

EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL



Juan Del Cerro

Diseño: Regina Desentis Arce

Ilustraciones en portada e interiores: Regina Desentis Arce

Distribución mundial

Juan del Cerro / *El emprendimiento social*

Primera edición: septiembre de 2016

D.R. © 2016, Juan del Cerro

Textoflia S.C.

Av. Paseo Lomas Verdes no. 151,
col. Lomas Verdes 4a sección, C.P. 53125
Naucalpan de Juárez, Estado de México.
editorial@textoflia.mx
www.textoflia.mx

Queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, ya sea electrónico o mecánico, el tratamiento informático, el alquiler, el almacenamiento o cualquier otra forma de cesión de la obra sin la autorización previa por escrito de los titulares de los derechos reservados.

Impreso y hecho en México / Printed and made in Mexico

ÍNDICE

El contexto actualX
El emprendimiento socialX
Ni fundación, ni empresa socialmente responsableX
Paradigmas que rompen las empresas socialesX
Origen del emprendimiento socialX
Perfil del emprendedor socialX
Ejemplos de empresas socialesX
El ecosistema del emprendimiento socialX
Herramientas para convertirte en emprendedor socialX
ConclusionesX

PRÓLOGO

Este libro es una guía básica para entender el concepto de emprendimiento social y comenzar el camino de los negocios con impacto.

¿Te gustan los negocios y crees que el mundo podría estar mejor? Entonces tú puedes ser un emprendedor social. Estoy convencido de que es momento de cambiar el status quo.

A lo largo de los capítulos te explicaré este nuevo tipo de negocios que resuelven grandes problemas sociales, así como el concepto de emprendimiento social; conoceremos el surgimiento, alusiones y casos reales de emprendedores que hoy están generando gran impacto.

Este movimiento está sacudiendo al mundo y lo más importante es que tú puedes ser parte de todo, solo necesitas dar el primer paso.

Te invito a conocerlo y entenderlo para que puedas convertirte en un emprendedor social.

¡Bienvenido!

JUAN DEL CERRO

1

EL CONTEXTO
ACTUAL

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

-PABLO PICASSO.

El contexto actual

Es importante conocer las organizaciones actuales y cómo están trabajando para generar impacto positivo, por eso creo que necesitamos comprender el mundo antes de querer cambiarlo.

El emprendimiento social es un modelo de empresa relativamente nuevo. Antes de profundizar en él, necesitamos recordar las organizaciones que estaban antes que las empresas sociales.

Es un hecho, nos enfrentamos a graves problemas sociales: escasez de servicios básicos, pobreza, obesidad, desnutrición, devastación del planeta. Al mismo tiempo, personas y organizaciones trabajan para encontrar soluciones. Muchos, con la única intención de hacer el bien.

Estas organizaciones se constituyen de tres maneras:

1. Instituciones públicas

Son las creadoras de programas gubernamentales enfocadas a resolver problemas de la ciudadanía.

2. Empresas privadas

Son organizaciones que ofrecen productos y servicios. Su objetivo es generar utilidad.

3. Organizaciones sin fines de lucro (OSFL)

Este diverso grupo incluye fundaciones, *asociaciones civiles* (AC), *organizaciones no gubernamentales* (ONG) y *organizaciones de sociedad civil* (OSC). Su objetivo principal es resolver problemas sociales y se caracterizan por que no tienen fines de lucro.

Estos tres modelos existen hace años y no han sido capaces de resolver los grandes problemas sociales que existen actualmente en el mundo.

En la búsqueda de un camino para mejorar la vida de las personas surgió un nuevo tipo de organización: la empresa social. Ésta, mezcla las prácticas de las empresas tradicionales y organizaciones de la sociedad civil buscando crear nuevas soluciones a los grandes retos a los que nos enfrentamos.

El emprendimiento social

Aun con el inspirador esfuerzo de las organizaciones sin fines de lucro, el gobierno y las empresas privadas, nadie ha resuelto los problemas sociales de raíz. En los últimos años surgió un nuevo modelo que está cambiando las reglas, las dinámicas y las formas de aproximarse a los retos más difíciles de la humanidad. Cada una aporta lo suyo:

Empresas:

- Estudian el mercado para generar competitividad y llevar sus productos o servicios a un consumidor final.
- Generan utilidad con la que pueden reinvertir en su empresa y seguir creciendo.

Organizaciones sin fines de lucro:

- Su meta es el bienestar social.
- Necesitan entender a profundidad el problema para erradicarlo de fondo.

La fusión de ambos enfoques genera organismos con una visión social pero con un modelo de negocio escalable y sustentable. A estos modelos los llamamos empresas sociales.

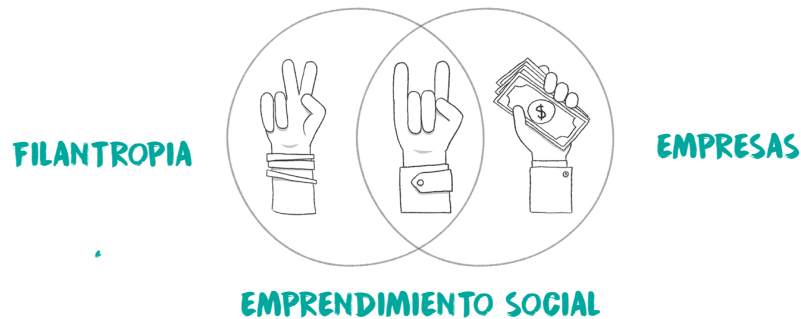
IMPACTO SOCIAL / AMBIENTAL

+

SUSTENTABILIDAD ECONÓMICA

EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

El emprendimiento social



DEFINICIONES DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Hay varias formas de definir el término. A continuación encontrarás fragmentos creados por organizaciones y personas que, con visión estratégica, han aportado para construir el concepto:

