



Iniciativa Emprendedora

Cómo los movimientos sociales pueden levantar un sector

En palabras atribuidas a la famosa antropóloga Margaret Mead: “Nunca dudes que un pequeño grupo de ciudadanos pensantes y comprometidos pueden cambiar el mundo; de hecho, son los único que lo han logrado”. Quizás no sea lo único, pero cada vez hay más pruebas de que los movimientos sociales –grupos de actores dedicados a promover objetivos sociales o culturales compartidos– pueden influir en la promoción de nuevas empresas y sectores.

MÁS OFERTA, DEMANDA Y LEGITIMIDAD

Los países son cada vez más conscientes de la necesidad de sustituir los combustibles fósiles por energías renovables. En este contexto, los beneficios ambientales de la energía solar son cada vez más evidentes.

Sin embargo, no todas las economías han adoptado el sol como fuente de energía. Eso ha llevado a los movimientos sociales a desempeñar un papel fundamental en la promoción y adopción de este recurso energético, realizando gran parte del trabajo “preliminar”.

En Estados Unidos, movimientos sociales como *Acadia Center* o *Energy Trust of Oregon* han presionado de varias formas, a través de:

- Campañas de sensibilización
- Programas educativos y de formación
- Apoyo de buenas ideas, lucha contra la desinformación y búsqueda de puntos en común
- Empuje de reformas en la regulación
- Gestión de programas de cambios o mejoras

Todas estas iniciativas contribuyen a legitimar y hacer viables nuevos sectores, porque clarifican la oferta de las empresas y promueven marcos jurídicos que les permitan operar y dirigirse a clientes potenciales.

En Estados Unidos, la actitud de muchos residentes hacia la energía solar está definida por las leyes estatales. La investigación de Pacheco y Khoury demuestra que los movimientos sociales marcan mayor diferencia allí donde la ecología regional es menos favorable a la oferta de energía solar.

“Los movimientos sociales pueden catalizar la expansión de un sector y evitar su declive”, afirma



El activismo social y las industrias emergentes pueden estar estrechamente entrelazadas.



Pacheco. Los grandes movimientos sociales también pueden despejar el camino para que las empresas entren en un sector cuando las condiciones resultan desfavorables, ya sea porque hay escasa presencia de empresas con una oferta similar, poco conocimiento entre el público y quizá falta de legitimidad.

La investigación de Pacheco y Khoury demuestra que los movimientos sociales no sólo son eficaces en sectores pequeños, como cabría suponer. A menudo, en las industrias muy concentradas también se produce un declive porque los emprendedores encuentran barreras de entrada muy altas. En esos casos, los movimientos sociales pueden mitigar las condiciones desfavorables ofreciendo más apoyo y generando demanda en el sector.

SIMBIOSIS INDUSTRIAL

Aunque los movimientos sociales son una vía para una mayor sensibilización y legitimidad de un sector, no son la única. Los autores también estudiaron cómo afectaba la presencia de industrias cercanas o “simbióticas”. Por

ejemplo, la industria de la energía eólica se diferencia de la solar en muchos aspectos, pero ambas son una fuente de energía renovable. Por ello, emprendedores y expertos de ambos sectores comparten objetivos ambientales similares.

Los autores observaron que la industria eólica tiene un efecto positivo en el emprendimiento de energía solar allí donde los movimientos sociales son relativamente débiles. En otras palabras, una industria simbiótica ayuda a dar visibilidad en una región a otra fuente de energía, en este caso la solar. Además, en los lugares sin una fuerte presencia de energía eólica, los movimientos sociales dieron un paso adelante y desempeñaron un papel mucho más importante.

Por ello, a pesar de que la legitimidad pueda venir de diferentes fuentes, los movimientos sociales con recursos limitados se deberían enfocar en las regiones donde su presencia es más necesaria.

APOYO A LOS PEQUEÑOS

Los movimientos sociales también ayudaron a los proveedores de energía solar más pequeños y especializados a competir con las grandes empresas de energía. En este caso, contribuyeron a acelerar la adopción de la energía solar y programas para reducir los costes de los servicios o productos (por ejemplo, las campañas para promover los beneficios estatales para la instalación de placas solares en los tejados). Aquello permitió a los especialistas en energía solar contrarrestar el alcance y las economías de escala de las empresas más grandes.

El activismo social y las industrias emergentes pueden estar estrechamente entrelazadas, como ocurre con las industrias de la cerveza artesanal, el reciclaje y la construcción ecológica.

En definitiva, para aquellos que estén dispuestos a actuar en favor de causas importantes, hay que recordar que, allí donde falta más apoyo, más se notarán sus esfuerzos.

LA AUTORA

Desirée Pacheco es profesora de Iniciativa Emprendedora en el IESE Business School de España. Es experta en empresas sostenibles y estrategias relacionadas con la iniciativa emprendedora y el cambio institucional.