

## Guía de viaje para el emprendedor social. Mapeo de recursos para el emprendimiento social

Manuel Gutiérrez Pascual

### Resumen

El siguiente artículo es un paseo por diferentes recursos, sitios, lugares. Sitios inspiradores para empezar o continuar en el mundo del emprendimiento social. En un mundo interconectado, virtual y físico debemos aprovechar las sinergias que nos ofrece un mundo lleno de herramientas para iniciar o impulsar nuestros sueños emprendedores y generar impacto social. Desde el ámbito privado y público hay multitud de recursos, herramientas que nos pueden ayudar a situarnos en este mundo rápido y cambiante del emprendimiento y la innovación social. ¿Iniciamos el viaje?

### Palabras Clave

Sitios Web, emprendimiento social, innovación social, redes sociales. Co-trabajo.

### Abstract

The following article is a walk along different resources, sites, places.. Inspiring Sites to start or to continue in the world of the social emprendimiento. In an interconnected, virtual and physical world we must take advantage of the synergies that a world full of tools offers us to initiate or to stimulate our enterprising dreams and to generate social impact. From the private and public area there is multitude of resources, tools that it can help us place in this rapid and changeable world of the emprendimiento and the social innovation. Do we initiate the trip?

### Keywords

Web sites, Social Entrepreneurship, social innovation, Social networks. Co-working.

**Manuel Gutiérrez Pascual**

Trabajador social con experiencia en emprendimiento e innovación

[@manuelgpascual](#)

[mgutierrez@cgtrabajosocial.es](mailto:mgutierrez@cgtrabajosocial.es)



## 1. Introducción: ¿Por dónde empezamos?

En el presente artículo presentamos algunos recursos que pueden ser útiles para un emprendedor social del mundo de trabajo social. Algunos recursos son específicos dentro del campo de la innovación social, otros son genéricos para emprender. Lógicamente no están todos los recursos que deberían estar, ya que en estos últimos cinco años ha habido una explosión de recursos físicos y virtuales en este entorno. Hemos citado aquellos que tienen especial relevancia para trabajadores sociales que deseen emprender y de los que hemos recibido valoraciones positivas al respecto. En este mapeo de recursos os presentamos una muestra representativa de sitios a visitar, indicando que hay muchos otros que pueden ser igual de útiles o mejores.

### 1.1.- Antes de empezar el viaje unas recomendaciones: Como surgen la ideas

Para emprender socialmente debemos tener una idea de proyecto que impacte socialmente y sea autosustentable. ¿De dónde pueden venir las ideas?:

**1. “Tu ocio pasa a ser un emprendimiento social”.** Esta puede ser una fuente de inspiración de tu actividad emprendedora. Tendrás para ello que observarte a ti mismo. Mira qué es lo que te apasiona y trata que ello se convierta en tu forma o modo de vida laboral. No hay ideas malas o buenas, hay ideas que nacen desde el desafecto o el desinterés y es entonces cuando no te sientes verdaderamente atraído por la misma.

**2. Observa las necesidades sociales que hay en tu entorno.** A partir de las nece-

sidades sociales que observamos a nuestro alrededor podemos contribuir a producir soluciones que satisfagan dichas necesidades. Las necesidades son aquéllas aún no satisfechas por el mercado/el Estado (recordemos que no siempre deben ser nuevos productos/servicios, también pueden ser formas nuevas de utilizar los productos/servicios existentes); hay que estar atentos a **las tendencias/cambios sociales** que se producen a nuestro alrededor, por ejemplo la incorporación de la mujer al mercado laboral ha supuesto el nacimiento de un gran número de servicios de conciliación de la vida laboral y familiar.

**3. Piensa si tienes alguna experiencia laboral que te haya atraído, por la que sientas pasión.** Muchos emprendedores convierten su iniciativa emprendedora partiendo de una experiencia laboral previa. Así bastantes servicios personales (como servicios de consultoría en proyectos sociales) tienen su origen en la conversión de la actividad procedente de un trabajo anterior. Esto tiene dos ventajas claras:

- Conoces el tipo de trabajo. Ya tienes una experiencia en ello. Por lo tanto los procedimientos no son ajenos.
- Conoces el mercado, el contexto y es muy posible que los primeros clientes los tengas del entorno de tu trabajo anterior.

**4. Otra vía para generar ideas en que se base tu emprendimiento es copiar otra idea existente.** A veces ideas de innovación social que se están haciendo en otros sitios del mundo se pueden importar a tu territorio,

no es cuestión de ser un genio y crear ideas innovadoras e inexistentes en el planeta, ya hay ideas y proyectos que funcionan y tú lo puedes adecuar, mejorar a tu realidad social. Precisamente los valores de cocreación, de compartir ideas y proyectos, son motores importantes a nivel mundial en la innovación social.

**5. Visita sitios inspiradores, diferentes a tu profesión y quehacer diario.** Si realizas formación diferente a la de tu profesión, o acudes a seminarios relacionados con la innovación social u otras disciplinas, y tienes un ocio variado y diverso seguramente que tu mente se abra a nuevas miradas. La clave en estos tiempos es la interdisciplinariedad y por ello el camino es la formación continua a lo largo de la vida, además no tiene que estar solo relacionado con nuestra profesión puede ser en áreas de conocimiento que nos inspiren y nos apasionen.

Por ejemplo, el proyecto musical con lengua de signos denominado “Dale al Aire”: la intérprete de este grupo musical trabaja en temas de intervención social desde hace muchos años y le gusta la música, ¿cómo aunar esas dos pasiones?, la respuesta fue montar un grupo musical en el cual hay una intérprete de lengua de signos para personas sordas, son conciertos para acercar el mundo de la música a estas personas. Este proyecto combina el ocio de la cantante, con la experiencia acumulada en temas de intervención social y de observar la necesidad social ante la falta de iniciativas musicales que tuvieran en cuenta a un sector de la población. Un proyecto de innovación social inspirador.

### 1.2.- Antes de empezar el viaje unas recomendaciones: ¿Qué capitales necesitamos?

Uno puede pensar que el capital financiero es lo fundamental para iniciar un proyecto de emprendimiento social con posterioridad a que uno tenga una idea de proyecto, Linda Grantnon en su libro “Prepárate: El futuro del trabajo ya está aquí” nos indica que hay que tener en cuenta los siguientes capitales:

#### - Capital intelectual

Este debe cultivarse y acrecentarse a lo largo de toda la vida, tanto a través de la formación como a través de experiencias enriquecedoras en el desempeño profesional en el trabajo. Este capital nos dota de conocimiento y habilidades para “hacer cosas”.