Ashoka

«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».

www.ashoka.org

Fundación Schwab

«El emprendimiento social es un acercamiento práctico, innovador y sustentable ante los problemas económicos y sociales, un acercamiento que divide sectores y disciplinas basándose en valores y procesos comunes para todos los emprendedores sociales independientemente de su enfoque, o si su organización tiene –o no– fines de lucro».

www.schwabfound.org

Grameen Creatie Lab

«A diferencia de los negocios tradicionales, una empresa social opera por el beneficio de atender necesidades sociales que permiten a las comunidades funcionar más eficientemente. 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».

www.grameencreativelab.com

David Bornstein

«Un emprendedor social es una persona que tiene una idea poderosa para provocar un cambio social positivo y, a su vez, creatividad, habilidades, determinación y empuje para transformar. 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».

www.davidbornstein.wordpress.com

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 alto impacto sistémico.*



Emprendimiento social: es el acto de iniciar un proyecto.*

* Glosario de Inversión de Impacto.



Empresa social: es la organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios que busca tener un impacto social o ambiental positivo, medible y sostenible, es decir, que genere sus propios recursos.*

TIPOS DE EMPRESAS SOCIALES

Existen diferentes tipos de empresas sociales. Algunas atienden la pobreza, la falta de vivienda o buscan soluciones para la salud de las personas en condiciones de pobreza. Otras ofrecen oportunidades para personas con discapacidad y generan productos que ayudan al medio ambiente.

Considerando su modelo para generar impacto, podemos catalogarlas en tres:

1. Empresas con productos o servicios que atienden una necesidad. Son aquellas que ofrecen un producto o servicio que satisface una carencia. Por ejemplo: infraestructura de agua potable o 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. Éstas se enfocan en mejorar los ingresos de una comunidad. Por ejemplo: una empresa que vende café gourmet y paga un precio justo a sus productores.

3. Empresas que ayudan a personas en condiciones vulnerables a convertirse en emprendedores o pequeños empresarios. Estos emprendimientos se preocupan por desarrollar habilidades para que otros puedan generar sus propias fuentes de ingresos. Por ejemplo: escuelas de artesanos que tienen salidas a mercados internacionales.

Existen empresas que mezclan dos o más objetivos. Un ejemplo sería una empresa que ofrece productos básicos a mejores precios con un modelo que permite a los dueños de las "tienditas" competir con grandes supermercados. Muchas empresas exitosas se han construido a partir de la combinación de estos modelos.

LA DELGADA LÍNEA DE LAS EMPRESAS SOCIALES

En el camino a crear una empresa social es necesario hacer una distinción. Por una parte están las empresas que se aprovechan de la vulnerabilidad de las personas para lucrar y ofrecen una opción de productos y servicios de baja calidad. A cambio, obtienen enormes beneficios económicos. Estas organizaciones, son parte del problema porque alimentan la pobreza para expandir su mercado.

Por otro lado están las empresas sociales que ven a los negocios como una herramienta para resolver problemas y mejorar la calidad de vida de sus clientes. Para éstas, la utilidad es un beneficio secundario e incluso una herramienta para ampliar su zona de influencia.

LA DELGADA LÍNEA

VER A LOS GRUPOS
VULNERABLES COMO
UNA OPORTUNIDAD
PARA GENERAR
RIQUEZA

VER LOS NEGOCIOS
COMO HERRAMIENTA
PARA RESOLVER
PROBLEMÁTICAS
SOCIALES

MARCO LEGAL DE LAS EMPRESAS SOCIALES

Al hablar de emprendimiento social, una de las dudas más comunes es cómo están constituidas en el marco jurídico o administrativo. Los términos administrativos que se detallados a continuación son específicos del marco regulatorio mexicano pero estos principios aplican a casi cualquier país.

Hoy no existe una razón social o estructura legal específica que diferencie a las empresas sociales de las tradicionales. Las que tienen una vocación mercantil pueden revestir la forma de S.A. de C.V., S.R.L., S.A.P.I., entre otras. Las organizaciones sin fines de lucro, en cambio, se constituyen como A.C. (Asociación Civil) o como I.A.P. (Institución de Asistencia Privada).

Las empresas sociales se constituyen con una razón social comercial como la de cualquier empresa, aunque es común que las empresas sociales se constituyan como S.A.P.I. (Sociedad Anónima Promotora de Inversión) porque les permite recibir inversión externa. En el ecosistema del emprendimiento social, personas y fondos invierten a cambio de un porcentaje de la empresa.

Actualmente son pocos los países donde se ha creado una figura legal específica para las empresas sociales. Un ejemplo es el de Reino Unido donde este modelo se constituye como Empresa de Interés Comunitario (Community Interest Company o CIC).

Para conocer más sobre la estructura legal de una Empresa de Interés Comunitario (Community Interest Company o CIC): <https://www.gov.uk/government/organisations/office-of-the-regulator-of-community-interest-companies>

EMPRESAS B

A raíz de la falta de una estructura legal se creó en Estados Unidos una certificación para distinguir a las empresas sociales que sí están generando una diferencia en el planeta. Son conocidas como “Empresas B” y la distinción es otorgada por la organización del mismo nombre. Cualquier empresa social puede aplicar y, si cumple con los requisitos necesarios –como privilegiar el impacto antes que la utilidad– puede obtener el certificado.

