
Primera Edición

¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL?

Juan Francisco Del Cerro
@delcerrojuan

A mis **papás** que han dado todo por mi, ustedes son los verdaderos emprendedores.

A mis **hermanas**, que me han acompañado en todas mis aventuras.

A **Cynthia**, quien me acompañó durante todo este proceso.

¿Qué es el Emprendimiento Social?

Una guía básica para entender el concepto y empezar el camino de los negocios con impacto.

Es momento de cambiar al mundo

¿Te gustan los negocios y crees que el mundo podría estar mejor?

Entonces tú puedes ser un emprendedor social.

Pero... ¿Qué es el emprendimiento social?

En este libro te explicaré qué es este nuevo tipo de negocios que resuelven grandes problemas sociales.

El emprendimiento social está generando muchísimo impacto alrededor del mundo, pero es necesario conocerlo y entenderlo para poder convertirte tú mismo en un emprendedor social.

Aquí entenderemos el concepto de emprendimiento social; conoceremos de dónde surge, su definición, los conceptos más importantes relacionados; y conoceremos casos reales de emprendedores sociales que están hoy generando gran impacto.

El emprendimiento social está cambiando al mundo, y lo más importante es que tú puedes ser parte de todo, sólo necesitas dar el primer paso.

Bienvenido.

Juan Del Cerro

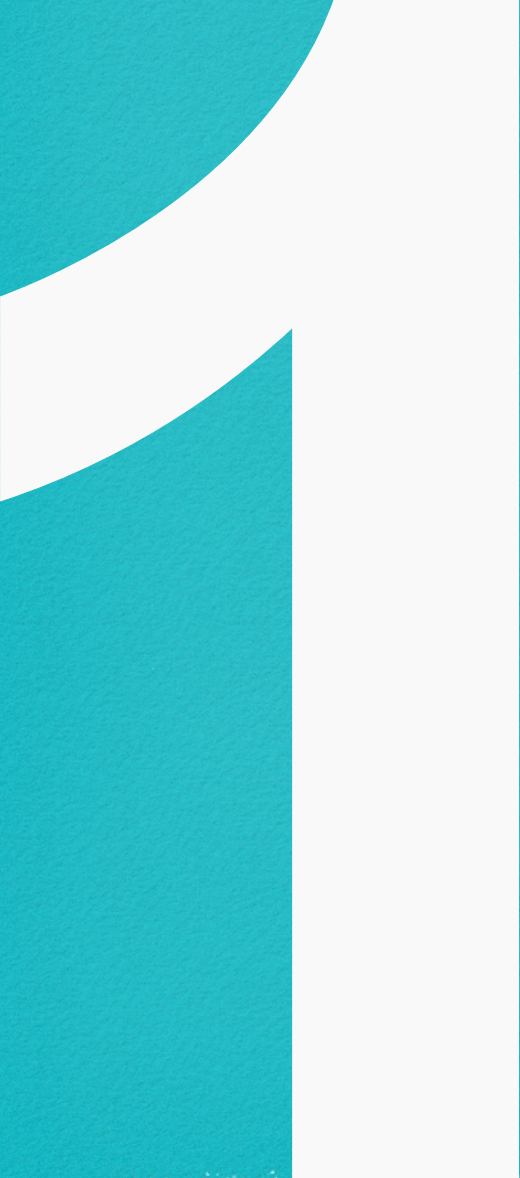
Índice

- 1 El Contexto Actual**
- 2 El Emprendimiento Social**
- 3 Ni Fundación, ni Empresa Socialmente Responsable**
- 4 Paradigmas que rompen las Empresas Sociales**
- 5 Origen del Emprendimiento Social**
- 6 Perfil del Emprendedor Social**
- 7 Ejemplos de Empresas Sociales**
- 8 El Ecosistema de Emprendimiento Social**
- 9 Herramientas para convertirte en Emprendedor Social**

“ESTOY CONVENCIDO DE QUE PODEMOS CREAR UN MUNDO LIBRE DE POBREZA SI COLECTIVAMENTE PENSAMOS EN ÉL. UN MUNDO EN EL CUAL EL ÚNICO LUGAR DONDE NUESTROS HIJOS PUEDAN CONOCER LA POBREZA SEA EN LOS MUSEOS.”

– MUHAMMAD YUNUS

El contexto actual



Es importante conocer los tipos de organizaciones que existen actualmente en nuestra sociedad y como están trabajando para generar impacto positivo.

El Contexto Actual

“APRENDE LAS REGLAS COMO UN PROFESIONAL PARA QUE PUEDAS ROMPERLAS COMO UN ARTISTA.”

– PABLO PICASSO

Necesitamos conocer el mundo en el que vivimos antes de querer cambiarlo.

El emprendimiento social es un modelo de empresa relativamente nuevo. Pero antes de entrar y profundizar en él, necesitamos recordar los tipos de organización que existen antes de las empresas sociales.

En nuestro planeta existen grandes problemas sociales como la pobreza, la desnutrición, la falta de acceso a servicios básicos y de salud, la obesidad, el deterioro del medio ambiente, entre otros.

Al mismo tiempo, existen muchas personas y organizaciones que trabajan para encontrar solución a estos problemas.

Estas organizaciones se presentan de diferentes maneras. Es importante conocerlas para entender el contexto de nuestro planeta.

Durante muchos años han existido tres tipos de organizaciones:

Instituciones públicas.- oficinas de gobierno que tienen el objetivo de atender las necesidades de la ciudadanía.

Empresas privadas.- como todas las que conocemos, son organizaciones que ofrecen productos y servicios *cuyo principal objetivo es generar utilidad.*

Organizaciones Sin Fines de Lucro (OSFL).- Estas las podemos conocer como fundaciones, Asociaciones Civiles (AC), Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) u Organizaciones de la Sociedad Civil (OSCs). Su objetivo principal es resolver problemas sociales y se caracterizan por que *NO tienen fines de lucro.*

Estos tres modelos de organización existen desde hace muchos años, y con sus diferentes modelos de trabajo han atendido de formas distintas las necesidades sociales que existen; sin embargo, no ha sido suficiente para resolver los grandes retos a los que hoy nos enfrentamos.

Con objetivo de encontrar una nueva manera de atender estos problemas y para mejorar la vida de las personas más vulnerables, surgió un nuevo concepto de organización que mezcla características tanto de las empresas tradiciones como de las organizaciones de la sociedad civil.

A este nuevo tipo de organización se le conoce como "Empresa Social".

El Emprendimiento Social

En este capítulo
exploraremos lo que
significa este concepto.



El Emprendimiento Social

Aún con el gran trabajo de las organizaciones sin fines de lucro, el gobierno, y las empresas, no se han podido resolver los grandes problemas sociales. Por esto es necesario crear una nueva forma de resolver los problemas.

