

# **EMPRENDEDURISMO SOCIAL: Criterios fundamentales que utilizan los donantes e inversionistas a la hora de apoyar financieramente un proyecto de Emprendimiento Social.**

**Franklin Murillo Leiva<sup>1</sup>**  
**Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología**  
**San José, Costa Rica**

## **Resumen**

Ante la falta de efectividad de los Estados para garantizar el bienestar integral de las personas, ha surgido una diversidad de propuestas –fundaciones de bienestar social, Organizaciones No Gubernamentales, entre otros- que buscan hacer un aporte en este ámbito. Sin embargo, actualmente estamos ante una verdadera crisis de las ONGs y emprendimientos sociales, quienes históricamente han usado como su modelo principal de sostenibilidad la búsqueda de donaciones, pues hoy, esa modalidad ha demostrado ser poco efectiva. Esta crisis se atribuye al inestable mercado económico que, sumado al aumento desproporcional de las ONGs, han reducido la capacidad de sostenimiento de estas organizaciones. Es por eso que resulta fundamental para los emprendimientos sociales entender cuáles son los criterios más valorados en un emprendimiento social, qué habilidades deben desarrollar como emprendedores para que sean sujetos de donación e inversión, y cuáles son las opciones más relevantes en su contexto para conseguir fondos.

Por lo anterior, la sostenibilidad de los proyectos de emprendimiento social es fundamental y un elemento crucial para su éxito. Es por esto que el presente documento enfoca en analizará los criterios más importantes, definidos por expertos, que juegan un rol crucial a la hora de tomar una decisión de apoyo financiero.

*Palabras clave:* emprendimiento social, donación, inversión, criterios, expertos.

## **Abstract**

Without any doubt, the sustainability of social entrepreneurship projects are critical for its success. Today, this approach has proven to be ineffective. The unstable economic market plus the disproportional increase of NGOs have reduced this carrying capacity. That's why it is essential to understand what kind of criteria is used and what kind of skills are required to be subject of donation and investment. The attached document will analyze the most important criteria defined by experts that play a crucial role in making a decision for financial support.

*Key words:* social entrepreneurship, donation, investment criteria, experts.

---

<sup>1</sup> Bachiller en Enseñanza del Inglés. Opta por la Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología. Email: franklinmurillo@gmail.com

## CONTENIDO

Índice de Tablas.....	3
Índice de Figuras .....	3
Introducción.....	4
Problema de Investigación.....	7
Objetivo General.....	7
Objetivos específicos .....	7
Marco Teórico .....	9
Emprendimiento .....	9
Emprendimiento Social .....	9
Metodología.....	14
Diseño .....	14
Muestra .....	14
Instrumento.....	15
Resultados.....	16
Elementos claves de Valorización.....	16
Iniciativas que brindan acceso a capital .....	18
Análisis, Discusión y Recomendaciones a partir de Resultados .....	19
Prácticas recomendadas para emprendedores sociales .....	21
Conclusiones.....	23
Recomendaciones .....	24
Referencia Bibliográfica.....	26
Anexos .....	28

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	8
Tabla 2.....	21

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	16
Figura 2.....	18
Figura 3.....	20

## INTRODUCCIÓN

El Emprendedurismo Social podría resultar para algunos un concepto novedoso, sin embargo no lo es. Desde hace años se han gestando movimientos regidos por un espíritu emprendedor, pero con carácter social, que están impulsando reformas cada vez más sociales e inclusivas en nuestra sociedad con implicaciones muy importantes.

Costa Rica, como nación, tiene una amplia historia en causas sociales y de bienestar común - principal bandera del emprendimiento social; existen muchas ONGs, Empresas Sociales, modelos de organización benéfica, entre otros, que buscan la generación de espacios para quienes menos tienen. Por otro lado, la creciente desigualdad nacional hace que cada vez sea más difícil para una ONG conseguir recursos económicos que garanticen su sostenimiento. ¿La razón de ese problema? La respuesta no es sencilla, sin embargo se puede citar varias razones. La primera es que la típica estructura de un emprendimiento social no conlleva un componente empresarial o de negocios de manera intrínseca, por lo cual no tiene una manera de auto sostenerse sin tener que depender de otros. Esto ocasiona que, en la mayoría de los casos, su principal y casi única fuente de financiamiento sean las donaciones.

