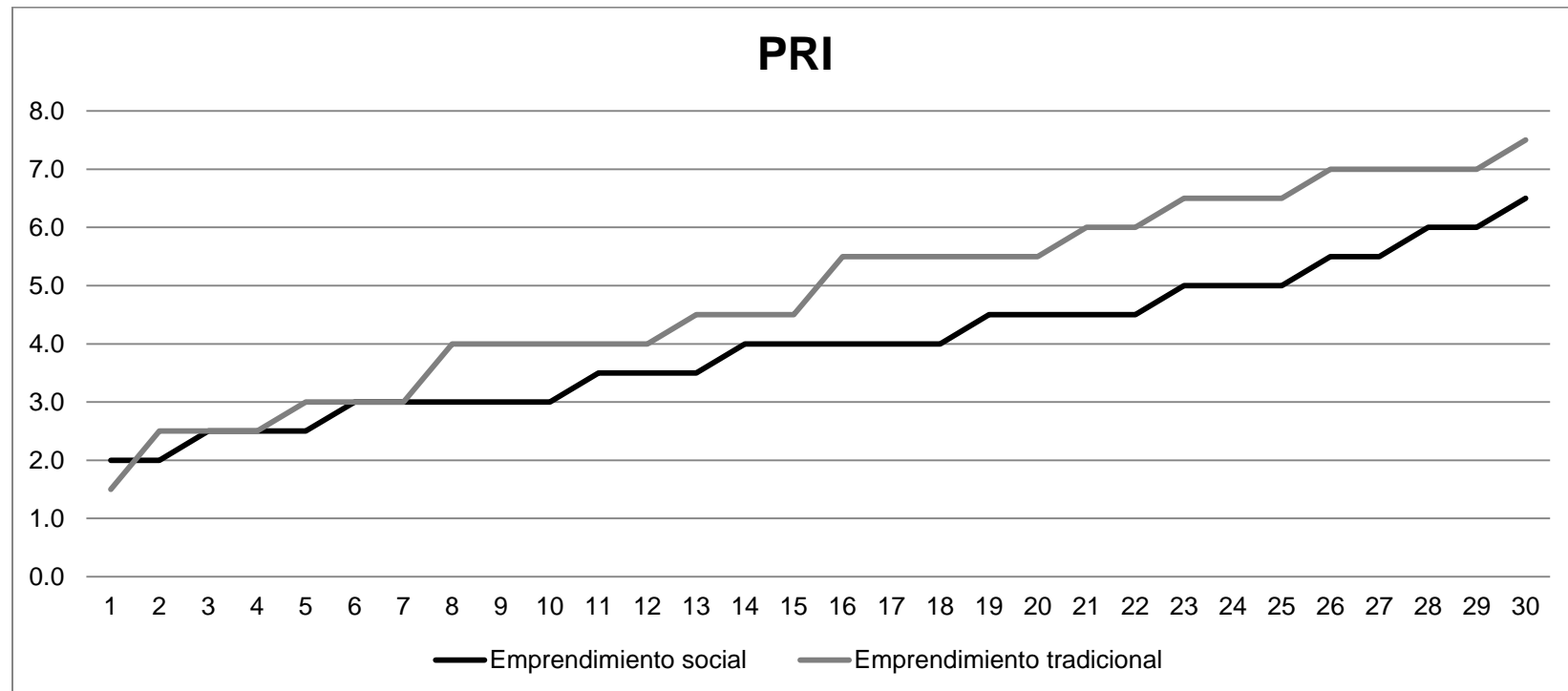


Fuente: elaboración propia con base en la investigación realizada.

La gráfica correspondiente al beneficio operativo neto después de impuestos, muestra claramente que los proyectos basados en emprendimiento social presentan una diferencia positiva respecto de aquellos llevados a cabo con emprendimiento tradicional. El

promedio de NOPAT de emprendimiento tradicional es de **\$25,023** y el de emprendimiento social de **\$42,262**, una diferencia de **\$17,239** a favor del emprendimiento social.

**Gráfica 4** Análisis comparativo PRI emprendimiento social y emprendimiento tradicional.



Fuente: elaboración propia con base en la investigación realizada.

La gráfica correspondiente al Periodo de Recuperación de la Inversión, muestra claramente que los proyectos basados en emprendimiento social presentan una diferencia positiva respecto de aquellos llevados a cabo con emprendimiento tradicional. El

promedio de PRI de emprendimiento tradicional es de **4.9** años y el de emprendimiento social de **4** años, una diferencia de **0.9** años a favor del emprendimiento social.



Al analizar cada una de las gráficas presentadas, se puede observar que existe una clara tendencia de las empresas basadas en emprendimiento social de presentar mejores indicadores financieros de rentabilidad respecto a las empresas constituidas bajo el emprendimiento tradicional.

### **Conclusiones**

Se realizó una breve revisión bibliográfica de los principales conceptos utilizados en la presente investigación: emprendimiento social e indicadores financieros clave de rentabilidad en los proyectos de inversión.