En los últimos años ha surgido un nuevo modelo de organización que combina los mejores elementos tanto de las organizaciones sin fines de lucro como de de las empresas:

Organizaciones sin fines de lucro:

- Su principal objetivo es resolver problemas sociales.
- Necesitan conocer a la comunidad y verdaderamente entender el problema para erradicarlo de raíz.

Empresas:

- Utilizan las herramientas de mercado (ventas, mercadotecnia, etc.) para llevar sus productos o servicios a todos los clientes.

- Generan utilidad con la que pueden re invertir en su empresa y seguir creciendo.

La suma de estos elementos, crea empresas enfocadas en resolver los problemas sociales con un modelo de negocio que le permite ser escalable, sustentable y generar utilidades.

IMPACTO SOCIAL/AMBIENTAL + **SUSTENTABILIDAD ECONÓMICA**

El principal objetivo de estas organizaciones es resolver una necesidad social, y para hacerlo utilizan las herramientas de los negocios (utilidades, inversión, ventas, producción, mercadotecnia, etc.).

Estas organizaciones se llaman Empresas Sociales y están revolucionando la forma en la que resolvemos las problemáticas sociales.



FILANTROPÍA



**EMPRENDIMIENTO
SOCIAL**



EMPRESAS

Definiciones de Emprendimiento Social

No existe una definición universal de emprendimiento social, a continuación, encontrarás aportaciones de organizaciones y personas estratégicas que han ayudado a darle forma a este concepto:

“El emprendimiento social es el proceso mediante el cual los ciudadanos construyen o transforman instituciones o sistemas para resolver problemas sociales. Implica la creación de nuevos equipos y recursos que mejoren la capacidad de la sociedad para abordar problemas y así, maximizar el impacto social a través de la sustentabilidad y la sostenibilidad.”



Visita su sitio oficial [Ashoka](https://www.ashoka.org/)

“El Emprendimiento Social es un término un acercamiento práctico, innovador y sustentable a los problemas económicos y sociales, un acercamiento que divide sectores y disciplinas basándose en ciertos valores y procesos comunes para todos los emprendedores sociales independientemente de cual sea su enfoque, o si su organización es con fines de lucro o sin fines de lucro.”



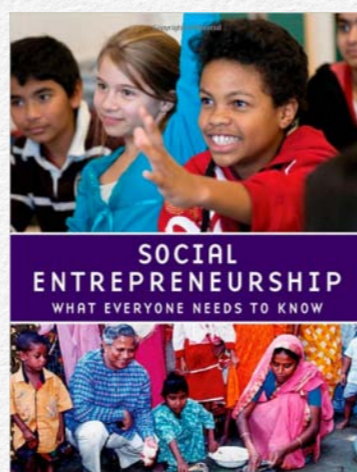
Visita su sitio oficial [Schwab Foundation](https://www.schwabfoundation.org/)

“A diferencia de los negocios tradicionales, una empresa social opera por el beneficio de atender necesidades sociales que permiten a las comunidades funcionar de manera más eficiente. Las empresas sociales proveen un marco necesario para atender problemáticas sociales combinando el conocimiento de los negocios con el deseo de mejorar la calidad de vida.”



Visita su sitio oficial [Grameen Creative Lab](#)

Un emprendedor social es una persona que tiene tanto una idea poderosa para causar cambio social positivo y la creatividad, habilidades determinación y empuje para transformar la idea en realidad. Los emprendedores sociales combinan comprensión, oportunismo, optimismo e ingenio de emprendedores de negocios, pero se dedican a perseguir cambio social o “utilidad social” en lugar de utilidad financiera.”



Visita el sitio oficial de [David Bornstein](#)

La diferencia de términos clave:

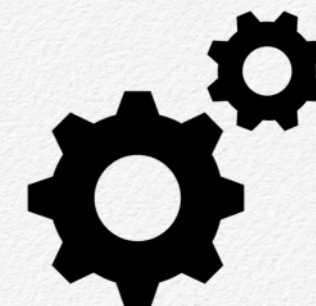
Emprendedor Social: Es la persona que busca resolver los problemas sociales o ambientales más apremiantes de manera innovadora y con un enfoque de impacto sistémico.



Emprendimiento Social: El acto de iniciar algo, sea un proyecto o negocio con impacto.



Empresa Social: Organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios que busca tener un impacto social o ambiental positivo y medible. Dicho impacto debe ser de forma sostenible, es decir, que genere sus propios recursos para seguir desarrollando sus actividades.



Fuente: [Glosario de Inversión de Impacto.](#)

Tipos de Empresas Sociales

Existen diferentes tipos de empresas sociales. Algunas atienden diferentes problemáticas como la pobreza, la falta de vivienda, soluciones de salud para personas que viven en condiciones vulnerables; otras ofrecen oportunidades para personas con discapacidad y generan productos que ayudan al medio ambiente.

Considerando su modelo para generar impacto, podemos mencionar cuatro tipos de empresas sociales:

1. Empresas con productos o servicios que atienden una necesidad.

Son empresas que ofrecen un producto o servicio que en sí mismo resuelve la necesidad de un grupo vulnerable, como la construcción de viviendas para familias en condiciones de pobreza o hacer cirugías a bajo costo para personas de la tercera edad.

2. Empresas que incluyen en su cadena de valor a grupos vulnerables para mejorar su condición económica.

Son empresas que venden productos o servicios que no resuelven una problemática, si no que su enfoque está en incluir a personas de grupos vulnerables en la cadena de valor para mejorar sus ingresos. Por ejemplo, una empresa que vende café gourmet hecho por productores a quienes paga un precio justo por su trabajo.

3. Empresas que ayudan a personas en condiciones vulnerables a convertirse en emprendedores o pequeños empresarios.

Son empresas enfocadas en el desarrollo de habilidades en las personas con las que trabajan para que estas puedan generar sus propias fuentes de ingresos. Como ejemplo están las empresas que acompañan a artesanos de comunidades en pobreza a mejorar la calidad de sus productos y a alcanzar clientes a nivel internacional.

4. Empresas que mezclan dos o más de estos elementos.

Por ejemplo una empresa que ofrece productos básicos más baratos a familias en pobreza con un modelo que permite a los dueños de las “tienditas” competir con grandes supermercados.

La “delgada línea” de las Empresas Sociales

En el camino para crear una empresa social es importante hacer una distinción importante sobre las empresas que trabajan con personas en condiciones vulnerables:

LA DELGADA LÍNEA

VER A LOS GRUPOS
VULNERABLES COMO UNA
OPORTUNIDAD PARA
GENERAR RIQUEZA

VER LOS NEGOCIOS
COMO HERRAMIENTA
PARA RESOLVER
PROBLEMÁTICAS
SOCIALES

Aunque parece que es una pequeña diferencia la que existe entre las empresas que crean negocios con las personas vulnerables y las personas que usan los negocios para resolver los problemas sociales, en verdad existe un abismo entre las dos.

La diferencia es que existe empresas que se aprovechan de las condiciones vulnerables de las personas para generar negocio, ofrecen servicios y productos de baja calidad debido a que saben que las personas no tienen diferentes opciones y generan un beneficio de su situación.