Lo anterior conlleva a un segundo punto: la sobreposición del mercado. Actualmente hay muchísimos emprendedores sociales buscando donaciones para sus propias iniciativas y, lamentablemente, el mercado es aún muy limitado. Esto hace que ideas brillantes y de alto impacto se queden a la deriva o naveguen de puerto en puerto sin el apoyo que necesitan para anclar y crecer.

Este es el objetivo principal de esta investigación; la idea no es generar una discusión teórica que busque definir el concepto de “emprendimiento social” pues, como es sabido, existen muchas teorías a nivel nacional e internacional enfocadas en definir este concepto. Entre las definiciones más relevantes se puede citar las tendencias de *Ashoka* y la del modelo de

negocios sociales definido por el premio Nobel de la Paz **Mohammed Yunus**. Por el contrario, lo que pretende esta investigación es analizar los elementos fundamentales que son valorados por donantes o inversores a la hora de apoyar un emprendimiento social: ese elemento que hace que ellos se decidan y le brinden la confianza reflejado en su dinero.

A través de esta lectura se indagará elementos fundamentales que se toman en cuenta a la hora de valorar un aporte económico para un emprendimiento o emprendedor social; seguidamente, se identificará las prácticas recomendadas para que puedan ser aplicadas y replicadas. Por último, se mencionará opciones en el nivel país -tanto concursos como fondos de emprendimiento- que podrán ser accedidos por emprendedores sociales para encontrar apoyo y recursos económicos.

De este modo, el objetivo general de esta investigación ha sido definido como: “identificar los criterios, prácticas y oportunidades claves que podrían brindarle un emprendimiento social acceso a fondos, ya sea a través de donaciones o inversión”. Los objetivos específicos son: 1) Identificar los tres aspectos clave que toman en cuenta los inversores/donantes a la hora de valorar un emprendimiento social; 2) Mencionar cuatro eventos y entidades claves a nivel país que brinden acceso a fondos o inversión a emprendimientos sociales y 3) Compartir dos prácticas recomendadas por cada criterio identificado durante la investigación.

Para realizar lo anterior se utiliza un diseño de investigación mixto, efectuando análisis cuantitativos y cualitativos por medio de un cuestionario<sup>2</sup> que evalúa, sistematiza y cuantifica aspectos clave de escogencia de los sujetos muestra de la investigación acerca de claves entorno a la decisión de donar o invertir en determinado emprendimiento social. También se incluye un análisis cualitativo del contenido de las respuestas abiertas planteadas en el cuestionario acerca de la justificación de los elementos clave a la hora de financiar. Finalmente, se establece un planteamiento de propuestas y recomendaciones entorno a prácticas recomendadas por cada criterio identificado durante la investigación.

---

<sup>2</sup> Ver Anexo 1



## PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son los criterios y prácticas principales que toman en cuenta los inversores y donantes a la hora de apoyar emprendimientos sociales?

## OBJETIVO GENERAL

Identificar los criterios, prácticas y oportunidades claves que podrían brindarle a un emprendimiento social acceso a fondos, ya sea a través de donaciones o de inversión.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar los 3 aspectos claves que analizan los inversores/donantes a la hora de valorar un emprendimiento social.
- ✓ Mencionar 4 eventos y/o entidades claves a nivel país que brinden acceso a fondos o inversión a emprendimientos sociales.
- ✓ Compartir 2 prácticas recomendadas por cada criterio identificado durante la investigación

A continuación, la Tabla 1 sistematiza la información mencionada anteriormente:

**Tabla 1.** Sistematización de Problema, Objetivo y respectivas variables

<b>Problema</b>	<b>¿Cuáles son los criterios y prácticas principales que toman los inversores y donantes a la hora de apoyar emprendimientos sociales?</b>			
<b>Objetivo General</b>	Identificar los criterios, prácticas y oportunidades claves que podrían brindarle un emprendimiento social acceso a fondos y asea a través de donaciones o inversión.			
		<b>Variable</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Supuestos</b>
	Identificar los 3 aspectos claves que analizan los inversores/donantes a la hora de valorar un emprendimiento social.	Elementos claves de valorización	Número y tipo de elementos	Existen tres aspectos claves 1. Enfoque o área de acción 2. Rendición de cuentas y política de transparencia 3. Resultados de Trabajo
<b>Objetivos Específicos</b>	Mencionar 4 eventos y entidades claves a nivel país que brinden acceso a fondos o inversión a emprendimientos sociales.	Espacios de acceso a fondos extraordinarios para emprendimientos sociales	Número y tipo de eventos y entidades mencionadas	Existen al menos 4 iniciativas o eventos que brindan acceso a capital para emprendedores sociales.
	Compartir 2 prácticas recomendadas por cada criterio identificado durante la investigación	Prácticas recomendadas por criterio	Número de prácticas y ejemplos por práctica	Existen prácticas claves que los donantes e inversionistas prefieren o sirven de guía a la hora de invertir



## MARCO TEÓRICO

Esta investigación incluye en su marco conceptual los siguientes términos: el emprendimiento, el emprendimiento social y el financiamiento a emprendimientos sociales. Interesa conceptualizar y conocerlos para poder manejarlos adecuadamente.

### EMPRENDIMIENTO

La palabra “emprender” tiene su raíz etimológica en la palabra latina “prendere”, que significa “agarrar”, “tomar”. Según el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE), su acepción tradicional es: “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”. Estas definiciones ayudan a precisar mejor el término “emprendimiento”, el cual estaremos abordando ampliamente en el documento.

Emprender supone arriesgarse, caminar por senderos de incertidumbre, con el fin de trabajar con esfuerzo un proyecto, sin importar la naturaleza del mismo. Aclarado lo anterior, quizás sea más justo afirmar que un emprendedor es quien lucha no sólo por sacar adelante una idea de negocios, sino por alcanzar un ideal, algo que trascienda su persona y que puede ser útil a la sociedad. Un emprendedor no busca únicamente un objetivo de lucro, sino también altruista, en cuanto a que ayudará a mejorar en cierta forma a la humanidad a costa del esfuerzo personal.

### EMPRENDIMIENTO SOCIAL

En cuanto a la definición de emprendimiento social existen conceptualizaciones que resaltan elementos importantes para efectos de este trabajo. Para Roberts y Woods (2005, citado en Guzmán & Trujillo 2008): "el emprendimiento social es la construcción, evaluación y persecución de oportunidades para el cambio social transformativo llevado a cabo por individuos visionarios, apasionadamente dedicados" (P.109). Esta definición permite resaltar, según los autores, otros aspectos clave del emprendimiento social: esto es, que las

oportunidades sociales no se descubren, sino que se construyen gracias a la generación de ideas, se evalúan y, si es el caso, se desarrollan con el ánimo de atender problemas sociales específicos. El segundo aspecto está relacionado con las características de los emprendedores sociales. (Guzmán & Trujillo, 2008).

Relacionado con lo anterior, Ashoka (2013) menciona que un emprendedor social es:

“Una persona que busca resolver los problemas sociales más apremiantes, de una manera innovadora y con un enfoque de alto impacto. Tiene el temperamento, espíritu, creatividad y determinación de un emprendedor de negocios; sin embargo, aplica estas cualidades para solucionar problemas sociales, en lugar de buscar una ganancia económica”.

También, Curto (2012) define al emprendedor social como: “un tipo particular de emprendedor cuyo objetivo -único, principal o simplemente secundario- es generar valor social” (P. 7)

En este sentido, según Campos y Melian (2009)

“El emprendedor social (o emprendedor cooperativista) presenta una serie de características que lo diferencian del resto de empresarios y emprendedores por el hecho de formar parte de empresas cuyos fines no son el ánimo de lucro, o al menos no lo son de forma prioritaria y maximizadora. Así, el emprendedor social surge siempre del autoempleo colectivo y no del individual (es el resultado de un proyecto colectivo y compartido), favorece la integración de lo social y lo económico en su empresa (los objetivos empresariales son el medio para alcanzar el fin social) y se dota de unos mecanismos de control y coordinación basados en la participación democrática (principio de gestión democrática que separa la participación en el capital de la toma de decisiones)” (P. 59).