Conoce más sobre Sistema B y su certificación:

<http://www.sistemab.org>

Escucha la entrevista que del podcast Disruptivo con Juan Pablo Larenas, director ejecutivo de Sistema B internacional: <http://disruptivo.tv/sistemab>

3

NI FUNDACIÓN,
NI EMPRESA
SOCIALMENTE RESPONSABLE

NO PODEMOS
RESOLVER UN
PROBLEMA CON LA
MISMA FORMA DE
PENSAR QUE CON LA
QUE LO CREAMOS.

-ALBERT EINSTEIN.

Ni fundación, ni empresa socialmente responsable

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

En este capítulo profundizaremos en:

1. Diferencia entre filantropía y empresa social.

- Los límites de las organizaciones sin fines de lucro.
- El emprendimiento rompe las barreras de la filantropía.

2. Diferencia entre empresa socialmente responsable y empresa social.

Podría parecer poco importante hacer una distinción de las empresas sociales, no obstante, este modelo de trabajo propone cambios de paradigmas: plantea una forma de entender la estructura que ha regido el trabajo de las empresas y las fundaciones durante años.

Estos paradigmas son los que han limitado el impacto de las empresas sociales. Es por eso que al proponer una nueva metodología, el emprendimiento social se convertirá en un actor relevante para la incubación y realización de soluciones.

DIFERENCIA ENTRE FILANTROPÍA Y EMPRESA SOCIAL

Las empresas sociales toman algunas características de las organizaciones de la sociedad civil. Por eso es importante entender que las organizaciones filantrópicas no son empresas sociales.

Las organizaciones filantrópicas no tienen fines de lucro y en su mayoría dependen del apoyo de externos:

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

Las anteriores son fuentes de ingreso comunes para las organizaciones filantrópicas pero éstas pueden distinguirse por sus modelos de operación y administración. A veces, sus ingresos no están directamente relacionados con su trabajo sino que dependen de terceros para financiarse. Fundación Teletón, por ejemplo, no cobra a los pacientes en los centros CRIT: necesita donativos. Este modelo no tiene nada de malo, sin embargo, depender de donativos ha puesto 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.

Según Pallotta, históricamente hemos operado bajo el paradigma de que "las personas que hacen el bien deberían hacerlo simplemente por buena voluntad sin buscar beneficio propio". Para el autor, ésto ha construido barreras para el trabajo caritativo.

Pallotta destaca 5 puntos que hoy limitan el trabajo de las organizaciones filantrópicas:

1. La compensación del talento



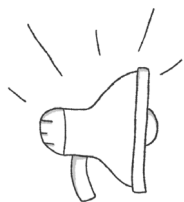
Administrativamente, las organizaciones filantrópicas tienen complicaciones para pagar buenos sueldos. Algunos donantes se rehúsan a que parte de sus donativos sean destinados a salarios. Esto provoca que la mayoría de las organizaciones filantrópicas no puedan contratar el talento que necesitan. Las consecuencias son funestas:

- Las pone en desventaja con otras fundaciones para encontrar talento.*
- Obligan a quienes tienen vocación filantrópica a aceptar salarios que no satisfacen sus necesidades económicas.*

Este inconveniente causa gran daño. Por un lado, se le paga una gran suma al director de mercadotecnia de una empresa de refrescos para que genere sofisticadas estrategias de venta, pero nadie está dispuesto a pagar un sueldo competitivo a una persona interesada en dirigir una fundación que busca atajar el problema de obesidad infantil.

Los mayores talentos difícilmente trabajan en el sector lantrópico y terminan dirigiendo bancos o corporativos. Abandonan alejándose de la posibilidades de solucionar cuestiones sociales.

2. Limitaciones para 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 usa sus recursos en una campaña para conseguir donantes, podría multiplicar esos 30 mil pesos por 5 o 10 y construir más.

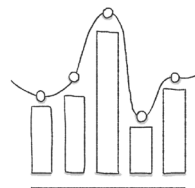
Es una ecuación lógica, pero está mal visto que las organizaciones lantrópicas inviertan en estos esfuerzos. El problema: tenemos una visión cortoplacista.

3. No pueden tomarse riesgos



Las fundaciones no pueden invertir en iniciativas de nanciamiento porque corren el riesgo de no tener buenos resultados. Los donantes podrían verlo como una dilapidación de fondos. En el sector de emprendimiento hemos aprendido que el fracaso es parte natural del desarrollo de nuevos modelos. Limitar el fracaso es limitar las posibilidades de éxito.

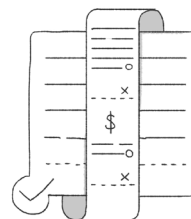
4. Prisa por obtener resultados



Dan explica que Amazon tardó más de seis años en obtener los primeros resultados para sus inversionistas. ¿Qué dirían los donantes a una fundación que pretende desarrollar o innovar con un modelo que tardaría seis años en tener resultados?

Las organizaciones están bajo presión constante pues necesitan demostrar casi inmediatamente el resultado de sus recursos. Se les niega la oportunidad de probar métodos nuevos.