Estas empresas no buscan resolver los problemas que afectan a los grupos vulnerables, si no que necesitan que estos se mantengan así para que sigan comprando sus productos.

Las empresas sociales, ven a los negocios como una herramienta para resolver problemas sociales, buscan erradicar estos problemas y mejorar la calidad de vida de sus clientes, la utilidad es un beneficio secundario, e incluso es una herramienta para crecer y llegar a más personas, no es un fin en si mismo.

Marco legal de las Empresas Sociales

Una de las dudas más comunes cuando hablamos de emprendimiento social, es como están clasificadas las empresas sociales en el marco jurídico o administrativo.

Nota: los términos administrativos a continuación son específicos del marco regulatorio de México, sin embargo el concepto general aplica a cualquier país.

Actualmente no existe una razón social o estructura legal específica que diferencie a las empresas sociales de las empresas tradicionales.

Las empresas tradicionales se pueden constituir con razones sociales como S.A. de C.V., S.R.L., S.A.P.I., entre otras. Son estructuras que especifican el tipo de sociedad que se está utilizando en la empresa.

Por otro lado, las Organizaciones Sin Fines de Lucro se constituyen como A.C. (Asociación Civil) o como I.A.P. (Institución de Asistencia Privada).

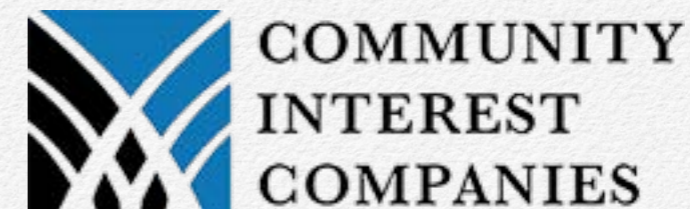
Dado que no existe una denominación que diferencie a las empresas sociales, estas se constituyen con una razón social comercial como la de cualquier empresa.

Es muy común que las empresas sociales se constituyan como S.A.P.I. (Sociedad Anónima Promotora de Inversión), ya que es un tipo de sociedad que le permite recibir inversión externa. En el ecosistema de emprendimiento social, es común que existan personas y fondos interesados en invertir en estas empresas a cambio de un porcentaje de la empresa.

Actualmente son muy pocos los países donde se ha creado una figura legal específica para las empresas sociales.

Un ejemplo es el de el Reino Unido, donde las empresas sociales se constituyen como Empresa de Interés Comunitario (*Community Interest Company* o CIC).

Si quieres saber más sobre esta estructura legal visita:



Empresas B

A raíz de la falta de una estructura legal especial para las empresas sociales, se creó en Estados Unidos una certificación para distinguir a las empresas sociales que verdaderamente están generando una diferencia en el planeta.

Esta certificación es conocida como “Empresa B,” y es otorgada por la organización Sistema B.

Cualquier empresa social puede aplicar a la certificación de Sistema B, y si cumple los requisitos necesarios, entre ellos una modificación a sus estatutos legales enfocada en privilegiar el impacto antes que la utilidad, puede obtener el certificado de Empresa B, y así ser reconocido en todo el mundo.

Conoce más sobre Sistema B y su certificación



Y escucha la entrevista que tuve en mi podcast Disruptivo con Juan Pablo Larenas, Director Ejecutivo de Sistema B internacional.



Ni Fundación, ni Empresa Socialmente Responsable



Las empresas sociales pueden ser confundidas con organizaciones sin fines de lucro (ONG, AC, etc.) o con empresas socialmente responsables, sin embargo no son ninguna de las dos.

En realidad son un nuevo modelo de empresa.

Ni Fundación ni Empresa Socialmente Responsable

1. Diferencia entre filantropía y empresa social.

A. Los límites de las organizaciones sin fines de lucro.

B. El emprendimiento rompe las barreras de la filantropía.

2. Diferencia entre empresa socialmente responsable y empresa social.

“NO PODEMOS RESOLVER UN PROBLEMA CON EL MISMO NIVEL DE PENSAMIENTO CON EL QUE LO CREAMOS.”

– ALBERT EINSTEIN

A primera vista, podría parecer poco importante hacer una distinción tan grande de las empresas sociales, sin embargo, este nuevo modelo de trabajo propone grandes cambios de paradigmas ya que plantea una nueva forma de entender las formas que han regido el trabajo de las empresas y las fundaciones durante años.

Mismos paradigmas son los que han limitado el impacto que estas instituciones han podido generar, por lo que al proponer una nueva manera de hacer las cosas, el emprendimiento social se convertirá en un actor muy relevante en la generación de soluciones sociales durante los próximos años.

Diferencia entre Filantropía y Empresa Social

Las empresas sociales toman algunas características de las organizaciones de la sociedad civil aunque en otros casos son muy distintas. Por eso es muy importante entender que las organizaciones filantrópicas (Fundaciones, ONGs, OSCs, IAPs, etc.) no son empresas sociales.

Las organizaciones filantrópicas no tienen fines de lucro, y en su mayoría dependen del apoyo de externos para poder llevar a cabo su trabajo:

- Donativos de grandes empresas.
- Fondos de gobierno.
- Eventos de recaudación.
- Colectas en la calle.
- Pequeños donativos.

Todas estas son fuentes de ingreso para las organizaciones pero son distintas a su operación. Es decir, sus ingresos no están directamente relacionados con su trabajo si no que dependen de terceros para financiarse.

Por ejemplo, Fundación Teletón no le cobra a los pacientes que recibe en los centros CRIT para financiar su operación, si no que depende de los donativos de todos los que aportamos en sus eventos para financiarse.

Este modelo no tiene nada de malo. De hecho, necesitamos que existan organizaciones filantrópicas ya que hacen muy buen trabajo. Sin embargo, el depender de donativos de terceros y la forma en la que nosotros como sociedad hemos diseñado estas organizaciones les ha puesto muchas barreras que limitan su trabajo.

Los límites de las Organizaciones Sin Fines de Lucro

Dan Pallotta, experto en trabajo con organizaciones sin fines de lucro, dio una plática TED donde explica los límites que le hemos puesto al trabajo filantrópico:

“La forma en la que pensamos acerca de la caridad está completamente mal.”



Según Dan Pallotta, históricamente hemos vivido con el paradigma de que “las personas que hacen el bien deberían hacerlo simplemente por buena voluntad y no deberían buscar un beneficio propio”, algo que en un principio suena muy lógico. Sin embargo, la realidad ha planteado muchas barreras para el trabajo caritativo.

Dan Pallotta menciona 5 puntos que hoy limitan el trabajo de las organizaciones filantrópicas. En junio de 2015 hice un artículo para la revista Soy Entrepreneur. A continuación un resumen de estos 5 puntos:

1. La compensación del talento

No sólo está mal visto, administrativamente, las organizaciones filantrópicas tienen limitado el poder pagar buenos sueldos a sus empleados. Incluso existen donantes que se rehúsan a que parte de sus donativos se destinen a pagar salarios.