#### - Capital emocional

Los seres humanos estamos conformados por una serie de emociones (la alegría, la tristeza, el ímpetu, la melancolía, etc.).

Las emociones hay que saber gestionarlas, dominarlas y aposentar las mejores y desterrar las peores. Como bien dice Daniel Goleman (1996) la inteligencia emocional nos permite:

- Tomar conciencia de nuestras emociones.
- Comprender los sentimientos de los demás.
- Tolerar las presiones y frustraciones que soportamos en el trabajo.
- Acentuar nuestra capacidad de trabajar en equipo.

## Guía de viaje para el emprendedor social. Mapeo de recursos para el emprendimiento social

- Adoptar una actitud empática y social que nos brindará mayores posibilidades de desarrollo personal.

### - Capital relacional

Este capital está formado por el conjunto de relaciones próximas y lejanas que mantenemos a lo largo de nuestra vida. Las redes sociales permiten acrecentar y consolidar este capital. Es el capital que nos “conecta” con los otros. Y para cualquier cosa en la vida vamos a necesitar de los otros o viceversa.

### - Capital económico

Es el capital que nos permite mantener un grado de bienestar y realizar inversiones. Nos permite independencia y libertad. Este capital nos “capacita” para hacer” o “tener” aquello que deseamos o necesitamos para iniciar un proyecto.

### - Capital físico

Todos estamos encerrados en un cuerpo. Cuerpo que podemos moldear, recomponer, embellecer y vestir. Este capital, bien gestionado, es decir, orientado a destacar lo más sobresaliente de nuestro físico, nos permite “atraer” la atención de los otros. Algunas ideas interesantes relacionadas con esta idea las expone Catherine Hakim en su libro “Capital erótico, El poder de fascinar a los demás.”

### 1.3.- Antes de empezar el viaje unas recomendaciones: Elementos para emprender

Para emprender y elaborar un proyecto empresarial hay que tener en cuenta un proceso y diferentes áreas de conocimiento. Algunas de ellas se imparten en las titulaciones de trabajo social, pero mu-

chas no se imparten o no están conectadas con la realidad actual. Algunos/as elementos/herramientas que debiéramos tener en cuenta para planificar un proyecto de emprendimiento social son:

- Como elaborar un **plan de negocio**: podemos utilizar modelos de negocio desde una visión clásica hasta la utilización de modelos innovadores actuales como el **Canvas de Alexander Osterwalder** (2001).

- Aspectos legales del **emprendimiento social**: ¿Cómo nos constituimos como Sociedad Limitada, cooperativa, asociación...?

- **Comunicación y marketing social**: ¿Cómo transmitimos al mundo nuestro proyecto, sabemos a quién y cómo vender nuestro servicio, la red 2.0 nos puede servir para expandir nuestro servicio?

- **Fuentes de financiación**: ¿hemos pensado como vamos a financiar el proyecto: Puede ser a través de las clásicas tres F préstamos de amigos (friends), conocidos (Fools) y familia (Family), o puede ser a través de Business Angels que están interesados en proyectos sociales y medioambientales, o a través de una campaña de crowdfunding, o podemos contar con subvenciones públicas ya que nuestro proyecto está dentro de los objetivos del plan de empleo de donde vivo?

- **Proyecto autosustentable**: los proyectos de emprendimiento social tienen dos características: que tengan impacto social y que sean autosustentable económicamente. Para ello es necesario tener conocimientos de **análisis económicos, de costes y resultados** para llegar con éxito a esa meta de autosustentabilidad.

- **Análisis del Entorno, sociedad, mercado, clientes, producto/ servicio.** Es necesario realizar un DAFO de nuestro proyecto y utilizar diferentes herramientas para analizar si tiene sentido nuestra idea y convertirla en proyecto en el mercado actual de donde queremos implementarla.

- **Nuevas Metodologías creativas para planificar.** Otra característica en el mundo del emprendimiento social es la utilización de nuevas metodologías de planificación e implementación de nuevos proyectos alejados de modelos clásicos de las escuelas de Negocio: *la metodología del sueño del dragón*, ([dragondreaming.org](http://dragondreaming.org)), técnicas *The art of hosting* (<http://www.artofhosting.org/>), *La teoría de la U* (Scharmer, 2007).

- **Metodologías de medición del impacto social.** Otra cuestión a tener en cuenta en un proyecto de emprendimiento social es demostrar el impacto social que tiene nuestro proyecto en la comunidad, hay multitud de metodologías al respecto. Una de ellas recomendable es el sistema de medición denominada SROI las siglas significan **Social Return on Investment, es decir el Retorno social de la Inversión**, esta metodología procede del Reino Unido. Para mayor información de la misma se puede acceder a través la asociación profesional de SROI <http://www.thesroinetwork.org/>

## 2. Iniciamos el viaje del mapeo del emprendimiento social

A continuación, después de haber hecho una breve introducción de qué elementos tenemos que tener en cuenta en nuestra mochila de emprende-

dor social, vamos a iniciar el viaje sobre qué recursos tenemos disponibles como emprendedores sociales. Lógicamente habrá muchos recursos importantes que no estén citados, pero como decíamos, simplemente os queremos dar unas pistas que os guíen por nuevos caminos en este viaje.

### 2.1 Administraciones públicas

Hay una disparidad muy grande entre las principales administraciones de España en relación al tratamiento sobre temas de emprendimiento social o simplemente sobre temas de emprendimientos. Os presentamos algunos recursos que os pueden interesar:

#### 2.1.1.-Ayuntamiento de Madrid

El Ayuntamiento de Madrid posee el organismo denominado la **“Agencia para el desarrollo económico Madrid Emprende”** (<http://www.madridemprende.com/>) para gestionar y apoyar a los emprendedores de Madrid. Ayuda a los emprendedores en la puesta en marcha de su negocio, ofreciéndoles:

- Un espacio físico adecuado para instalar sus proyectos.
- Acompañamiento a los emprendedores por medio de actuaciones de asesoramiento y tutelajes.
- Proporciona conocimientos y herramientas básicas para poner en marcha un proyecto empresarial.

No tiene programas concretos donde se desarrollen acciones vinculadas a la innovación social. Pero tienen un programa de acciones denominada

## Guía de viaje para el emprendedor social. Mapeo de recursos para el emprendimiento social

**La Catedral de la Innovación** (<http://www.lacatedralonline.es/home>) para impulsar, con la cooperación de empresas e innovadores, las nuevas tecnologías, la innovación, la ciencia y la I+D+i. En este espacio se ha facilitado alguna formación, seminarios vinculados a la innovación y emprendimiento social.