5. No generar utilidad



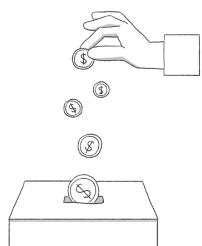
La condición de no generar utilidad los vuelve vulnerables. El donativo se convierte en la única fuente de ingresos. Casi siempre se trata de dinero "extra" de una empresa o persona. Normalmente no es mucho y, en el contexto de fundaciones de empresas grandes, son los primeros presupuestos en ser recortados cuando a la compañía pasa por una crisis o quiere aumentar sus utilidades.

En cambio, cuando una empresa genera utilidad tiene acceso a más capital porque reporta un retorno.

Estos puntos deberían hacernos conscientes respecto a la filantropía e incluso promover el cambio a las reglas que se aplican a fundaciones y organizaciones de la sociedad civil.

* "La forma en la que pensamos acerca de la caridad está completamente mal":
<http://disruptivo.tv/danpallota>

EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL ROMPE LAS BARRERAS DE LA FILANTROPIA



El emprendimiento social, a diferencia de las organizaciones filantrópicas, está construido con un modelo que no se enfrenta a estas limitaciones sino que busca, al mismo tiempo, impacto y utilidad.

Esto le permite emplear sus recursos financieros y crear estrategias.

Por ejemplo, son capaces de contratar a los mejores profesionistas, invertir en su crecimiento, utilizar el tiempo necesario para dar resultados y tomar riesgos para explorar mejores soluciones a los 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 llevar a cabo su trabajo, sino que buscan ingresos mediante la venta de un producto o servicio que puede ser sustentable y generar utilidad que se reparta entre los fundadores y accionistas.

DIFERENCIA ENTRE EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE Y EMPRESA SOCIAL

Una empresa tradicional, cuyo objetivo es maximizar las utilidades, ajustará todas sus actividades respecto al impacto sobre la utilidad. Esto puede impactar negativamente en el medio ambiente, en sus trabajadores, en la comunidad donde desempeñan sus actividades e incluso, en la salud y bienestar de sus clientes.

Las empresas sociales tienen modelos comerciales como el de cualquier empresa tradicional en el que venden productos o servicios y obtienen un beneficio económico.

Utilizan la mercadotecnia, las finanzas, el talento, la innovación y la tecnología para llegar a mayor cantidad de consumidores.

Las empresas sociales y las tradicionales difieren en un punto clave: las primeras buscan generar impacto social a cambio de sacrificar sus utilidades, mientras que las segundas se enfocan en maximizar toda ganancia. Esta diferencia de mirará sus actividades, cultura, identidad y decisiones.



EMPRESAS SOCIALMENTE RESPONSABLES

Decir que las empresas tradicionales tienen modelos que se ajustan a su utilidad no implica que sean inmorales. Aunque estimulan avances tecnológicos, no están resolviendo problemas sociales.

Algunas, incluso, tienen un compromiso con la sociedad. Aunque han desarrollado estrategias y programas que las han llevado a convertirse en empresas socialmente responsables, no las convierte en una empresa social.

Estos dos puntos clave nos ayudarán a entender la diferencia:

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

Es una estrategia secundaria a su modelo de negocio. Por ejemplo:

Ni fundación, ni empresa socialmente responsable

una empresa se dedica a la venta de teléfonos celulares de lujo; su objetivo principal es tener el mayor número de compradores y su mercado son personas con alto poder adquisitivo.

La empresa utiliza parte de sus ganancias en apoyar fundaciones que cuiden especies en peligro de extinción en el país que opera – generando impacto positivo–, sin embargo, no es su actividad principal sino una estrategia aparte.

De hecho, el dinero que invierte en proyectos de responsabilidad social se libera una vez cumplidos los objetivos de la empresa. Es decir, si hay una crisis económica o las ventas del año van mal, suspenden sus donativos a cambio de mantener sus utilidades.

2. La responsabilidad social no es la razón de creación de la empresa.

Hay diversas motivaciones para la creación de estrategias de responsabilidad social.

Las razones buenas:

Los dueños han sido exitosos y ahora están interesados en devolver algo a la sociedad.

La empresa tiene un verdadero compromiso con el país y la comunidad donde se desarrolla.

Los empleados son proactivos y exigen a la empresa el cumplimiento de actividades positivas.

Las razones no tan buenas:

Los clientes son conscientes y, si la empresa no emprende responsabilidad social, sus ventas bajan.

La empresa necesita deducir impuestos, por lo que un donativo es un medio ideal.

La empresa necesita limpiar su imagen, pues ha generado impacto negativo con sus actividades.

Ser socialmente responsable es importante y habla de nuestra sensibilidad. Es algo que como consumidores debemos exigir a toda empresa que nos venda productos y servicios.

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

4

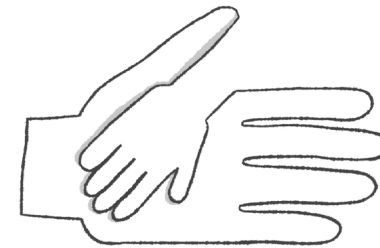
PARADIGMAS QUE ROMPEN LAS EMPRESAS SOCIALES

Paradigmas que rompen las empresas sociales

Este modelo está generando cambios en la forma de entender el impacto y los negocios. También en cómo entendemos la relación entre ambos.

Las empresas sociales están generando un cambio en la forma que se ejecuta el trabajo social. Estos reajustes plantean una nueva metodología y tiene como resultado la ruptura de de estructuras que, hasta ahora, de nieron el trabajo de las organizaciones sociales.