Esto hace que la mayoría de las organizaciones filantrópicas no puedan pagar el mismo nivel de salarios a sus empleados que las empresas, lo que genera:

- a) Que las fundaciones estén en desventaja para encontrar al mejor talento.

b) Que las personas que quieran tener un empleo que genere impacto tengan que asumir un sacrificio económico para hacerlo.

En realidad, este límite genera una gran incongruencia:

Por un lado, estamos dispuestos a pagarle al director de Mercadotecnia de una empresa de refrescos muchísimo dinero para que genere estrategias para vender sus refrescos a todos los niños del país, pero no estamos dispuestos a pagar un sueldo competitivo a una persona que esté interesada en dirigir una fundación enfocada en resolver el problema de obesidad infantil.

Los talentos más preparados difícilmente pueden trabajar en el sector de la filantropía y, por ende, la gente con mejores habilidades termina trabajando en bancos y grandes corporativos, alejándose de las posibilidades de resolver problemas sociales.

2. No se puede invertir en publicidad y mercadotecnia

¿Por qué estamos en contra de que las fundaciones hagan campañas de marketing?

Supongamos que un donativo de 30 mil pesos permite a una fundación de vivienda construir una casa. Si la fundación usara sus recursos en una buena campaña para conseguir nuevos donantes, posiblemente podría multiplicar esos 30 mil pesos por 5 o por 10 y construir muchas más viviendas.

Es una ecuación muy lógica. Sin embargo, está mal visto que las organizaciones filantrópicas inviertan en este tipo de esfuerzos. El problema: tenemos una visión muy cortoplacista con lo que respecta al impacto social.

3. No se pueden tomar riesgos

Las fundaciones no pueden invertir en iniciativas de financiamiento con el riesgo de no tener buenos resultados ya que entonces consideraríamos que están malgastando los fondos.

Si algo hemos aprendido en el sector de emprendimiento es que el fracaso es parte natural del desarrollo de nuevos modelos, y si limitamos el fracaso, entonces limitamos también las posibilidades de encontrar nuevas formas de tener éxito.

4. Prisa por los resultados

En su charla, Dan cuenta que Amazon tardó más de seis años en obtener los primeros resultados para sus inversionistas. ¿Qué le dirían los donantes a una fundación que pretende desarrollar o innovar con un nuevo modelo, y el cual tardará seis de años en tener resultados?

Las organizaciones suelen estar bajo presión constante pues necesitan demostrar de manera inmediata el resultado de sus recursos, quitándoles así la posibilidad de probar cosas nuevas.

5. No poder generar utilidad

La limitante de generar retorno de utilidad a inversionistas que tienen las organizaciones sin fines de lucro, limita a que la única fuente de ingresos sean donativos que normalmente vienen del dinero “extra” que a una empresa o persona no le importa perder.

Este dinero normalmente no es mucho y, en general, son los primeros presupuestos en ser recortados cuando a la empresa no le va bien o quiere aumentar sus utilidades.

En cambio, cuando una empresa puede generar utilidad tiene acceso a mucho más capital ya que puede generar un retorno.

El Emprendimiento Social rompe las barreras de la Filantropía

En definitiva estos puntos deberían hacernos pensar diferente con respecto a la filantropía e incluso cambiar las reglas que aplican a las fundaciones y organizaciones de la sociedad civil.

Sin embargo, ese es un proceso distinto que desvía el enfoque de este libro.

El Emprendimiento Social, a diferencia de las organizaciones filantrópicas, está construido con un modelo de empresa el cual no se enfrenta a estas limitaciones y busca utilidad al mismo tiempo que generar impacto.

Esto le permite usar sus recursos financieros en las cuestiones que considere más estratégicas. Por ejemplo, contratar a los mejores profesionistas, invertir en su crecimiento, usar el tiempo que necesite para generar los mejores resultados y tomar riesgos para buscar nuevas y mejores soluciones a los grandes problemas del mundo.

A diferencia de las organizaciones sin fines de lucro, las empresas sociales tienen modelos que no dependen de donativos de terceros para poder llevar a cabo su trabajo, sino que, como las empresas, buscan generar ingresos mediante la venta de un producto o servicio, con los cuales puedan ser sustentables (cubrir todos sus gastos con ingresos) y generar utilidad que se reparta entre los fundadores y accionistas de la empresa.

Diferencia entre Empresa Socialmente Responsable y Empresa Social

Las empresas sociales tienen modelos comerciales como el de cualquier empresa tradicional en el que venden un producto o un servicio a un precio definido y obtienen un beneficio económico.

Al igual que las empresas, utilizan la mercadotecnia, las finanzas, el talento, la innovación y la tecnología para llegar a la mayor cantidad de clientes posible, sin embargo, las Empresas Sociales difieren de las empresas tradicionales en un punto clave:

Su principal objetivo es generar impacto social, mientras que el principal objetivo de las empresas tradicionales es maximizar sus utilidades.

Esta diferencia es clave ya que define todas las actividades, la cultura y la identidad de una empresa, por lo que definirá la decisiones que se tomen.

Una empresa tradicional, cuyo objetivo es maximizar las utilidades, ajustará todas sus actividades con respecto al impacto que estas tengan en la utilidad final. Esto incluso puede generar impacto negativo en el medio ambiente, en sus trabajadores, en la comunidad donde desempeñan sus actividades, e incluso, en algunos casos, en sus clientes.



Por otro lado, una empresa social tiene como principal objetivo generar impacto social, por lo que está dispuesta a sacrificar sus utilidades para maximizar el impacto positivo que está generando.

Empresas Socialmente Responsables

Decir que las empresas tradicionales tienen modelos que se ajustan a su utilidad no implica que sean malas. Gracias a las empresas tenemos muchísimas soluciones hoy en día. Las empresas han generado la mayoría de los avances tecnológicos y nos han permitido llegar muy lejos como sociedad.

El trabajo de las empresas es muy importante pero no está resolviendo los grandes problemas sociales a los que nos enfrentamos.

Muchas empresas incluso tienen un gran compromiso con la sociedad y han desarrollado estrategias y programas que las han llevado a convertirse en *empresas socialmente responsables*.

Sin embargo, por mucho que una empresa sea socialmente responsable, no la convierte en una empresa social.

Existen dos puntos clave que nos ayudarán a entender la diferencia:

1. La responsabilidad social no es la principal actividad de una empresa.

La responsabilidad social es una estrategia creada por la empresa para generar impacto positivo, pero es independiente a su actividad principal.

Por ejemplo, una empresa puede dedicarse a la venta de teléfonos celulares de lujo; su objetivo principal es tener el mayor número de clientes que compren sus productos, y su mercado son personas que tienen alto poder adquisitivo.

La empresa utiliza sus ganancias para apoyar a fundaciones que cuiden a las especies en peligro de extinción en el país en el que opera.