### 2.1.2.- Ayuntamiento de Zaragoza

Uno de los ayuntamientos que tiene uno de los programas más atractivos e innovadores en torno al emprendimiento es el que realiza el ayuntamiento de Zaragoza desde su organismo **Zaragoza Activa** (<http://www.zaragoza.es/ciudad/sectores/activa/>) dirigido con gran diligencia por el trabajador social Raúl Olivan.

Su visión del servicio es toda una declaración de intenciones donde se explicita que apuestan claramente por el emprendimiento social: “La misión de Zaragoza Activa es impulsar un *ecosistema emprendedor, innovador, creativo y colaborativo* en Zaragoza. Queremos apoyar aquellas iniciativas que generan actividad económica, especialmente, aquellas **capaces de crear empleo y un impacto social transformador**”. A partir de esta declaración han implementado toda una serie de programas que poseen transversalmente innovación, economía del bien común, metodología creativa y conocimiento en abierto. Algunos de estos programas son los siguientes:

- Vivero de Emprendedores: 17 oficinas para emprendedores
- Semillero de Ideas: una pre-incubadora de empresas
- Zona Empleo: dirigida a desempleados

- La Colaboradora: un espacio de inteligencia colectiva de Coworking
- Yuzz: una lanzadera de proyectos para jóvenes menores de 30
- InfoActiva: una asesoría para emprendedores
- ThinkZAC: una laboratorio de conocimiento nómada
- BJCubit: la primera biblioteca para jóvenes en España

### 2.1.3.- Gobierno País Vasco

Hay diversos organismos del gobierno Vasco que apoyan a los emprendedores, pero hay un organismo donde se explicita claramente todo el tema de la innovación social, esa entidad es **Innobasque, la Agencia Vasca de la Innovación-Berrikuntzaren Euskal Agentzia**, (<http://www.innobasque.com/home.aspx?tabid=177>) es una asociación privada, sin ánimo de lucro, creada para coordinar e impulsar la innovación en Euskadi en todos sus ámbitos, para fomentar el espíritu emprendedor y la creatividad.

En sus 6 años de andadura, Innobasque ha conseguido implicar a destacados líderes del ámbito económico, social, científico-tecnológico e institucional del País Vasco y cuenta entre sus socios con representantes de toda la sociedad vasca: una gran mayoría de agentes privados (Empresas, ONG's, fundaciones, representantes de empresarios y trabajadores...) junto con representantes de la Administración, así como la totalidad de los miembros de la Red Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Innobasque trabaja en 3 niveles:

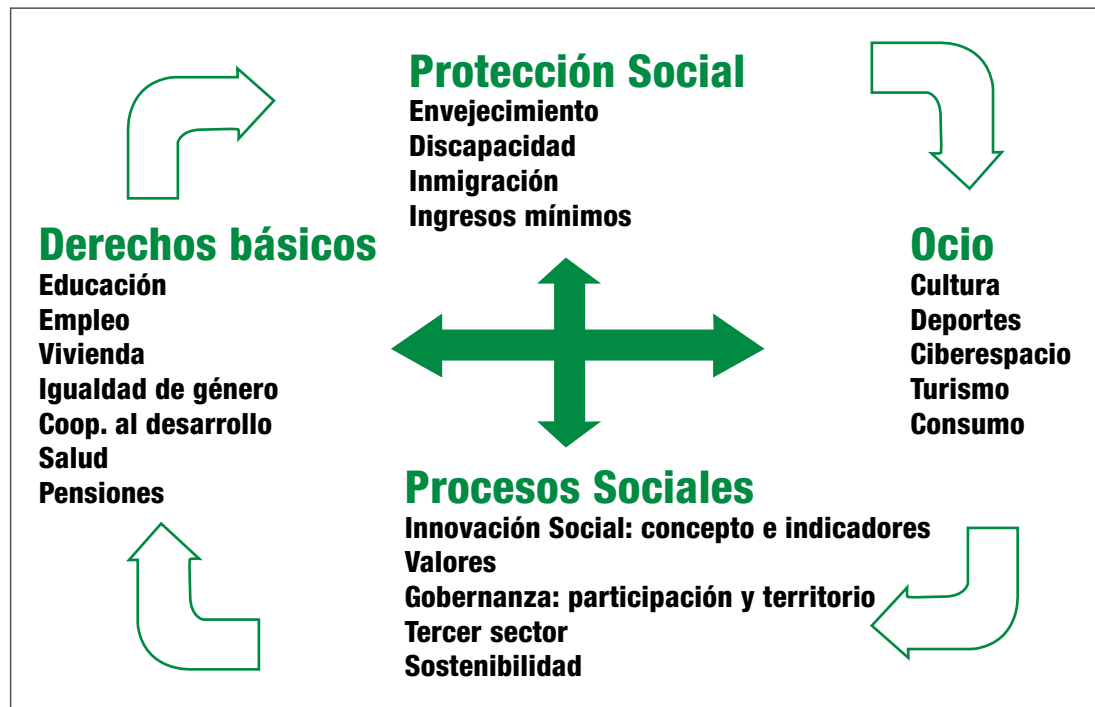
- Monitorizando y evaluando la innovación en Euskadi
- Generando Dinámicas innovadoras de Transformación Socio-Económica que contribuyen a la generación de VAB, Empleo y bienestar, como respuesta a los retos de futuro
- Socializando los valores y la cultura de la innovación

Desde estos tres niveles trabajan en toda una línea estratégica de innovación social. En este marco, la innovación social se plantea en Euskadi como una oportunidad para dar una respuesta integral y estructurada ante diferentes desafíos sociales (en-

vejecimiento, conciliación de la vida laboral y familiar, etc). Las cuatro áreas en las que se prioriza la innovación social desde este organismo son las siguientes: la protección social, Ocio, procesos sociales y derechos básicos. Estos conceptos y área de conocimiento son de los y las trabajadores/as sociales, por ello el trabajo social debe estar liderando procesos de innovación social.

#### 2.1.4.- Junta de Andalucía

La Red Guadalinfo de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía, donde participan las ocho diputaciones provinciales, es uno de los organismos más importantes de la Junta de Andalucía desde el cual se promueve emprendimiento en clave de innovación social.