Algunos de los paradigmas importantes son:



1. Las personas en condiciones vulnerables no son víctimas.

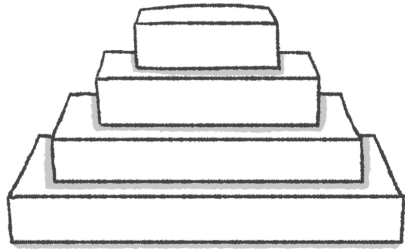
Debemos dejar de ver a las personas en condiciones vulnerables como víctimas y, en cambio, considerarlas potenciales consumidores y emprendedores. Cambiar esta lógica genera una revolución del pensamiento.

Con este esquema no se ve a las personas como víctimas que necesitan la caridad de otros, sino como seres humanos con el potencial de resolver sus problemas por medio de trabajo y decisiones. No se apela a la caridad o piedad de otro benefactor, sino que se les propone, se les convence y, en este proceso, desarrollan sus capacidades.

Considerar a las personas en condiciones vulnerables como víctimas es restarles dignidad. Es preciso eliminar esta connotación negativa porque solo así podremos crear, de raíz, soluciones.

Paradigmas que rompen las empresas sociales

Los emprendimientos sociales parten de la misma lógica: todos tienen las mismas capacidades y, con las herramientas correctas, pueden ser sus propios agentes de cambio. Esta idea nos concibe en igualdad de condiciones. Por primera vez, los individuos en situaciones de vulnerabilidad serán entendidos como otro agente del mercado. Así, las empresas diseñarán productos y servicios adecuados para este sector que también está buscando mejorar su calidad de vida.



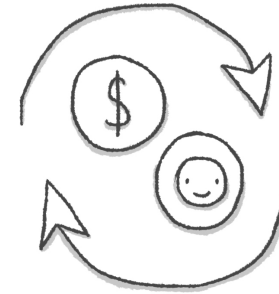
2. No se justifica invertir en la base de la pirámide.

No podemos conservar la idea de que los productos para las personas en condiciones vulnerables deben ser baratos porque los márgenes bajos no justifican la inversión.

En los reportes del Banco Interamericano de Desarrollo sobre estas empresas, se presentaron datos que demuestran que las personas en la base de la pirámide buscan, como en cualquier otro sector, valor en los productos que consumen. Esto indica su disposición a comprar productos más costosos.

Consideremos que solo en América Latina existen 500 millones de personas que viven en condiciones vulnerables; esto debería ser suficiente para dejarnos claro el potencial para desarrollar soluciones a problemas sociales.

Reportes del Banco Interamericano de Desarrollo sobre los negocios en la Base de la Pirámide: <http://disruptivo.tv/forobase>



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 porque una de sus principales características es que tienen fines de lucro como cualquier empresa: producen utilidades para sus fundadores e inversionistas.

Originalmente, cuando se presentó el concepto de empresa social, se planteó que todas las utilidades debían reinvertirse en la misma 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.

Inversión de impacto es el movimiento de capital para la creación y apoyo al crecimiento de empresas sociales. Esto abre la puerta a que más capital esté disponible e interesado en apoyar a estas empresas para desarrollar sus modelos de impacto ayudándolas a crecer.

Para conocer más sobre "inversión de impacto":
<http://disruptivo.tv/inversiondeimpacto>

5

ORIGEN DEL
EMPRESARIADO
SOCIAL

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

-MUHAMMAD YUNUS.

Origen del emprendimiento social

Desde la creación de las empresas siempre han existido aquellas enfocadas en la generación de impacto social aunque el concepto de emprendimiento social que conocemos ahora es bastante nuevo. A lo largo de la historia, personas y organizaciones se han familiarizado con las características del emprendimiento social, término que empezó a usarse formalmente en la década de 1970.

Uno de los fundadores del emprendimiento social es Muhammad Yunus. En los 70 creó en Bangladesh el Banco Grameen, la primera empresa de micro nanzas que ofertó pequeños créditos a personas en condiciones de pobreza extrema con la condición de que usaran el dinero para generar sus propias fuentes de ingreso.

Desde la creación del Banco Grameen, Yunus ha creado múltiples empresas sociales, algunas en colaboración con empresas tradicionales como Danone. Ha apoyado la creación de proyectos en todo el mundo. Al trabajo de Yunus se sumó Bill Drayton, quien decidió dedicar su vida a encontrar y apoyar a los emprendedores sociales del mundo. Para lograrlo, creó Ashoka, la red más grande de emprendedores sociales.

«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. En todos ellos generan las herramientas necesarias para que las personas se conviertan en agentes de cambio.

El trabajo de Drayton y Yunus –así como el de otros promotores del emprendimiento social y de organizaciones convencidas su potencial–, logró que el modelo se convirtiera en una potencia a nivel mundial.

Se menciona a Muhammad Yunnus, quien ha publicado varios libros que puedes encontrar en: <http://disruptivo.tv/yunus>

Escucha la entrevista que del podcast Disruptivo con Juan Pablo Larenas, director ejecutivo de Sistema B internacional: <http://disruptivo.tv/ashkoa>

**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.

6

**PERFIL DEL
EMPRENDEDOR**

Perfil del emprendedor social

Detrás de cada emprendimiento social hay una persona con asombrosas ideas y una vasta motivación por cambiar la realidad de su comunidad y su planeta. La persona más importante en la creación de una empresa social es el emprendedor que decide desarrollar su idea y convertirla en un proyecto que resuelva un problema.

Del emprendedor depende que la empresa genere un producto o servicio que solucione y que en el largo plazo mantenga el cambio social como su misión y prioridad. Los emprendedores tienen perfiles muy distintos, no importan sus estudios profesionales o su experiencia laboral. Un emprendedor social viene de cualquier parte.