La empresa puede estar generando un impacto muy positivo al cuidar a estas especies, sin embargo, no es su actividad principal si no que es una estrategia aparte. La empresa podría dejar de apoyar estos proyectos y seguir vendiendo sus celulares.

Además el dinero que invierte en sus proyectos de responsabilidad social se destina una vez que se han cumplido todos los diferentes objetivos de la empresa, por lo que si hay una crisis económica, o las ventas del año están mal, la empresa podría cortar sus donativos con tal de mantener sus utilidades.

2. La responsabilidad social no es la razón por la que la empresa fue creada.

Puede haber muchas motivaciones por las que la empresa haya creado sus estrategias de responsabilidad social.

Existen razones buenas:

- Los dueños han sido muy exitosos y ahora están muy interesados devolver algo a la sociedad.
- La empresa tienen un verdadero compromiso con su país y la comunidad donde se desarrolla.
- Los empleados de la empresa son muy proactivos y exigen a la empresa llevar acabo actividades positivas.

Existen razones no tan buenas:

- Los clientes son muy conscientes y, si la empresa no hace responsabilidad social, entonces sus ventas bajarán.
- La empresa necesita deducir impuestos, por lo que un donativo es una excelente forma de hacerlo.
- La empresa necesita limpiar su imagen ya que ha generado impacto negativo con sus actividades.

Ser socialmente responsable es algo muy importante y es algo que como consumidores debemos exigir a todas las empresas

que nos venden productos y servicios, incluso, podemos decir que la responsabilidad social de las empresas ha generado grandes avances en el trabajo social.

El punto es: aunque cualquier razón para hacer algo que genere impacto positivo es buena, ninguna de éstas es la razón por la que se creó la empresa, si no que acompañan y aportan a la misión de la empresa que es maximizar utilidades.

La misión principal de una empresa social es resolver los grandes problemas que afectan a los más vulnerables.

Paradigmas que rompen las Empresas Sociales

Este nuevo modelo está generando importantes cambios a la forma que entendemos el impacto y los negocios, y más importante aún, como entendemos la relación entre ambos.

4

Paradigmas que rompen las Empresas Sociales

- 1. Las personas en condiciones vulnerables no son víctimas.**
- 2. No se justifica invertir en la Base de la Pirámide.**
- 3. El trabajo social no debe generar utilidades.**

Las empresas sociales están generando un cambio muy importante en la forma en la que se lleva a cabo el trabajo social.

Estos cambios plantean una nueva forma de hacer las cosas teniendo como resultado el rompimiento de diferentes paradigmas que hasta ahora han definido el trabajo de las organizaciones sociales.

Algunos de los paradigmas más importantes son:

- 1. Las personas en condiciones vulnerables no son víctimas.**

Debemos dejar de ver a las personas en condiciones vulnerables (en condiciones de pobreza, personas con discapacidad, etc.) como víctimas, y en cambio considerarlas como potenciales consumidores y emprendedores.

Cambiar esta lógica tan sencilla genera toda una revolución del pensamiento sobre cómo planeamos solucionar este problema.

Con este esquema no se ve a las personas como víctimas que necesitan la caridad de otros, si no como seres humanos con el potencial de resolver sus problemáticas por medio del trabajo y de sus propias decisiones.

Al considerar que las personas en condiciones vulnerables son víctimas, les restamos dignidad y nos ponemos a nosotros en

un pedestal que no nos corresponde. Es preciso que eliminemos esta connotación negativa y trabajemos con ellas “de uno a uno”. Sólo así podremos crear soluciones de raíz a sus necesidades.

No se apela a la caridad o piedad de otro “benefactor,” sino que les propone, les exige, y los lleva a desarrollar sus capacidades para cubrir diferentes necesidades.

Los emprendimientos sociales parten de una lógica de que todo mundo tiene las mismas capacidades y de que, con las herramientas correctas, pueden ser sus propios agentes de cambio. Esta idea nos pone a todos en las mismas condiciones y, por primera vez, los individuos en condiciones vulnerables pasarán a ser entendidos como cualquier otro consumidor del mercado, llevando así a las empresas a diseñar productos y servicios adecuados a este sector que mejoren su calidad de vida.

2. No se justifica invertir en la base de la pirámide (BDP).

Quizá el mayor paradigma es que se piensa que los productos para las personas en condiciones vulnerables tienen que ser baratos, por lo que el bajo margen no justifica la inversión.

En los reportes del Banco Interamericano de Desarrollo sobre los negocios en la base de la pirámide se presentaron datos que demuestran que las personas en la BDP buscan, como en

cualquier otro sector, encontrar valor en los productos que consumen. Esto implica que están dispuestas a comprar productos más costosos.

Además, tenemos que considerar que tan sólo en América Latina existen 500 millones de personas que viven en condiciones vulnerables; esto debería ser suficiente para dejarnos claro a todo el potencial que existe para desarrollar soluciones a problemas sociales.

Si quieres conocer los reportes del Banco Interamericano de Desarrollo sobre los negocios en la Base de la Pirámide, puedes descargarlos en Disruptivo.tv:



3. El trabajo social no debe generar utilidades.

Hasta ahora se ha visto como algo negativo que el trabajo social genere beneficios económicos.

Las empresas sociales rompen este paradigma ya que una de las principales características de las empresas sociales es que tienen fines de lucro, es decir, que como cualquier empresa, pueden generar utilidades para sus fundadores e inversionistas.

Originalmente, cuando se presentó el concepto de empresa social, se planteó que todas las utilidades se deberían de reinvertir en la empresa para fomentar su crecimiento y generar más impacto. Sin embargo, en los últimos años se ha aceptado que la utilidad sea repartida entre fundadores y accionistas.

Esto abre la puerta a que mucho más capital esté disponible e interesado en apoyar a las empresas sociales para desarrollar sus modelos de impacto y así ayudarlas a crecer.

Al movimiento de capital para la creación y apoyo al crecimiento de empresas sociales se le conoce como inversión de impacto.

Aunque en este libro no profundizaremos en el concepto de inversión de impacto, si te interesa conocer más tenemos algunos recursos que pueden servirte:

Escucha el episodio de Disruptivo donde entrevistamos a SVX, una consultora de inversión de impacto donde profundizamos en el modelo:



Además, próximamente publicaremos un libro gratuito enfocado en explicar la inversión de impacto, y conocer el ecosistema alrededor del capital.

Regístrate en este link para obtener el libro sobre inversión de impacto en cuanto sea publicado:



Origen del Emprendimiento Social

5

Podemos decir que desde la creación de las empresas siempre ha habido aquellas enfocadas en la generación de impacto social, sin embargo, el concepto de emprendimiento social como lo conocemos ahora tiene un origen reciente.