Las cuatro áreas de la innovación social de Innobasque (2013) Fuente Innobasque

## Guía de viaje para el emprendedor social. Mapeo de recursos para el emprendimiento social

**La red Guadalinfo**, cuenta con 756 centros (692 en municipios andaluces menores de 20.000 habitantes y 64 en zonas urbanas con riesgo de exclusión social) y 25 comunidades andaluzas en el exterior.

Por encargo de las ocho diputaciones provinciales andaluzas y la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia, el Consorcio Fernando de los Ríos es el instrumento de gestión de esta red, que supera los 700.000 usuarios y ya ha generado 800 proyectos innovadores de base ciudadana en campos como el turismo, empleo, capacitación, inclusión, medio ambiente, web 2.0, sostenibilidad, accesibilidad o cultura.

El programa concreto de innovación social de la Red Guadalinfo se denomina *Innycia Innovación Social*, esta es una iniciativa puesta en marcha por Guadalinfo que consiste en el trabajo diario y sostenido de una comunidad virtual de innovadores sociales que se reúnen físicamente en las Jornadas anuales Innycia organizadas desde 2011 en las 8 provincias andaluzas.

Se trata de unir a promotores y colaboradores de proyectos activos en Guadalinfo, con profesionales expertos en modelos alternativos de financiación, comunicación y social media, creatividad, tecnología y consultoría. El principal objetivo de estas jornadas es acelerar la conversión de las iniciativas generadas en la red en proyectos económicamente sostenibles. En 2012 a este proyecto se incorpora además de promotores y expertos una nueva figura que pretende incrementar la generación de proyectos de innovación social actuando sobre ellos cuando tan solo son simples ideas. Se trata del Mentor Guadalinfo, un emprendedor/a experimentado/a que guía a ciudadanos/as con una idea en el camino hasta

convertirla en un proyecto. Una vez convertida en proyecto, esta idea evolucionada puede pasar a recibir el diagnóstico y ayuda de los expertos y beneficiarse del resto de recursos. Con ello la red Guadalinfo ha iniciado la creación de una comunidad de Mentores en la red.

Puedes encontrar más información en la siguiente WEB: <http://www.guadalinfo.es/innycia/?tag=abril&paged=2>

### 2.1.5.- Generalitat de Catalunya

La Generalitat de Catalunya desarrolla un programa concreto de emprendimiento social denominado **@Emprensocial** con el objetivo siguiente:

- “- Reforzar la viabilidad de proyectos de emprendeduría social, facilitar alianzas y potenciar la venta de sus productos y servicios.
- Ampliar la presencia y visibilidad de la emprendeduría social en el conjunto de la sociedad catalana y en las redes sociales.
- Fortalecer el ecosistema de la emprendeduría social con la implicación, como socios del Programa, de entidades e instituciones vinculadas”.

Este programa de emprendimiento social se ha desarrollado gracias a la buena labor e impulso de Mavi Rojo, actual Directora Programa Emprendedoría Social en la Conselleria d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya. Desde este programa se ha desarrollado una labor de formación, difusión, sensibilización y apoyo al emprendimiento social. En su web cuenta con numerosa documentación, videos y ejemplos de buenas prácticas sobre el tema. Una de las claves del



éxito de este programa es su trabajo en red con numerosas entidades públicas y privadas: universidades, administraciones públicas (central, local y entes de la autonómica), bancos, cooperativas del sector social, etc.

Más información al respecto en: <http://www.emprendedoriasocial.cat/>

## 2.2 ¿Dónde trabajo?: Coworking

Uno cuando empieza un proyecto de emprendimiento se plantea donde ubicar su proyecto y con qué apoyos puede contar para lanzar dicho proyecto. Una palabra mágica que se utilizará últimamente en este universo de emprendedores es la palabra COWORKING, ¿pero qué es realmente?

### ¿Qué es el Coworking?

El **coworking** (cotrabajo) es una forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores y PYMES de diferentes sectores compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos. El neologismo cotrabajo es la traducción en español al término coworking, pero el término coworking es más aceptado que el término cotrabajo.

El coworking permite compartir oficina y una serie de servicios como internet, espacios comunes, etc. por un módico precio. Pero el coworking no es el típico centro de negocios de alquiler de oficinas va más allá, fomenta las relaciones estables entre los profesionales que comparten el espacio y que pueden ser de diferentes sectores, estas relaciones pueden desembocar en relaciones cliente-proveedor.

En todo caso es frecuente que se genere un sentimiento de pertenencia a una comunidad, más allá de las vinculaciones efectivas, entre los trabajadores que frecuentan los espacios de coworking a través de actividades comunes que se fomentan en dicho espacio (talleres de formación, encuentros con personajes de interés para la comunidad, etc.).

Se habla del coworking (co-trabajo) como un espacio donde se potencian valores, de colaboración y con ello fomentando una economía basada más en la colaboración que en el dinero (en un coworking puede trabajar un diseñador de páginas web y un abogado e intercambiar sus servicios sin que haya dinero por medio, simplemente intercambio de servicios y a veces ni tan siquiera dicho intercambio). Es decir son espacios generadores de nuevas formas de producción a partir de la economía del bien común o, también denominada, economía colaborativa<sup>1</sup>. Destacaría en relación al fenómeno coworking que una de las razones de explosión de este fenómeno es el deseo de comunidad que existe en la actualidad, de conectar con otras personas y comunidades con las que nos identificamos pero de forma directa, “desintermediando” todo tipo de relaciones ya sea para organizar un grupo de consumo o para compartir inquietudes profesionales o de otro tipo, generando comunidad, como por ejemplo el OuiShare<sup>2</sup>.

### notas

<sup>1</sup> Interesante la entrada de albert García Pujadas (<http://www.qtorb.com/>) en su blog en el que desgranaba las 12 razones que impulsan la economía colaborativa a partir del estudio The Collaborative Economy.

<sup>2</sup> OuiShare es una comunidad abierta y global de gente apasionada (emprendedores, diseñadores, makers, investigadores, funcionarios públicos, ciudadanos y muchos más) trabajando para acelerar la transición hacia una Economía Colaborativa.

## Guía de viaje para el emprendedor social. Mapeo de recursos para el emprendimiento social

**En febrero de este año 2013**, [Deskwanted.com](http://Deskwanted.com), el primer buscador online de espacios de coworking (creado en 2010) publicó un nuevo informe sobre el estado del coworking a nivel global y situaba a España como el tercer país del mundo en número de espacios compartidos después de Estados Unidos y Alemania con 199 espacios, 134 más que Australia y Nueva Zelanda; 58 más que América del Sur y con tan solo 46 espacios menos que toda Asia. Está claro que es un fenómeno de fuerte y rápida implantación en nuestra geografía. El debate consiste en si es una moda pasajera o una nueva forma de vida y trabajo que ha venido para quedarse.