Características clave de los emprendedores:

- **Alto compromiso social:** posee una aguda sensibilidad por los problemas que afectan a otros y su principal motivación es originar un cambio positivo en su comunidad.
- **Visión de negocios:** entiende el potencial de atender problemas sociales con visión de negocios. Aprovecha sus recursos y obtiene el mayor beneficio posible para todas las partes.
- **Innovador:** siempre encuentra maneras de resolver un problema. Utiliza la tecnología a su favor y crea soluciones accesibles para quien las necesite.

7

EJEMPLOS DE
EMPRESAS SOCIALES

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

-BILL DRAYTON.

Ejemplos de empresas sociales

La mejor manera de entender el emprendimiento social es conocer los casos más exitosos. En los últimos años he conocido emprendedores con historias inspiradoras y modelos innovadores.

A continuación, están algunas historias que nos ayudan a entender cómo funcionan las empresas sociales.



MY COFFEE BOX

Enfocada en mejorar la situación económica de los productores de café en Chiapas. Actualmente, los productores pequeños son los más afectados. La razón es que venden su producto a un precio muy bajo y los intermediarios de la cadena son quienes se quedan con todos los ingresos. Esto ocasiona que los productores vivan en perpetua pobreza.

El modelo de trabajo de My Coffee Box ayuda a los productores a organizarse y a entender la cadena de valor. En el sitio mycoffeebox.com el café se vende por medio de una suscripción y se eliminan intermediarios.

De esta manera los productores mejoran sus ingresos y aumentan su calidad de vida y la economía local. Los clientes reciben un producto orgánico con los más altos estándares internacionales.

Conoce más sobre My Coffee Box en:
<http://disruptivo.tv/mycoffeebox/>



INCLUYEME.COM

Principal portal de empleo inclusivo para personas con discapacidad motriz en América Latina. En nuestro continente más del 80% de las personas con discapacidad no tienen acceso a empleos debido, principalmente, a prejuicios sobre su habilidad productiva.

Buscando resolver este problema, includyeme.com creó una bolsa de trabajo donde organizaciones de todos los sectores suben sus vacantes. De esta manera se acercan oportunidades laborales dignas a personas con toda la capacidad para aprovecharlas.

Includyeme.com ha ayudado a conseguir empleo a cientos de personas con discapacidad.

Conoce más sobre Includyeme en:
<http://disruptivo.tv/includyeme/>

Ejemplos de empresas sociales



ILUMÉXICO

Está orientada a llevar luz eléctrica a más de 3 millones de mexicanos que no tienen acceso a ella. En su modelo de negocio comunitario venden paneles solares a familias que no tienen acceso a electricidad en su vivienda. En la comunidad se instala un “ILUCentro” en el que los mismos integrantes se convierten en ingenieros comunitarios que explican las necesidades de la región y el tipo de panel solar que necesitan.

El resultado: las familias reciben un panel solar que pagarán con un microfinanciamiento a un año, gastando lo mismo que en diesel o velas. ILUMÉXICO lleva energía a los hogares y mejora la economía de la comunidad.

Conoce más sobre Ilumécico en:
<http://disruptivo.tv/incluyeme/>

OTROS EXCELENTES EJEMPLOS DE EMPRESAS SOCIALES



ÉCHALE A TU CASA

Enfocada en resolver la falta de vivienda para familias en extrema pobreza. Ellos han creado un modelo de financiamiento que permite a estos grupos, organizarse y adquirir las herramientas para construir su propia casa. Con un modelo sustentable han construido más de 180 mil viviendas.

Conoce más sobre Échale a tu casa en:
<http://disruptivo.tv/echaleatucasa/>

FAIRPHONE

FAIRPHONE

Creó un celular honesto: reduce su impacto ambiental, promueve la minería certificada y la manufactura justa. Actualmente, la producción masiva de celulares genera numerosas preocupaciones. Por ejemplo: explotación de mineros en África, las malas condiciones laborales que viven quienes manufacturan los teléfonos, etcétera. Al combatir todo esto, Fairphone creó un teléfono hecho de materiales certificados de minería justa, creó plantas de manufactura en donde los empleados deciden sus condiciones de trabajo –incluso son dueños de las fábricas–, y tiene un sistema de piezas reemplazables. Esto significa que no necesitas tirar el teléfono para obtener un nuevo modelo: puede actualizarse y de esta manera se reduce el desperdicio.

Ejemplos de empresas sociales

Conoce más sobre Fairphone a tu casa en:

<http://disruptivo.tv/fairphone/>

<laboratoria>

LABORATORIA

Esta empresa puso reflectores sobre dos problemas en América Latina: Millones de mujeres en condiciones vulnerables no tienen oportunidades laborales y existe una demanda no satisfecha de personal capacitado en el sector de tecnología (programación y desarrollo web). Laboratoria creó un programa de formación que enseña a mujeres a programar y, una vez que han adquirido las habilidades, se les apoya a conseguir empleo. Así ayudan a cumplir la demanda de las empresas y también ofrecen primeras oportunidades de empleo formal.