También, Alvord et al. (2004, citado en Barrera 2007), utilizando el concepto de *embeddedness* (cuando un fenómeno penetra a otro y lo influye), definen al *emprendedor social* como aquel que mediante la movilización de recursos locales produce, o cataliza, algunas transformaciones o cambios sociales en su propio contexto.

Por su parte, Yunus (2006 citado en Barrera 2007) considera que el proceso de emprendimiento está regido por una misión personal, penetrada por el deseo de catalizar un cambio o una transformación social. Esta misión busca un efecto material, un resultado trascendente, y contributivo en la comunidad de la cual hace parte. Para cristalizarla, moviliza recursos hacia la solución de los problemas sociales y la satisfacción de las necesidades básicas humanas.

Las definiciones de emprendimiento social citadas anteriormente revelan un elemento común: la búsqueda de soluciones a problemas sociales. El emprendedor social identifica oportunidades que se presentan a sí mismas como problemas que requieren soluciones y se esfuerza por crear emprendimientos para resolverlos (Sullivan, 2007).

Según Palacios (2010):

“El proceso de emprendimiento social puede ser definido como la construcción, evaluación y persecución de oportunidades para un cambio social (Roberts et al., 2005). El rol del emprendedor es central a través del proceso y es influido por el contexto social en el cual está incrustado, ya que factores socio-económicos, culturales, tecnológicos y políticos afectan el proceso de reconocimiento de una oportunidad. Los emprendedores usan sus redes para conseguir ideas y recolectar información para reconocer oportunidades. El emprendedor activa diferentes tipos de contacto durante los diferentes pasos del proceso de desarrollar una oportunidad (Marijek et al., 2004, P. 581)”.

También, Yunus (2007) explica el concepto de emprendimiento social haciendo una diferenciación con los negocios sociales y dice que “Social Business” no es lo mismo que “Social Entrepreneurship”. Para el autor, emprendimiento social es una idea muy amplia. Tal y como generalmente se define, cualquier iniciativa innovadora que ayude a las personas es un emprendimiento social. La iniciativa puede ser económica o no económica; con fines de lucro o no. Distribuir medicinas gratis a los enfermos puede ser un ejemplo de emprendimiento social. Llevar a cabo un centro de salud con fines de lucro en una comunidad donde no existen facilidades de salud sería, en cambio, un “negocio social”. En otras palabras “social business” o “negocio social” es un tipo de emprendimiento social.

En este mismo sentido, Guzmán & Trujillo (2008) mencionan que:

“La creación de valor social sostenible es la característica clave que diferencia el emprendimiento social de las obras de beneficencia o las actuaciones caritativas de individuos bien intencionados. Los emprendedores sociales "actúan como 'agentes de cambio' en el sector social, innovando y actuando de acuerdo con el deseo de crear un valor social sostenible" (Harding 2004, p. 41). Según Reis y Clohesy (2001, p. 116), "el emprendimiento social es fuertemente influenciado por el deseo del cambio social y de sostenibilidad de la organización y los servicios sociales que presta". Es por ello que los planes de negocios de los emprendimientos sociales están centrados especialmente en la sostenibilidad financiera (Novy-Hildesley, 2007). Así, no se puede hablar de emprendimiento social dejando de lado la sostenibilidad. (Pp. 108-109)".

Entonces, todos aquellos que diseñan y echan a andar negocios sociales son emprendedores sociales, pero no todos los emprendedores sociales están comprometidos con un negocio social.

Ahora bien, propiamente relacionado con el aspecto financiero, según Social Enterprise Knowledge Network, en adelante SEK Network (2006): “El termino financiamiento alude a los procesos de movilización de los recursos financieros necesarios para desarrollar un emprendimiento social. Dichos procesos constituyen medios para alcanzar el fin principal de todo emprendimiento social: la creación de VS” (Valor social, P. 190).

Además, menciona que “la movilización de recursos financieros es decisiva para el emprendimiento social”. Por consiguiente, resulta fundamental estudiar la forma en que se atraen y generan los recursos para ser canalizados a los emprendimientos sociales” (SEK Network, 2006, P. 189). Como se ve, es muy importante según el marco de referencia y al autor citado, **estudiar la forma en que se atraen y general los recursos canalizados a los emprendedores sociales**. Esto último refleja la relevancia de esta investigación..