Origen del Emprendimiento Social

“PARA SUPERAR LA POBREZA Y LAS FALLAS DE LA CRISIS ECONÓMICA EN NUESTRA SOCIEDAD NECESITAMOS LIBERAR NUESTRA MENTE, IMAGINAR ALGO QUE NUNCA HA SUCEDIDO ANTES Y ESCRIBIR CIENCIA FICCIÓN. NECESITAMOS IMAGINARNOS COSAS Y HACERLAS QUE SUCEDAN SI NO TE LAS IMAGINAS, NUNCA SUCEDERÁN.”

– MUHAMMAD YUNUS

A lo largo de la historia han existido muchas personas y organizaciones con las características del emprendimiento social. Sin embargo, el término como ahora lo conocemos se empezó a usar formalmente en los años 70s.

Uno de los fundadores del emprendimiento social como lo conocemos ahora es Muhammad Yunus, quien en los 70s creó en Bangladesh el Banco Grameen, la primera empresa de micro finanzas enfocada en ofrecer pequeños créditos a personas en condiciones de pobreza extrema con el objetivo que pudieran usar el dinero para generar sus propias fuentes de ingreso.

Desde la creación del Banco Grameen, Yunus ha creado múltiples empresas sociales, incluidas empresas en colaboración con empresas tradicionales como Danone, y ha apoyado la creación de proyectos en todo el mundo.

Muhammad Yunus ha publicado varios libros que puedes encontrar en Disruptivo.tv:



Al trabajo de Yunus se sumó Bill Drayton, quien decidió dedicar su vida a encontrar y apoyar a los emprendedores sociales en todo el mundo. Para lograrlo, decidió crear Ashoka, la red más grande de emprendedores sociales en el mundo.

"Los emprendedores sociales no se conforman con dar un pescado o enseñar a pescar a la gente. Ellos no descansarán hasta que hayan revolucionado la industria pesquera."

- Bill Drayton, Fundador y Presidente de Ashoka.

Actualmente, Ashoka tiene presencia en 70 países, donde buscan generar las herramientas necesarias para que las personas se conviertan en agentes de cambio.

En Disruptivo entrevistamos a los líderes de Ashoka México y Centroamérica, quienes nos contaron sobre el trabajo de la organización:



El trabajo de Drayton y Yunus, así como el de muchos otros promotores del emprendimiento social y de organizaciones convencidas del potencial que este modelo de trabajo tiene, han logrado que hoy el emprendimiento social se haya convertido en una fuerza a nivel mundial.

Perfil del Emprendedor Social

6

Detrás de cada emprendimiento social hay una persona con grandes ideas y una enorme motivación por cambiar la realidad de su comunidad y su planeta.

Perfil del Emprendedor Social

“EL EMPRENDEDOR SOCIAL COMBINA LAS CARACTERÍSTICAS DE RICHARD BRANSON Y LA MADRE TERESA DE CALCUTA.”

– FUNDACIÓN SCHWAB

“HAZLO O NO LO HAGAS, NO HAY NO INTENTARLO.”

– MAESTRO YODA

La persona más importante en la creación de una empresa social es el emprendedor, quien decide desarrollar su idea y convertirla en un proyecto enfocado en resolver una problemática.

Del emprendedor o emprendedores depende que la empresa logre generar un producto o servicio que resuelva la problemática, y que en el largo plazo ésta mantenga el cambio social como su misión y principal prioridad.

Existen emprendedores con perfiles muy distintos, no importa la carrera que hayan estudiado, o la experiencia laboral que tengan, un emprendedor social puede venir de cualquier parte.

Los emprendedores comparten ciertas características clave;

- **Alto compromiso social** – Tiene una gran sensibilidad por los problemas que afectan a otros, y su principal motivación es trabajar para generar un cambio positivo en su comunidad.
- **Visión de negocios** – Entiende el potencial que tiene atender los problemas sociales con una visión de negocios. Buscará usar sus recursos de la mejor manera para obtener el mayor beneficio posible para todas las partes.
- **Innovador** – Siempre encuentra nuevas maneras para resolver los problemas que se le presentan, utiliza la tecnología en su favor para crear nuevas soluciones que sean accesibles a las personas que las necesitan.

Ejemplos de Empresas Sociales

Conoce algunos de los casos de empresas sociales que están generando mayor impacto actualmente.

Ejemplos de Empresas Sociales

“LOS EMPRENDEDORES SOCIALES NO SE CONFORMAN CON DARLE UN PESCADO A UN HOMBRE O ENSEÑARLO A PESCAR. ELLOS NO DESCANSARÁN HASTA REVOLUCIONAR LA INDUSTRIA DE LA PESCA.”

– BILL DRAYTON

1. My Coffee Box
2. ILUMÉXICO
3. Inclúyeme.com
4. Otros excelentes ejemplos.

La mejor manera de entender el emprendimiento social es conocer los casos de emprendedores exitosos que han creado modelos de negocio que están generando impacto actualmente.

En los últimos 2 años me he dedicado a entrevistar emprendedores sociales en mi podcast Disruptivo, conociendo historias verdaderamente inspiradoras de emprendedores que están construyendo innovadores negocios que están transformando sus comunidades.

Si quieres conocer más casos de emprendedores no olvides suscribirte a Disruptivo y escucha las ediciones pasadas en Disruptivo.tv.



A continuación, te presento 5 ejemplos de emprendedores sociales que nos ayudan a entender la forma en la que funcionan las empresas sociales.

My Coffee Box



My Coffee Box es una empresa enfocada en mejorar la situación económica de los productores de café de Chiapas.

El modelo de trabajo de My Coffee Box ayuda a pequeños productores quienes son los más vulnerables de la cadena de producción del café a organizarse y aprender a completar la producción.

En el sitio mycoffeebox.com el café de los productores se vende por medio de una suscripción directa a los clientes en lugar de tener que vendérsela a intermediarios.

De esta manera los productores mejoran sus ingresos hasta tres veces, mientras que los clientes reciben un producto orgánico y con los más altos estándares.

Si quieres conocer más sobre My Coffee Box escucha la entrevista que tuve con su fundador Luis Coutiño en Disruptivo:



ILUMÉXICO



ILUMÉXICO
PRENDE LA LUZ DE MÉXICO



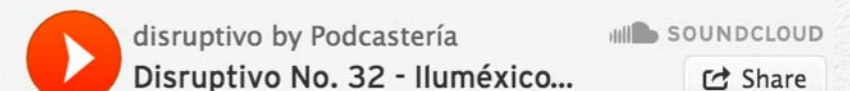
ILUMÉXICO es una empresa social mexicana enfocada a llevar luz eléctrica a los más de 3 millones de mexicanos que no tienen acceso a ella.

Desarrollaron un modelo de negocio comunitario en el que venden paneles solares a las familias que no tienen acceso a electricidad en su vivienda.

Instalan en la comunidad un ILUCentro, en el que integrantes de la comunidad se convierten en ingenieros comunitarios que ayudan a las familias de una región a explicar sus necesidades y a entender el tipo de sistema de panel solar que necesitan.