Creo que dentro del fenómeno coworking hay muchos de estos establecimientos, que no dejando de ser un negocio, tienen objetivos claros de fomento de economía colaborativa, desarrollo sostenible y de pequeños cambios en la comunidad. Aunque hay centros que se autodefinen como coworking pero no fomentan ninguno de estos valores y actividades y son meros alquileres de espacios, es decir venden algo que no es. Pero como todo fenómeno mediático hay que buscar lo auténtico de las meras falsificaciones existentes en este mundo líquido.

Desde estas páginas podríamos sugeriros cientos de establecimientos coworking que están desarrollando una magnífica labor pero preferimos dejaros unos cuantos buscadores sobre este tipo de establecimientos para que vosotros mismo decidáis: <http://www.coworkingspain.es/> <http://deskwanted.wordpress.com/>

### 2.3.- ¿Y cómo financio mi proyecto?

Hay numerosas formas de financiar tu proyecto de emprendimiento social, a continuación te ha-

ceamos una relación de tipos de financiadores que pueden interesarte aparte de los agentes tradicionales como son los bancos.

#### 2.3.1.- Las 3 F: Family, Friends y Fools (familia, amigo y conocidos)<sup>3</sup>

No son propiamente inversores, aunque su papel es muy importante, ya que suelen cubrir la fase de inicio de proyecto empresarial, es la fase más arriesgada del ciclo de vida de financiación del emprendimiento. Básicamente es gente del entorno del fundador que decide invertir pequeñas cantidades en su empresa, ya que normalmente en ese momento no es necesario mucho capital por ser principalmente un proceso de aprendizaje, de ensayo y error. Además los bancos u otros financiadores al principio sin actividad empresarial demostrada no suelen invertir.

#### 2.3.2.- Business Angels

Los famosos “ángeles” (en USA los llaman Angel Investors) suelen ser personas (generalmente no suelen ser empresas) que invierten su propio patrimonio en empresas innovadoras en sus fases más iniciales (lo que se llama seed o semilla). Aunque es posible que la inversión en startups, en empresas de innovación social sea parte de una estrategia más diversificada (bolsa, activos inmobiliarios, empresas sociales...) no son especuladores, y no quieren (sólo) retornos económicos. Quieren involucrarse en un proyecto apasionante en el que puedan aportar y que aporten valor a la sociedad.

Son personas que invierten cantidades moderadas, la mayoría no supera nunca los 50 mil euros por inversión y la media está en torno a 30 mil euros y que habitualmente quieren aportar algo más

que dinero (contactos, experiencia, conocimientos, recursos). Es importante destacar que NO perciben su inversión como meramente financiera están arriesgando sus ahorros porque les apasiona el proyecto por lo que no los vas a convencer sólo con argumentos lógicos: los tienes que ilusionar.

Hay varios perfiles algunos son directivos de cierta edad que quieren aportar algo de su conocimiento a empresas más jóvenes, otros son emprendedores que han tenido algún éxito importante y que disponen de fondos para apoyar a otros emprendedores y otros son personas que se han lucrado en otros negocios y que quieren poner a trabajar parte de su dinero en un sector que suena “cool” pero que no comprenden demasiado.

Aunque la mayoría de los bussiness angels realmente invierten con una mezcla de cabeza (racional) y corazón (enamoramiento), no nos olvidemos que esperan plusvalías (ganancias) muy superiores a las que obtendrían en el mercado. Es muy difícil dar una cifra pero dado que invierten su propio dinero en un momento de mucho riesgo esperan retornos como mínimo del 30% .

Los **Business Angels** cubren el espacio, en la financiación de un negocio naciente, entre las “tres F” (iniciales en inglés de familiares, amigos y conocidos: *family, friends, and fools*) que es *capital semilla* y un *Venture Capital* (entidades de capital riesgo). Mientras que es difícil conseguir más de 100.000 euros de familiares y amigos, la mayoría de las entidades de capital riesgo no consideran inversiones menores entre 300.00 euros y 600.000 euros (varía dependiendo el país). Por lo tanto, las inversiones angelicales son normalmente la segunda ronda de financiación para start-ups/ proyectos de emprendimiento social de alto potencial de crecimiento, y en EEUU repre-

senta más dinero invertido anualmente que todas las entidades de capital de riesgo sumadas: en concreto 25,6 mil millones de dólares vs. \$25 mil millones de dólares en EEUU en 2006, en 51.000 empresas vs. 3.416 empresas, de acuerdo al *Center for Venture Research* de la Universidad de New Hampshire<sup>4</sup>.

En España hay diversos business angels, algunos muy conocidos como Francois Derbaix, Marek Fodor o Carlos Blanco, este último tiene un blog muy interesante que os puede situar sobre este tema y tener acceso a un listado de Business angels (<http://carlosblanco.com/2012/10/26/business-angels-espanoles/>).

### 2.3.3.- Venture Capital (capital riesgo)

Aunque en España se suele hablar del capital riesgo como una única cosa, en realidad no es así. Hay dos tipos muy diferenciados de capital riesgo: el *private equity* que invierte en empresas consolidadas que aunque no cotizan, necesitan capital para alguna operación (comprar de otra empresa p.ej.) y el *venture capital*, o capital emprendedor, que SI invierte en negocios emprendedores pero no en todos, sólo en proyectos maduros que ya han validado su modelo de negocio y necesitan capital para crecer y escalar su modelo.

Es complicado, como en casi todos los demás actores, centrar el rango de inversión, pero como mínimo los inversionistas denominados de Capital

#### notas

<sup>3</sup> Si quieres saber más sobre las 3F puedes leer el blog de Pedro Bisbal: <http://www.pedrobisbal.com/glossary/3f-fiends-family-fools>.

<sup>4</sup> artículo completo en: <https://paulcollege.unh.edu/research/center-venture-research>.

## Guía de viaje para el emprendedor social. Mapeo de recursos para el emprendimiento social

Riesgo suelen empezar a invertir a partir de 150 mil euros, aunque más habitualmente en 300 mil euros y abarca hasta 1 millón de euros por compañía. Por supuesto, los inversores esperan retornos muy altos.

Es importante comprender una de las principales características del *venture capital*: nunca suelen invertir todo en una sola ronda, sino que reservan capital para hacer inversiones sucesivas en rondas posteriores lo que garantiza que el proyecto de emprendimiento no se va a quedar “sin gasolina” en caso de necesitarlo en el futuro.