En este sentido Palacios (2010) menciona que el emprendimiento social no está motivado por la necesidad de lograr ganancias. El financiamiento es a través de donaciones, programas gubernamentales y fondos establecidos. De este modo, más que crear una empresa que genere

lucro, su objetivo es resolver un problema social que puede o no derivar en ganancias monetarias.

Finalmente, con relación a la escogencia de emprendedores sociales para brindarles financiamiento y acompañamiento, Curto (2012) menciona que para el caso de Ashoka, se establece que para escoger a los emprendedores sociales se toma en cuenta: 1. Que la idea sea nueva; 2. Que el candidato sea creativo; 3. Que el candidato sea emprendedor; 4. Que el proyecto pueda cambiar significativamente un campo de acción y producir un impacto a nivel nacional o, cuando se trata de países pequeños, a nivel regional y; 5. Que el candidato tenga un fuerte sentido de la ética.

# METODOLOGÍA

## DISEÑO

El diseño de la investigación es mixto. Implica la recolección y análisis de datos cuantitativos y cualitativos que permitan lograr con mayor entendimiento y aproximación al problema de investigación. A nivel cuantitativo se destaca, entre otros aspectos, la escogencia de los elementos más valorados a la hora de donar o invertir en un determinado emprendimiento social. Además, se rescata y analiza cualitativamente el contenido de las respuestas con relación a estos elementos valorados y su justificación.

El presente trabajo tiene un alcance exploratorio y descriptivo: se explora y describe el problema de investigación tal como sucede, sin manipular las variables. (Hernández, Fernández & Baptista, 2006)

## MUESTRA

Para llevar a cabo el presente artículo se ha tomado en cuenta a 8 personas de reconocida experiencia en el ámbito de emprendimiento y emprendimiento social a nivel nacional y regional entre los que se menciona a:

- José Aguilar, Ashoka Fellow
- Marcelo Lebediker, fundador de la Incubadora de Negocios Parquetec.
- Ernesto Gallo, Director Ejecutivo de Yo Emprendedor
- Lourdes Brizuela, Directora del Premio Yo Creo para emprendedores sociales,
- Alejandro Castro, miembro del Grameen Creative Lab
- Jerico Camino, Director de Emprendimiento de la Ulacit.

- Roy Campos, Director Ejecutivo Centro Universitario Miravalles
- Dora Maria Sequeria, Directora Ejecutiva Parque de la Libertad

La muestra anteriormente presentada ha sido por seleccionada por conveniencia, tomando en cuenta la disponibilidad y amplia experiencia de cada uno de los candidatos propuestos.

## INSTRUMENTO

Para elaborar esta investigación se construirá un cuestionario<sup>3</sup> que será el instrumento utilizado para la recolección de datos. El cuestionario estará compuesto por cinco partes y catorce interrogantes, tal como sigue:

1. Aspectos generales del encuestado.
2. Características y condiciones esenciales valoradas a la hora de apoyar un emprendimiento social.
3. Justificación de respuestas.
4. Prácticas o ejercicios que le han parecido útiles e indispensables para cada característica escogida.
5. Oportunidades de financiamiento o inversión para emprendimientos sociales.

La estructura del cuestionario presenta preguntas abiertas y de respuestas múltiple con el fin de facilitar la captura de los datos. Como técnicas alternas de obtención de información se utilizará básicamente la revisión documental y bibliográfica vía física y electrónica como insumo al desarrollo del proceso o planteamiento de la investigación.