Conoce más sobre Includeme en:

<http://disruptivo.tv/laboratoria/>

Conoce más casos de emprendedores. Encuéntralos en Disruptivo.tv, escucha las entrevistas del podcast: *<http://disruptivo.tv/podcast/>*

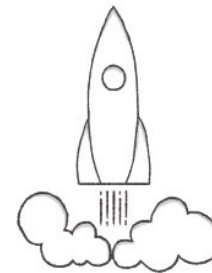
8

EL ECOSISTEMA DE EMPRESARIADO SOCIAL

El ecosistema de emprendimiento social

Todas las organizaciones tienen recursos que deberían ofrecer con la finalidad de potenciar el impacto de las empresas sociales emergentes. Conocer el rol de cada una es elemental para aprovechar de manera óptima los recursos y oportunidades que brindan.

Para que pueda desarrollarse el emprendimiento social fueron creadas una serie de organizaciones enfocadas a maximizar el potencial de los proyectos. Ayudan a convertir las ideas sobresalientes en verdaderas empresas. A continuación se mencionan algunas:



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 existen otras en avanzadas; cada una tiene un enfoque distinto. Estas son las principales:

- Socialab
- Make Sense
- Venture Institute
- Unreasonable
- New Ventures Group
- Startup México
- Connovo
- Transfo
- Mass Challenge



2. Aceleradoras e incubadoras

El financiamiento es clave en la creación y el escalamiento de nuevos emprendimientos. Existen instituciones dedicadas a ofrecer herramientas económicas para el desarrollo de negocios con alto valor. Algunas son:

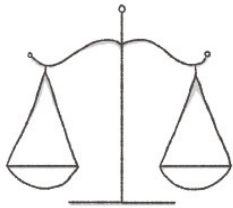
- Spectron Desarrollo
- Adobe Capital
- IGNIA
- SVX
- Fondeadora
- Crowdfunder



3. Asociaciones enfocadas en la creación del ecosistema

Son organizaciones que promueven el diseño del universo emprendedor. Conforman redes, organizan foros, vinculan organizaciones y financian un amplio espectro de iniciativas. Algunas son:

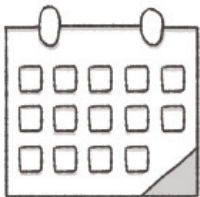
- Ashkoa
- Promotora Social México
- ANDE
- CO_Plataforma
- Posible
- Social Valley



4. Instituciones gubernamentales

Son organizaciones que promueven el diseño del universo emprendedor. Conforman redes, organizan foros, vinculan organizaciones y financian un amplio espectro de iniciativas. Algunas son:

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



5. Eventos

En México se organizan eventos que convocan al público interesado. Las ponencias y encuentros fomentan el crecimiento de este enfoque. Los principales son:

- Epicentro Festival
- Catapulta Fest
- Laguna Innovadora
- Foro Base

- FLII (Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto)
- FIIS (Festival Internacional de Impacto Social)
- SOCAP (Social Capital Markets)
- ELAC (Encuentro Latinoamericano de Agentes de Cambio)
- INC Mty



6. Medios de emprendimiento social

Canales de comunicación especializados en promover el trabajo de los emprendedores sociales: difunden oportunidades y herramientas que existen en el campo. Algunos de los más reconocidos son:

- Disruptivo.tv
- Pulso Social
- Emprende Social



7. Mapeo general del ecosistema de emprendimiento social

ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs), junto a distintas organizaciones, desarrollaron una herramienta llamada GIIMAP (Mapeo del Sector de Inversión de Impacto) en donde puedes conocer a todos los actores del ecosistema y su interacción.

Es gratis entrar y te toma menos de un minuto, súmate a la red:
<http://en.giimap.org/>

8. Directorio del ecosistema emprendedor



En Disruptivo.tv creamos el directorio más completo del ecosistema emprendedor en México, en él puedes encontrar todas las herramientas y servicios necesarios para desarrollar tu negocio.

Es gratuito, lo encuentras en:

<http://disruptivo.tv/directorioemprendedor>

Este modelo está generando cambios en la forma de entender el impacto y los negocios. También en cómo entendemos la relación entre ambos.

Las empresas sociales están generando un cambio en la forma que se ejecuta el trabajo social. Estos reajustes plantean una nueva metodología y tiene como resultado la ruptura de de estructuras que, hasta ahora, de nieron el trabajo de las organizaciones sociales.

Algunos de los paradigmas importantes son:

1. Las personas en condiciones vulnerables no son víctimas.

Debemos dejar de ver a las personas en condiciones vulnerables como víctimas y, en cambio, considerarlas potenciales consumidores y emprendedores. Cambiar esta lógica genera una revolución del pensamiento.

Con este esquema no se ve a las personas como víctimas que necesitan la caridad de otros, sino como seres humanos con el potencial de resolver sus problemas por medio de trabajo y decisiones. No se apela a la caridad o piedad de otro benefactor, sino que se les propone, se les convence y, en este proceso, desarrollan sus capacidades.

Considerar a las personas en condiciones vulnerables como víctimas es restarles dignidad. Es preciso eliminar esta connotación negativa porque solo así podremos crear, de raíz, soluciones.

9

HERRAMIENTAS PARA CONVERTIRTE EN EMPRENDEDOR SOCIAL

Ejemplos de empresas sociales

Todo comienza con las ganas de cambiar el rumbo, de mejorar nuestro entorno y, por ende, transformar la sociedad para generar un impacto positivo en el país. No necesitas ser experto, solo poseer un espíritu con una alta dosis de voluntad.

En Disruptivo.tv creamos el directorio emprendedor donde puedes encontrar una serie de servicios y herramientas que te serán de ayuda en el camino.