Aunque no se involucran en la gestión cotidiana de la startup/proyecto de emprendimiento, los Venture Capital sí que suelen exigir un sitio en el consejo de la empresa desde donde poder influir o vetar decisiones que no sirvan para maximizar el valor de la empresa.

Existen muchos Fondos de Venture Capital en España, siendo algunos de los más famosos los Cabiedes and partners: Vitamina K. En la web de Gurusblog hay disponible más información al respecto.

### 2.3.4.- Crowdfunding

El sistema que más se está utilizando en la actualidad para financiar proyectos de emprendimiento social es el Crowdfunding.

Para definir el concepto en palabras sencillas, diremos que el crowdfunding es un **sistema de financiamiento para proyectos de negocios** que se basa en la colaboración de varios fin - cistas que donan sus recursos formando redes colectivas para poder **darle vida a las mejores ideas de negocio**.

La base de funcionamiento del microcenazgo, como le denomina en español la wikipedia (también llamados sistemas de microfinanciación colectiva o financiación en masa), consiste en reunir un grupo de financistas que suman pequeños capitales para **financiar diferentes proyectos empresariales con impacto social, cultural,** o incluso políticos.

Su mayor ventaja es que puedes obtener fondos para tu proyecto sin los altos costos e intereses que implica obtener un crédito por medio de entidades financieras tradicionales u otros financi - dores. Y su principal desventaja es que necesitas **un buen plan de negocio para vender tu idea** a las redes de donantes para que crean en ella y le concedan el respaldo.

Internet y el impacto de las redes sociales han permitido que las comunidades de donadores colectivos no solo crezcan sino que además sean más seguras ya que tienen mayor información respecto a los proyectos que desean apoyar.

Para que tengamos una idea de su crecimiento, solo en el 2012 los fondos levantados bajo el modelo crowdfunding superaron los 2.7 billones de dólares incrementándose en un 81% en EEUU.

El importe en fondos conseguidos por las plataformas de Crowdfunding en **España** y Latinoamérica asciende a 18,6 millones de dólares, cifra aún pequeña comparada con el importe mundial de 2.700 millones de dólares. Si hablamos de España la cifra es de casi **13 millones de dólares** (unos 9,7 millones de euros). Como se puede observar son cifras a tener en cuenta a la hora de hablar de financiación de pr yectos sociales<sup>5</sup>.

Una de las web más interesantes sobre crowdfunding es <http://www.infocrowdsourcing.com/> en la

cual se encuentra un listado actualizado y completo de las plataformas de crowdfunding que existen en la actualidad. Desde dicha web se aportan unas conclusiones interesantes del presente y futuro de dicho sistema de financiamiento

### 1. Aparición masiva de plataformas

En las últimas 3 semanas desde la realización de este artículo ha surgido mínimo una plataforma de Crowdfunding diaria en España (y no es una exageración). Definitivamente el mercado no es tan amplio como para absorber tal cantidad de plataformas y que todas sobrevivan un año, sobre todo si no aportan nada diferencial respecto al resto que están ya asentadas.

### 2. Internacionalización

Las grandes plataformas empezarán la expansión internacional para poder adquirir volumen de negocio y convertirse en negocios rentables. Un destino natural de las plataformas de Crowfunding en España es la expansión a Latinoamérica. Ejemplo de ello es **Lanzanos** que ya está preparando su delegación Lanzanos Latino. **Ideame**, la plataforma líder en Latinoamérica, ha empezado a trabajar en Colombia, y ya está presente en 5 países (Argentina, México, Chile, Colombia y EEUU). **Goteo** referente en España, ya está desarrollando sus nodos en Francia.

### 3. Llegada de plataformas de fuera de España

Esperamos la llegada de grandes actores internacionales que pueden romper el mercado Español como por ejemplo:

- **Crowdcube**, la plataforma británica de Crowdfunding de participaciones, ya ha

anunciado que espera aterrizar en España en 2014 además de expandirse a Italia y Nueva Zelanda.<sup>6</sup>

- **FundedByMe**, una de las grandes europeas orientadas a Start-ups, ya ha abierto una oficina en España.<sup>7</sup>

- **Indiegogo**, hace tiempo que está preparando su versión de la plataforma de Crowdfunding en español.

- **Kickstarter**, En los últimos meses del año ha empezado a aceptar proyectos de Nueva Zelanda y Australia, tras llevar ya un mes trabajando en Canadá, y un año en Reino Unido, tiene cifras que impresionan como 22 millones de libras recaudadas en un año. No tenemos que andar muy lejos para ver su inicio de actividad como plataforma de Crowdfunding en España o Latinoamérica.

### 4. El Crowdfunding como imagen de marca

De esto se están dando cuenta las grandes empresas y están empezando a utilizar la financiación colectiva para mejorar su imagen de marca, dentro de su estrategia RSC o para adquirir notoriedad con su público objetivo.

#### notas

<sup>5</sup> Todos estos datos han sido obtenidos del informe del mercado de Crowdfunding en España y Latinoamérica a julio de 2013 de infocrowdsourcing.

<sup>6</sup> Información proveniente de <http://www.crowdcube.com/blog/2013/11/22/crowdcube-launch-italy-signing-seventh-global-joint-venture-agreement/>.

<sup>7</sup> Información proveniente de: [http://cincodias.com/cincodias/2013/12/03/emprendedores/1386074446\\_538997.html](http://cincodias.com/cincodias/2013/12/03/emprendedores/1386074446_538997.html).

## Guía de viaje para el emprendedor social. Mapeo de recursos para el emprendimiento social

Toshiba ha financiado un proyecto en Lanzanos alineado con su idea de positivismo, y lo ha incorporado en su estrategia de RSC.<sup>8</sup>

DC Entertainment también ha realizado una campaña para acabar con el hambre en el cuerno de África utilizando sus personajes de comic.<sup>9</sup>

### 5. Proyectos sociales, culturales...

En Latinoamérica empiezan a surgir plataformas de Crowdfunding que no solo se dedican proyectos sociales o proyectos de la comunidad. Debido a la situación en la zona son las plataformas que hasta el momento han tenido más desarrollo, pero las dedicadas a proyectos creativos como La Chavre empezarán a resurgir en 2014.

### 6. Implicación más allá del "suelta el money"

El mercado de Crowdfunding empieza a estar saturado de proyectos, por lo que la manera de diferenciarse será implicando a los mecenas más allá del que realiza una aportación y te mando la recompensa. Los promotores de los proyectos deberán implicar a los mecenas en la producción del proyecto mediante la Co-creación. En la plataforma Goteo por ejemplo hay proyectos sociales que además de solicitar dinero piden asesoramiento de expertos para implicarte en el proyecto en el que solicita financiación o incluso puedes formar parte de proyectos cooperativos.