Así, las familias reciben un panel solar que pagarán con un sistema de micro financiamiento que deberán cubrir durante un año, gastando lo mismo que hubieran gastado en diesel o velas. De esta forma, ILUMÉXICO lleva energía a los hogares al mismo tiempo que mejora la situación económica de la comunidad.

Si quieres conocer más sobre el trabajo de ILUMÉXICO puedes escuchar su entrevista en Disruptivo:



▶ 48

Inclúyeme.com



Inclúyeme.com es el principal portal de empleo inclusivo para personas con discapacidad en América Latina.

En nuestro continente más del 80% de las personas con discapacidad no tienen acceso a empleos debido a prejuicios y barreras que existen en la mayoría de las empresas.

Buscando resolver este problema, Inclúyeme.com creó una bolsa de trabajo donde empresas de todos los sectores pueden subir sus vacantes para que personas que tienen algún tipo de discapacidad puedan acceder a ellas.

De esta manera, se rompen las barreras y se acercan oportunidades laborales dignas a personas con toda la capacidad para cubrir las y así cambiar la vida de ellos y todos en la empresa.

Si quieres conocer más sobre Inclúyeme.com puedes escuchar la entrevista que tuvimos con su fundador Gabriel Marcolongo en Disruptivo:



Otros excelentes ejemplos de Empresas Sociales

Existen muchos otros ejemplos de emprendimiento social, podríamos escribir un libro completo solamente de casos de personas de todo el mundo que están creando grandes modelos innovadores de negocios con impacto, sin embargo, actualmente te puedo invitar a escuchar algunas de las entrevistas que hemos hecho en el podcast Disruptivo, las cuales te servirán para conocer a estos increíbles agentes de cambio.



Échale a tu casa

Es una empresa enfocada en resolver la falta de vivienda de las familias que viven en extrema pobreza. Con un modelo sustentable han construido más de 13 mil viviendas.



Fairphone

Empresa social europea que creó un celular completamente justo, al reducir su impacto ambiental, promover la minería certificada y la manufactura justa.

El Emprendedor Rarámuri

Efraín Rodelas, creó una metodología enfocada en dar herramientas a los indígenas Rarámuris para que se conviertan ellos mismos en emprendedores.



Lab4U

Crearon una serie de herramientas para los smart phone con provecho educativo. Lab4U es un proyecto cuyo fin es desarrollar el trabajo científico con medios que todos podemos obtener.



El Ecosistema de Emprendimiento Social



Para que se puedan desarrollar el emprendimiento social, existen toda una serie de organizaciones enfocadas en maximizar el potencial de los proyectos, los cuales ayudan a convertir las grandes ideas en verdaderas empresas.

El Ecosistema de Emprendimiento Social

1. Aceleradoras e incubadoras.
2. Fondos de inversión de impacto y organizaciones de financiamiento
3. Asociaciones enfocadas en la creación del ecosistema
4. Instituciones gubernamentales
5. Eventos
6. Medios de emprendimiento social
7. Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento

Existen toda una serie de actores involucrados en el emprendimiento social enfocados en apoyar a los emprendedores a desarrollar sus proyectos y llevar su impacto al mayor número de personas.

Es importante conocer a los diferentes tipos de organizaciones y el rol que juegan en la creación de empresas sociales ya que todos tienen recursos que ofrecer.

1. Aceleradoras e incubadoras

Son organizaciones enfocadas en ayudar a los emprendedores a desarrollar ideas y convertirlas en negocios sustentables, con impacto y escalables. Existen algunas que se centran en etapas tempranas y otras en etapas más maduras; cada una tiene un enfoque distinto. Algunas de las principales son:

- [Socialab](#)
- [Make Sense](#)
- [Venture Institute](#)
- [Unreasonable](#)
- [New Ventures Group](#)
- [Startup México](#)
- [Connovo](#)
- [Transfo](#)

2. Fondos de inversión de impacto y organizaciones de financiamiento

El financiamiento es clave en la creación y el escalamiento de nuevos emprendimientos. Existen instituciones dedicadas a ofrecer las herramientas financieras necesarias para la creación de negocios con valor. Algunas de ellas son:

- [Spectron Desarrollo](#)
- [Adobe Capital](#)
- [IGNIA](#)
- [SVX](#)
- [Fondeadora](#)
- [Crowdfunder](#)

3. Asociaciones enfocadas en la creación del ecosistema

Son organizaciones que apoyan la creación del ecosistema de diferentes maneras. Por ejemplo, conformando redes, organizando foros, vinculando organizaciones e incluso financiando diferentes iniciativas. Algunas son:

- [Ashoka](#)
- [Promotora Social México](#)
- [ANDE](#)
- [CO Plataforma](#)
- [Posible](#)
- [Social Valley](#)

4. Instituciones gubernamentales

El gobierno juega un papel clave en el fortalecimiento del ecosistema de impacto. Es por eso que cuenta con algunas instituciones enfocadas en el trabajo con emprendedores sociales.

Algunas son:

- [INADEM](#) (Instituto Nacional del Emprendedor)
- [SICyT](#) locales (Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología)

5. Eventos

Una excelente manera de involucrarse en este sector es asistir a los eventos en los que se discute y promueve el emprendimiento social. Algunos de los que destacan en México son:

- [Epicentro Festival](#)
- [Catapulta Fest](#)
- [Laguna Innovadora](#)
- [FLII](#) (Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto)
- [Foro Base](#)
- [FIIS](#) (Festival Internacional de Impacto Social)
- [SOCAP](#) (Social Capital Markets)
- [ELAC](#) (Encuentro Latinoamericano de Agentes de Cambio)
- [INC Mty](#)

6. Medios de emprendimiento social

Medios especializados en promover el trabajo de los emprendedores sociales y en difundir las oportunidades y herramientas que existen para nuevos emprendedores. Algunos de los más reconocidos son:

- [Disruptivo.tv](#)
- [Ventura México](#)
- [Pulso Social](#)
- [Emprende Social](#)

7. Mapeo General del Ecosistema de Emprendimiento Social.

ANDE, junto con distintas organizaciones desarrollaron una herramienta llamada **GIIMAP**, Mapeo del Sector de Inversión de Impacto, en la que puedes conocer a todos los actores del ecosistema y como interactúan entre ellos.

Es gratis entrar y te toma menos de un minuto, súmate a la red:



Herramientas para convertirte en Emprendedor Social

No necesitas ser un experto o tener una increíble idea para convertirte en emprendedor social, sólo necesitas tener ganas de cambiar la realidad de tu país.

Herramientas para convertirte en Emprendedor Social

1. Simon Sinek - “Empieza por el por que.”
2. Glosario de inversión de impacto.
3. Startupismo.
4. Innovación Social México.
5. Cursos Acumen.
6. Disruptivo.tv

Este es un gran momento para convertirte en emprendedor social, existen una gran cantidad de herramientas y recursos que sirven para llevar acabo tus ideas y apoyarte en la construcción de tu empresa social.