---

<sup>3</sup> Ver anexo 1

# RESULTADOS

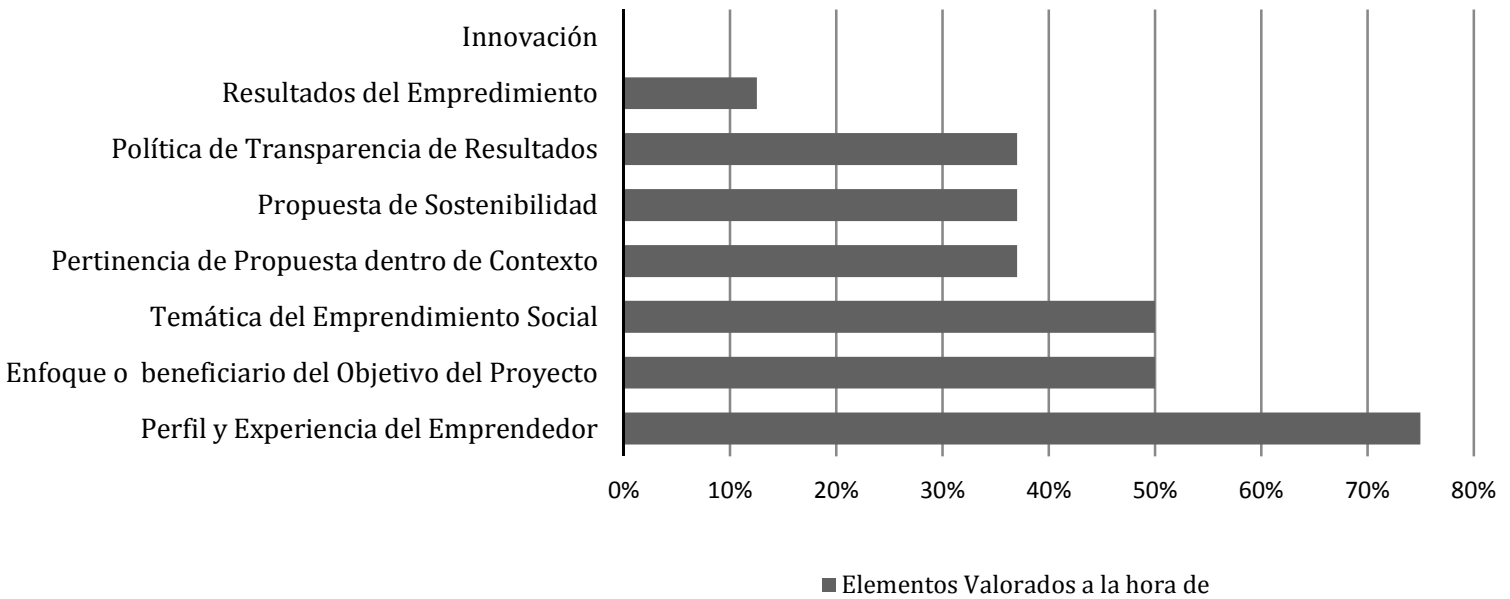
A continuación se presentan los principales resultados de la investigación

## ELEMENTOS CLAVES DE VALORIZACIÓN

Con respecto al ítem “Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social” el siguiente gráfico representa las principales consideraciones de la población muestra

**Figura 1.** Señala los principales elementos valorados por los empresarios a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social

**Figura 1. Elementos Valorados a la hora de Financiar**



**Figura 1.** Señala los principales elementos valorados por los empresarios a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social



Se puede ver que el *“Perfil y Experiencia del Emprendedor”* es el elemento más valorado por los expertos encuestados a la hora de tomar la decisión de invertir o donar en un proyecto de emprendimiento social, obteniendo este ítem un 75% de elección dentro de los tres principales elementos a considerar por los sujetos de investigación. Además, el *“Enfoque o beneficiario del Objetivo del Proyecto”* y la *“Temática del Emprendimiento Social”* son dos elementos valorados de manera significativa por la muestra del estudio y resultan, ambos, con un 50% de elección dentro de los tres principales elementos valorados. Obtienen un 37% de elección los elementos *“Pertinencia de Propuesta dentro del contexto”*, *“Propuesta de Sostenibilidad”* y *“Política de Transparencia de Resultado”*. Finalmente, *“Resultados del Emprendimiento”* obtuvo un 12,5% de elección como uno de los 3 elementos más valorados a la hora de invertir en un proyecto de emprendimiento social. *“Innovación”*, al contrario, obtuvo 0% de elección.