Se llevó a cabo una investigación con fuentes primarias de información, utilizando la información financiera disponible de una muestra de 60 mipymes comparables del sector automotriz en la Ciudad de Puebla. Se midieron los mismos indicadores financieros de 30 empresas consideradas de emprendimiento social y 30 de emprendimiento tradicional.

El análisis comparativo mostró que las empresas basadas en emprendimiento social reportaron un desempeño financiero promedio consistentemente mejor: ROE superior en 3.43%, ROI mayor en 5.13%, NOPAT más alto por \$17,239 y PRI más favorable en 0.9 años; en comparación a los promedios de emprendimientos tradicionales. Es importante mencionar que dado que dichos datos son promedios, para futuros estudios sería conveniente depurar datos considerados como extremos que pudieran restarle significancia al dato de la media. De cualquier forma, lo anterior demuestra que aquellas empresas que deciden incluir el factor social en los proyectos de inversión a realizar, además del beneficio social generado, logran obtener rentabilidades económicas superiores a aquellas que no lo hacen.

De esta forma, la presente investigación sirve como base para sustentar que aquellas empresas que desde su planeación consideran el beneficio hacia diversos sectores de la sociedad, y no exclusivamente el de los inversionistas del proyecto, pueden disfrutar de mejores resultados financieros en el largo plazo, lo que debería de incentivar a los emprendedores a considerar la ejecución de proyectos de dichas características.

Es importante mencionar que en futuros estudios sería relevante identificar y describir con una mayor profundidad las características que califican a una inversión como social, debido a que en esencia todas las inversiones se realizan para satisfacer las necesidades de diversos grupos de interés, dependiendo de dicho objetivo se puede considerar como mayormente social o no.

El presente estudio sirve como pauta para futuras líneas de investigación que se enfoquen en analizar el impacto que tienen las decisiones de tipo social para los emprendimientos de negocios. Debido a que el análisis comparativo presentado utilizó variables cuantitativas, las siguientes investigaciones podrían concentrarse en analizar las características cualitativas que generan ese desempeño financiero superior, estas variables podrían ser: trabajo colaborativo, innovación, responsabilidad social, liderazgo, visión de largo plazo, entre otras.

## Referencias

- Alexánder, G. V., & Trujillo Dávila, M. A. (octubre-diciembre de 2008). Emprendimiento social - revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-125.
- Barroso Tanoira, F. (2008). La responsabilidad social empresarial. Un estudio en cuarte empresas de la ciudad de Mérida. Yucatán. 226, 73-91. México: Contaduría y Administración.
- Bosman, N., & Livie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor*.
- Céspedes, H. (2009). *El emprendimiento social y su sustentabilidad*. Recuperado el 2016, de <http://sites.google.com/a/hcglobalgroup.com/hcglobalgroup/documentos/EmprendimientoSocialysuSustentabilidad.pdf?attredirects=0&d=1>
- Cohen, B., B, S., & Mitchell, R. (2008). Toward a sustainable conceptualization of dependent variables in entrepreneurship research. *Business Strategy and the Environment*, 17(2), 107-119.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración financiera*. México: Pearson.
- Hartigan, P. (2006). It's about people, no profits. *Business Strategy Review*, 42-45.
- IMEF. (2012). *Valuación de empresas y creación de valor*. México: UNAM, PriceWaterHouse Coopers, IMEF.
- Izquierdo, R., & Capó Vicedo, J. (2009). La Responsabilidad Social Empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las Sociedades Cooperativas. 65, 7-31. (S. y. Revista de Economía Pública, Ed.) España: CIRIEC-España.
- Lacruz Moreno, F. (2005). La empresa ambientalmente responsable. Una visión de futuro. 21, 39-58. Venezuela: Economía.

Levin, R. L., & Rubin, D. S. (2004). *Estadística para Administración y Economía*. México: Pearson.

Murphy, P., & Coombes, S. (2009). A Model of Social Entrepreneurial Discovery. *Journal of Business Ethics*, 325-336.

Nassir, C. (2007). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. México: Pearson Prentice Hall.

Pulliam Phillips, P., & Phillips, J. J. (2008). *ROI fundamentals*. Estados Unidos: Pfeiffer.

Rodríguez Sandiás, A., & Iturralde Jainaga, T. (2008). *Modelización financiera aplicada*. España: Delta.

Tracey, P., & Phillips, N. (2007). The Distinctive Challenge of Educating Social Entrepreneurs: A Postscript and Rejoinder to the Special Issue on Entrepreneurship Education. *Academy of Management Learning & Education*, 6(2), 264-271.

Vasakarla, V. (2008). A study on social entrepreneurship and the characteristics of social entrepreneurs. *The IUP Journal of management research*, 7, 32-40.

Zahra, S., Gedajlovic, E., Neubam, D., & Shulman, J. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532.