Próximamente estaremos publicando un libro gratuito con **100 diferentes herramientas para emprendedores sociales** que van desde convocatorias, videos, lecturas, cursos y fuentes de información.

Si quieres recibir de manera gratuita estas herramientas, sólo tienes que registrarte en:



Mientras publicamos nuestro libro, te damos algunas herramientas para que vayas comenzando:

1. Simon Sinek - “Empieza con el por que” - Como los grandes líderes inspiran acción | TEDxPugetSound



Ésta es quizá una de las mejores pláticas TED que hay para emprendedores.

2. Glosario de inversión de impacto.



Conoce el glosario más completo con todos los términos sobre emprendimiento social e inversión de impacto.

Y no, no se dice emprendedurismo.

3. Startupismo



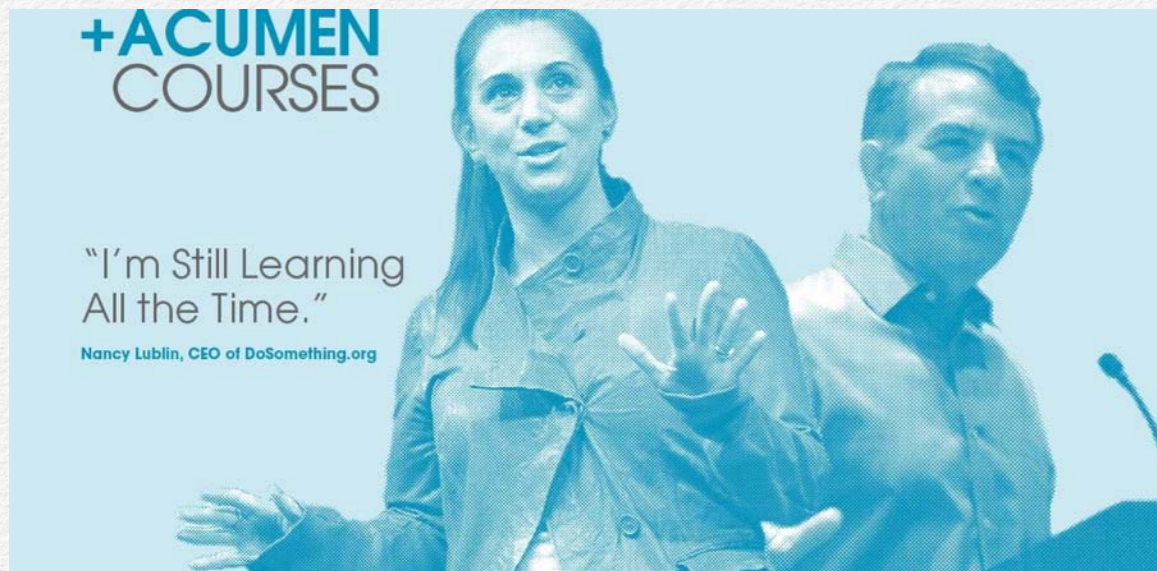
Una guía ilustrada sobre el camino del emprendedor, descárgala completamente GRATIS.

4. Innovación Social México



Aprovecha todo el tiempo que pasas en Facebook uniéndote a este grupo donde todo el tiempo se comparten contenidos de emprendimiento e innovación social.

5. Cursos Acumen.



Excelentes cursos GRATUITOS de distintos temas para emprendedores sociales impartidos por verdaderos expertos.

6. Disruptivo.tv



Y por su puesto, el sitio más completo de emprendimiento social, innovación y startups donde encontrarás podcast, video, notas, oportunidades laborales, convocatorias, agenda de eventos, y toda la info correspondiente a lo que sucede en el ecosistema emprendedor.

Sobre el autor

Sobre el autor



Estoy convencido de que podemos construir un mundo más justo para todos, y desde hace 8 años decidí que iba a enfocar mi carrera a trabajar para inspirar a otros a trabajar por los que menos tienen.

Soy promotor del emprendimiento social, estoy convencido que este modelo de trabajo tiene un increíble potencial para resolver las grandes problemáticas sociales.

Actualmente soy Director Ejecutivo de **Socialab México**, organización enfocada en detectar y apoyar

emprendedores sociales y fundé **Disruptivo.tv**, el principal sitio de información de emprendimiento de impacto en México.

Con el objetivo de inspirar a otros a generar impacto a través del emprendimiento y la innovación social, me he especializado en la creación de contenidos acerca del mundo de emprendimiento social. Soy conductor de un podcast, escribo para Soy Entrepreneur y para distintos blogs, he sido ponente en eventos como La Semana Nacional del Emprendedor, INC Monterrey y TEDx, y ahora también soy autor de mi propio libro.

A, y claro, soy un fanático de Star Wars y Batman.

¿Te interesa el emprendimiento social?

Sigamos la conversación:



¡MUCHAS GRACIAS!

La lista de personas y organizaciones a las que quiero agradecer por haber sido parte de este proyecto es enorme, son muchísimos los que han estado involucrados en mi camino dentro del ecosistema emprendedor, muchos los que me han apoyado a desarrollar Socialab México y Disruptivo, proyectos que tanto me apasionan.

Es difícil hacer una lista que incluya a todos, así que mencionaré solamente a algunos que me han acompañado, y al resto de ustedes espero entiendan que aunque no los mencione aquí, en verdad estoy muy agradecido con ustedes.

- Fo, gran culpable de que hoy exista Disruptivo.
- Moma, Dul, Maité, Marce, Isra y todos en KTBO y Blok.
- La COmunidad, ustedes saben quien son.
- Mati, Maxi, Justo, y todos los Socialabers.
- Laura, Pau, y todos en Soy Entrepreneur.
- Los Bangerangs, together we stand.
- Roy Grillo, que me ayudó a que eso les llegue.
- Cynthia que sacrificó sus últimos 15 fines de semana.
- El ejército López y el Del Cerro por que siempre están.
- Mis hermanas, mis compañeras de aventuras.
- Mis papás, a quienes les debo todo.
- Y sobre todo, a todos ustedes que escuchan los podcast, leen las notas, ven los videos, y me aguantan en las redes.

¡Sigamos la conversación!

Todavía hay mucho de que hablar en temas de emprendimiento social, inversión de impacto, innovación, startups y todo este apasionante ecosistema, así que sigamos la conversación, no dejes de seguir a Disruptivo en todas sus redes:



¡Este libro es GRATUITO, COMPÁRTELO!

El objetivo de este libro es inspirar a más personas a involucrarse al emprendimiento social para que cada vez seamos más las personas que estamos trabajando por un mejor país, por eso te invito a que lo compartas con todos tus contactos y todas tus redes. **Sólo te pido que no les envíes el archivo, si no que les mandes el link para que lo descarguen GRATIS de la página.**

COMPARTIR

¡Escríbenos!

¿Qué te pareció el libro? ¿Te quedó alguna duda? Cuéntamelo en disruptivo@blokmedia.mx

MUCHAS GRACIAS
Y QUE LA FUERZA TE ACOMPAÑE.