Con respecto al Ítem *“Por favor, justifique la elección de los criterios”*, es importante mencionar que, en relación al criterio *“Perfil y experiencia del emprendedor”*. Se mencionan frases como:

- “La experiencia es importante para determinar si el emprendimiento puede ser exitoso o no”.
- “La trayectoria del Emprendedor es importante, pues me indica si le estamos apostando a una iniciativa bien estructurada, con base en el conocimiento, experiencia y pasión del emprendedor por su causa”.
- “El líder logra llegar de A a B, las buenas ideas sin liderazgo no se ejecutan”.
- “Lo más importante siempre es el emprendedor con una persona correcta con las credenciales y experiencia adecuadas”.

Con respecto al criterio *“Enfoque o beneficiario del Objetivo del Proyecto”* se señala, entre otras cosas que: “El enfoque social debe ser de interés y mucha proyección e impacto social”; y: “El beneficiario es importante y me gusta creer que al menos 60-70% del apoyo llega al beneficiario último”.

Finalmente, en relación con el criterio *“Temática del emprendimiento Social”*, los expertos encuestados mencionan aspectos como:

- “El tema debe estar alineado con la operación de la entidad que lo promueve, ser parte de su "core", para que pueda actuar de manera eficiente”.
- “Algunos temas son más sensibles socialmente que otros y requieren de mayor ayuda”.
- “La temática es importante, ya que para invertir en ella, deberá idealmente ser acorde a los ejes que haya decidido la organización trabajar como parte de su estrategia de RSC”.

#### INICIATIVAS QUE BRINDAN ACCESO A CAPITAL

A continuación la Figura 2 sistematiza las principales iniciativas que brindan acceso a capital mencionadas por los empresarios y de acuerdo al ítem 7: *¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?* Y 8 *Sí su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.*

**Figura 2. Principales iniciativas que brindan acceso a capital mencionadas por los empresarios**



**Figura 2. Sistematiza** las principales iniciativas que brindan acceso a capital a los emprendimientos social y señaladas por la población muestra de esta investigación

## ANÁLISIS, DISCUSIÓN Y RECOMENDACIONES A PARTIR DE RESULTADOS

Como hemos visto, se ha determinado como los tres principales elementos valorados por los expertos encuestados a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social a *“Perfil y Experiencia del Emprendedor”*, *“Enfoque o beneficiario del Objetivo del Proyecto”* y la *“Temática del Emprendimiento Social”*.

En relación con el *“Perfil y Experiencia del Emprendedor”*, como se ha mencionado, este ítem va acompañado de argumentos y justificaciones como: *“La experiencia es importante para determinar si el emprendimiento puede ser exitoso o no”*. De acuerdo a esto se puede decir que un emprendedor social debe tener disposición y compromiso con el crecimiento profesional. El perfil profesional ha resultado muy valorado por los empresarios: muestra del estudio lo que resalta la importancia de que el emprendedor acompañe su proyecto social con la experiencia, la preparación y el desarrollo empresarial.

De acuerdo al ítem *“Enfoque o beneficiario del Objetivo del Proyecto”*, en los cuestionarios se justifica con argumentos como: *“El enfoque social debe ser de interés y mucha proyección e impacto social”*. Esto permite discutir la necesidad que tiene un emprendimiento social, para su sostenibilidad, de un beneficiario claro y determinado.

Finalmente, con relación a *“Temática del Emprendimiento Social”* que, acompañado de justificaciones como: *“Algunos temas son más sensibles socialmente que otros y requieren de mayor ayuda”*, se puede decir que un proyecto o emprendimiento social no podría (o le sería muy difícil), lograr sostenibilidad si no está emparentado con una problemática social claramente visualizada. Debe tener notoriedad en cuanto a su existencia y su problemática social.

Entonces, el apoyo en el financiamiento acompañaría primero a un emprendedor preparado y con experiencia relacionada a su proyecto; que este haya definido y delimitado claramente el beneficiario o enfoque de su proyecto; y que tenga una temática de acuerdo a sus necesidades más importantes.

Interesante también es que los resultados arrojan que la clave “Resultados del Emprendimiento” obtuvo un 12,5% de elección e “Innovación” obtuvo 0% de elección. Resultados que son clave al orientar a los emprendedores en busca de financiamiento, quedando claro que, y aunque podría pensarse, no es lo más importante tratar de ser totalmente innovador o tener resultados sumamente evidenciados y claros. Lo que sí se requiere es tener experiencia en lo que se quiera emprender, así como un enfoque y temática del proyecto que esté de acuerdo, y se enfoque clara y adecuadamente en necesidades inminentes y notables de la sociedad.