### 2.4.- Lugares inspiradores

A continuación desarrollamos algunas instituciones y recursos web... que pueden ser de utilidad,

o simplemente inspirar en vuestros quehaceres como emprendedores sociales. Lugares que deberías conocer si sois viajeros con ganas de emprender.

#### 2.4.1.- Red de emprendedores sociales

<http://socialemprende.org/>



La Red se autodefine como una Comunidad de Emprendedores Sociales, son personas interesadas en poner en valor su proyecto o idea de empresa con un fin social. Surge como entidad sin ánimo de lucro, bajo la forma de Asociación Española de Emprendedores Sociales.

Los principales objetivos de dicha Red son:

- Conectar a personas con unos intereses similares, como llevar a cabo proyectos con o sin ánimo de lucro pero con alto impacto social.
- Generar espacios de encuentro y networking, aportando valor, información y conocimientos a la Comunidad de emprendedores sociales (Caña Social, Facebook, Twitter, Newsletter).
- Crear una red internacional, para conocer las últimas tendencias en nuestro sector y servirnos de apoyo mutuo.
- Difundir los valores del Emprendimiento Social, compartiendo información y conocimiento, participando en eventos públicos y privados, promo-

ver sinergias entre instituciones y empoderando a personas con la misión de que en nuestro entorno surjan empresas sociales.

Uno de los eventos más importantes que organizan mensualmente es la **CAÑA SOCIAL**, un evento para realizar networking con emprendedores sociales. La mayor parte de las actividades las realizan en Madrid aunque trabajan en red con diferentes actores internacionales como uno de sus cofundadores que desarrolla proyectos de innovación social en Colombia.

#### 2.4.2.- Ashoka

<http://www.ashoka.es/>



Ashoka es una de las mayores redes internacionales de Emprendedores Sociales Innovadores. Se autodefine como una organización global, sin ánimo de lucro que lidera la apuesta por la innovación y el emprendimiento social, construyendo una sociedad de ciudadanos que sean actores de cambios, o como ellos mismos lo definen **Changemakers**. Ashoka apoya el trabajo de 3.000 emprendedores sociales en 71 países. En España, en la actualidad, da soporte a 23 emprendedores. Es una entidad de origen estadounidense por lo que su visión del emprendimiento social es anglosajona.

Para impulsar el cambio social a través de la innovación y el emprendimiento social, Ashoka trabaja en tres niveles: el apoyo individual a los emprendedores sociales innovadores, el impulso al emprendimiento colaborativo y en red, y la

construcción de un ecosistema de emprendimiento social eficiente para resolver los problemas de la sociedad.

#### 2.4.3.- UEIA (Aceleradora social)

<http://www.ueia.com/>



El objetivo de UEIA es convertirse en el primer proyecto impulsor del emprendimiento social para poder generar el máximo impacto y transformación social. La misión de esta aceleradora pionera en Europa es impulsar el emprendimiento, la innovación social y la tecnología como plataforma para generar el mayor impacto social e intentar paliar los diferentes problemas sociales que hoy existen en nuestra sociedad.

UEIA es una aceleradora que apoya proyectos con base tecnológico pero que tengan impacto social dichos proyectos.

**¿Pero que es una aceleradora?** no son ni viveros al uso, ni espacios de oficina sino una nueva forma de apoyo a empresas de reciente creación y alto crecimiento.

La idea inicial era ofrecer a un número reducido de empresas que ya llevan un tiempo funcionando

#### notas

<sup>8</sup> <http://www.infocrowdsourcing.com/toshiba-toca-crowdfunding-rsc/>

<sup>9</sup> <http://www.indiegogo.com/projects/dc-entertainment-we-can-be-heroes-justice-league-edition>

## Guía de viaje para el emprendedor social. Mapeo de recursos para el emprendimiento social

una plataforma (aceleradora) desde la cual poder crecer de forma sostenida y rápida a través de un programa consistente en espacio físico, mentoring constante y micro-financiación por lo general les organizan reuniones y charlas con mentores y ejercicios prácticos y ese período de incubación física acaba con una presentación (los conocidos como Demo Day) ante inversores, quienes habitualmente acaban invirtiendo en ellas a cambio de un tanto por ciento.

Del mismo modo los impulsores de la aceleradora en muchas ocasiones se garantizan un porcentaje de la empresa a cambio de una cantidad de dinero invertido. Siempre pequeño para garantizar la implicación del emprendedor con el proyecto, pero suficiente para poder rentabilizarlo en el momento de una posterior ronda de financiación de la empresa o venta de la misma. La única aceleradora impulsada hasta ahora por una gran compañía española: Wayra de Telefónica (para proyectos de base tecnológica).

UEIA Social lo que hace es abrir una convocatoria una vez al año en el que se presentan proyectos de emprendimiento social con base tecnológico y se seleccionan algunos de ellos para apoyarlos y desarrollarlos.

### 2.4.4.- Social Nest

<http://socialnest.org/>



Socialnest actúa como un centro incubadora de empresas sociales con una doble misión: ayudar a aquellas personas que quieren resolver un problema social o

medioambiental a través de una empresa social y facilitar y fomentar la participación ciudadana en la mejora de nuestra sociedad y del mundo. Para facilitar el camino emprendedor de los emprendedores sociales, Socialnest busca los conocimientos y experiencias que poseen profesionales, estudiantes, emprendedores, universidades, empresas, escuelas de negocio, organizaciones sociales e inversores para conseguir dotar al emprendedor de las herramientas necesarias para hacer que sus empresas sociales sean viables y de alto impacto social.

Por todo ello Social Nest es una incubadora de proyectos sociales. **¿Pero que es una incubadora?** Una incubadora acoge al emprendedor y su proyecto con una implicación mayor y de mayor duración que en el caso de las aceleradoras, en las que se desarrollan “programas” de una duración determinada y con unos recursos más limitados. En las incubadoras normalmente se acogen proyectos que acaban de iniciar su andadura y en las aceleradoras en muchas ocasiones con proyectos que ya llevan cierto recorrido. Se facilita al proyecto espacio físico, mentoring, etc. De una forma mas amplia y con más tiempo que en una aceleradora.