A continuación, seis guías clave para dominar el mundo emprendedor:

1. Simon Sinek - “Empieza con el porqué” - Cómo los grandes líderes inspiran acción | TEDx

Esta es quizá una de las mejores pláticas TED que existen para emprendedores. En ella Sinek nos explica por qué los grandes líderes no debemos empezar cuestionando lo que queremos hacer, sino descubriendo por qué queremos hacerlo.

Encuentra la charla de Simon Sinek en:
<http://disruptivo.tv/simonsinek/>

2. Glosario de inversión de impacto - En este campo encontrarás términos nuevos y algunas palabras que quizá no entiendas. Para eso consulta el glosario con todos los tecnicismos del emprendimiento social.

Encuentra el glosario en:
<https://glosarioinversionimpacto.wordpress.com/>

3. Startupismo - Fric Martínez es un emprendedor en serie. Después de años de experiencia, decidió crear una divertida guía ilustrada sobre el camino del emprendedor. Esta es una forma diferente y entretenida de conocer los pasos necesarios para empezar un negocio.

Descarga gratis los pasos para empezar un negocio:
<http://www.startupismo.com/>

4. Innovación Social México - “Aprovecha todo el tiempo que pasas en Facebook uniéndote a este grupo donde se comparten contenidos de emprendimiento e innovación social. Es una gran forma de conocer a otras personas que están trabajando en el ecosistema.

Súmame al grupo de Facebook en:
<https://www.facebook.com/groups/innovacionsocial/>

5. Posible+ - Posible es uno de los programas de emprendimiento más grandes en México. Genera herramientas que pueden ser útiles para los que buscan ser emprendedores. Una de esas herramientas es Posible+, una plataforma de cursos gratuitos impartidos por expertos sobre distintos temas para emprendedores sociales.

Encuentra todos los cursos:
<http://posibleplus.mx>

6. Disruptivo.tv - Por supuesto, el sitio más completo de emprendimiento social, innovación y startups donde encontrarás podcast, video, notas, oportunidades laborales, convocatorias, agenda de eventos e información sobre el ecosistema emprendedor.

Entra a Disruptivo.tv:
<http://disruptivo.tv/>

10

CONCLUSIONES

Conclusiones

El mundo de hoy necesita que hagamos las cosas de manera distinta. A cada uno corresponde encontrar su camino.

Uno de estos caminos es el emprendimiento social, una forma diferente de ver y entender los negocios. Si está bien aplicada se convertirá en una importante herramienta de cambio.

El emprendimiento social es una oportunidad doble con la que contamos las generaciones actuales: podemos resolver los problemas que están impactando al mundo y, al mismo tiempo, crear negocios exitosos. Es nuestra decisión tomarlo o dejarlo.

Hoy en día existen todas las herramientas para convertirnos en verdaderos agentes de cambio, lo único que necesitamos es tomar la decisión.

Espero que este libro te haya servido como un primer paso en el camino para convertirte en emprendedor social. El siguiente te toca a ti.

**¡CONSTRUYAMOS JUNTOS
EL PLANETA QUE QUEREMOS!**

REDES SOCIALES

Todavía hay mucho sobre temas de emprendimiento social, inversión de impacto, innovación, startups y todo este apasionante ecosistema, así que sigamos la conversación. Si quieres escribirme, puedes hacerlo a hola@disruptivo.tv



facebook.com/delcerrojuan



[@delcerrojuan](https://twitter.com/delcerrojuan)



linkedin.com/in/juandelcerro



plus.google.com/u/0/+JuanDelCerro



instagram.com/delcerrojuan



youtube.com/user/juanfodelcerro

SOBRE JUAN DEL CERRO

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

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

Actualmente soy director ejecutivo de Socialab México, organización enfocada a detectar y apoyar emprendedores sociales. Fundé Disruptivo.tv, el principal sitio de información de emprendimiento de impacto en México. También participo como miembro del Consejo Asesor del Global Entrepreneurship México y soy socio fundador de la Sociedad de Emprendedores de México (ASEM).

Escribo para Entrepreneur.com –y otros blogs–, soy conductor de un podcast (top 10 de negocios en español en iTunes), conferencista profesional a nivel internacional con participación en eventos como La Semana Nacional del Emprendedor, Campus Party e INCMty en México, Campus Link en EEUU y DLD en Israel.

He dado dos charlas TEDx las cuales te invito a que veas:

- **El peor emprendedor del mundo:**
<http://disruptivo.tv/elpeoremprendedordelmundo>
- **Innovación con causa:**
<http://disruptivo.tv/innovacionconcausa>

Si quieres conocer más sobre mi trabajo y contactarme para una conferencia o plática, encuentra todo en mi sitio:
juandelcerro.com

Ahora, también, soy autor de mi propio libro.

Ah, claro: soy un fanático de Star Wars y Batman.

¡MUCHAS GRACIAS!

AGRADECIMIENTOS

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

Es difícil hacer una lista que incluya a todos con quienes estoy agradecido, así que mencionaré algunos:

Mis papás, a quienes les debo todo. Cynthia, que sacrificó sus últimos 15 fines de semana. Mis hermanas, mis compañeras de aventuras. La Comunidad, ustedes saben quiénes son. Mati, Maxi, Justo, y todos los Socialabers. Laura, Martha, Pau, Andre y todos en Entrepreneur.com. Los Bangerangs, together we stand. El ejército López y el Del Cerro porque siempre están. Y sobre todo a ustedes que escuchan los podcast, leen las notas, ven los videos y me aguantan en las redes.

En serio, gracias. Que la Fuerza te acompañe.