### 2.4.5.- Socialab

<http://www.socialab.com/>



Socialab es una plataforma de emprendimiento social disruptivos que nace en Chile, que busca generar soluciones a problemáticas asociadas a la pobreza y la desigualdad a través de la co-creación y el trabajo en red con los distintos actores de la sociedad.



Esta iniciativa, nace a partir de la organización TECHO, nació del acercamiento a las familias más vulnerables de Chile, de la posibilidad de conocer sus problemas y de la oportunidad que existe de generar impacto social a través de la innovación y el emprendimiento.

Cuenta con el apoyo permanente de instituciones co-fundadoras como el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Movistar-Chile.

Socialab promueve, ayuda a crear, identifica y acelera tecnologías y negocios transformadores que pueden producir bienestar masivo y sostenible para personas de bajos ingresos.

En Latinoamérica son referencia porque tienen sedes en numerosos países de la zona aportando soluciones innovadoras a temas relacionados con la pobreza y la exclusión social, por ejemplo, en Uruguay tienen un concurso de ideas para generar soluciones para los baños en asentamientos, o han generado una plataforma para crear microempleos.

#### 2.4.6.- Tejeredes

<http://plataforma.tejeredes.net/>



TejeRedes es una organización que ha desarrollado una metodología con la misión de facilitar el trabajo en red de aquellas personas, grupos, empresas y organizaciones que están orientadas a

tener un impacto transformador e innovador en la sociedad. El ideólogo de esta metodología es Cristian Figueroa, experto en redes, con una mirada ecléctica ya que bebe de diversas disciplinas desde Humberto Maturana a teoría de redes.

Esta entidad promueve el emprendimiento social y cultural a través de promover la innovación, creatividad y trabajo en red de los diferentes actores con los que trabaja. Trabaja en diferentes países de Latinoamérica y España. En Colombia han trabajado con el Ministerio de Cultura promoviendo emprendimientos culturales y fortaleciendo el trabajo en red de diferentes entidades culturales de dicho país.

En su web tienen numerosos artículos, información, herramientas útiles para implementar procesos innovadores en las organizaciones, de hecho te puedes descargar el manual Tejeredes de forma gratuita.

#### 2.4.7.- Planet For Change

<http://planetforchange.org/?lang=es>



Es una web muy interesante creada por Guadalupe de la Mata. Las herramientas que dispone la web son las siguientes:

- **Mapa del ecosistema de la innovación social:** para dar visibilidad a las personas y organizaciones que impulsan la responsabilidad y la innovación social en España.
- **Co-Talk:** Charlas online para compartir ideas, proyectos e iniciativas.

# Guía de viaje para el emprendedor social.

## Mapeo de recursos para el emprendimiento social

- **LABs for Change:** Laboratorios de co-creación para trabajar en iniciativas conjuntas.
- **Librería de innovación social.**
- **LA COMUNIDAD.**

### 3. Fin del Viaje

Este artículo sobre lugares de interés para el emprendedor social finaliza o a lo mejor acaba de empezar, ya que este recorrido tiene como propósito servir para descubrir nuevos recursos. El mundo del emprendimiento social es un lugar donde podemos, sabemos y debemos querer estar los/as trabajadores/as sociales. Porque los trabajadores sociales en su momento fuimos pioneros en la sociedad para dar respuestas ante las necesidades sociales emergentes. Hoy, ante los retos que nos presenta el siglo XXI hay nuevas formas de dar respuesta a las problemáticas sociales. Creemos que una de esas nuevas metodologías es el emprendimiento social, por ello los/as trabajadores/as sociales tenemos obligación de estar ahí en este nuevo campo profesional. De nosotros depende mirar al futuro o quedarnos como estatuas de sal anclando nuestra mirada al pasado.

### Bibliografía

Goleman, D. (1.996). *Inteligencia Emocional*. Madrid: Kairos.

Hakim, C. (2012). *Capital erótico: El poder de fascinar a los demás*. Madrid: Debate.

Ostewalder, O., Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de Negocio*. Madrid: Deusto S.A. Ediciones.

Santos, J. (2012). *El Cuarto Pilar. Un nuevo relato para los servicios sociales*. Madrid: Consejo General Del Trabajo social/Paraninfo.

Scharmer, O. (2007). *Theory U: Leading from the Future as it Emerges*. London: Berrett-Koehler Publishers.

Scofield R. (2011). *The Social Entrepreneur's Handbook: How to Start, Build, and Run a Business That Improves the World*. New York: McGraw Hill.

Van Wulfen, G. (2011). *The innovation Expedition: A visual Toolkit to star Innovation*. London: BIS Publishers.

### Webgrafía

Todas las páginas recuperadas el 01.08.13

Albert García Pujadas Blog: <http://www.qtorb.com/>

Ashoka: <http://www.ashoka.es/>

Catedral de la innovación: <http://www.lacatedralonline.es>

Carlos Blanco, Blog: <http://carlosblanco.com/2012/10/26/business-angels-espanoles/>

Center for Venture Research de la Universidad de New Hampshire: <https://paulcollege.unh.edu/research/center-venture-research>

Crowdfunding: <http://www.infocrowdsourcing.com/>

Coworking Spain: <http://www.coworkingspain.es/>

DC Entertainment (Crowdfunding): <http://www.indiegogo.com/projects/dc-entertainment-we-can-be-heroes-justice-league-edition>

Deskwanted: <http://deskwanted.wordpress.com/>

Dreaming Dragon: <http://dragondreaming.org/e>

Dale al Aire: <https://es-es.facebook.com/pages/Dale-Al-Aire/47112728980>

Emprenedoria Social: <http://www.emprenedoriasocial.cat/>

Guadalinfo: <http://www.guadalinfo.es/innycia/?tag=abril&paged=2>

Innobasque, la Agencia Vasca de la Innovación-Berrikuntzaren Euskal Agentzia: <http://www.innobasque.com/home.aspx?tabid=177>

Kickstarter. (plataforma de Crowdfunding): <http://www.info.crowdsourcing.com/plataformas/crowdfunding-kickstarter/>

Madrid Emprende: <http://www.madridemprende.com/>

OUISHARE: <http://ouishare.net/es/>

Pedro Bisbal, Blog de (emprendimiento, financiación..) <http://www.pedrobisbal.com/glossary/3f-fiends-family-fool>

Planet For Change: <http://planetforchange.org/?lang=es>

Socialab: <http://www.socialab.com/>

Social Emprende: <http://socialemprende.org/>

SROI: <http://www.thesroinetwork.org/>

Tejeredes: <http://plataforma.tejeredes.net/>

Zaragoza Activa: <http://www.zaragoza.es/ciudad/sectores/activa/>