Entonces, podemos decir que el valor social que adquiere el emprendimiento social y que le posibilita sostenibilidad y atracción de financiamiento; se incrementa con una serie de características que estarían definidas por un emprendedor que, capacitado y experimentado, sepa definir el enfoque o beneficiario de determinado proyecto de acuerdo a sus necesidades más fundamentales y que puedan estar siendo no satisfechas.

A continuación un diagrama que sistematiza los valores que esta investigación ha determinado como importantes a la hora de buscar y lograr financiamiento económico.



**Figura 3. Valores importantes para el éxito financiero**

**Figura 3.** Sistematiza los 3 principales elementos valorados por los empresarios a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social.

Finalmente, con relación a las instituciones o iniciativas que brindan financiamiento a los emprendedores sociales y sus proyectos, se puede decir que de acuerdo a los resultados existen varias opciones que pueden facilitar ayuda económica a los emprendedores. Esto

permitiría pensar que un emprendedor que haya establecido los valores importantes para el éxito financiero mencionados a continuación, de manera clara y correcta, tiene varias posibilidades y caminos que tomar en la búsqueda de la sostenibilidad económica.

## PRÁCTICAS RECOMENDADAS PARA EMPRENDEDORES SOCIALES

A partir de los criterios escogidos por los expertos se desprenden dos prácticas recomendadas que serán de gran utilidad para los emprendedores sociales. A manera de recapitulación, los tres criterios son:

- *“Perfil y Experiencia del Emprendedor”*.
- *“Enfoque o beneficiario del Objetivo del Proyecto”*.
- *“Temática del Emprendimiento Social”*.

A continuación, para cada criterio se ofrece 2 recomendaciones que pueden ayudar a los emprendedores sociales para que su proyecto sea más susceptible de llamar la atención de inversores o donantes.

**Tabla 2.** Recomendaciones con base a los criterios de financiamiento

<b>Criterio</b>	<b>Recomendación 1</b>	<b>Recomendación 2</b>
<b><i>Perfil y Experiencia del Emprendedor</i></b>	Según el Libro Emprendimiento Sociales Sostenibles de Ashoka, del año (2012): “Más que una buena idea y el acceso al financiamiento, el factor del éxito de un proyecto es su equipo de gestión” Esto sin duda refuerza la elección de los especialistas que mencionan al perfil del emprendedor como criterio fundamental del apoyo. Como recomendación número uno se recomienda	La segunda buena práctica es que el emprendedor como parte de su perfil cuente con la recomendación de mentores y líderes de su campo. Ashoka (2012) menciona:  “Para aumentar la credibilidad en la capacidad del equipo, se deben citar los nombre de colaboradores externos más influyentes. El involucramiento de empresarios experimentados, contadores, empresas de relaciones

	<p>que el emprendedor mantenga un perfil de hacedor. El emprendedor debe convencer sin duda alguna que es capaz de liderar el emprendimiento hasta la consecución de los objetivos propuestos. Para ello es recomendable enumerar los reconocimientos, logros y capacidades que cuenta el emprendedor más allá incluso de su preparación técnica. A la hora de una presentación es importante conocer que ha hecho el emprendedor, cómo lo hizo y cuáles habilidades tiene que lo hacen un elemento de confianza para el inversor.</p>	<p>públicas o miembros de instituciones de desarrollo es una señal de profesionalismo y demuestra que la organización posee todos los contactos necesarios". Pag 117</p> <p>Como se puede concluir, un buen perfil de emprendedor tiene que ir respaldado de un gran equipo principal y de apoyo. El emprendedor debe sin duda contar con una gran rama de contactos y una habilidad para generar enlaces extraordinaria. Un emprendedor que no pueda demostrar eso en su perfil tendrá serios problemas en ganar la confianza de los inversionistas o donantes.</p>
<p><b>Enfoque o beneficiario del Objetivo del Proyecto</b></p>	<p>Análisis de los beneficiarios: es importante que el emprendedor elija bien su público meta. Actualmente hay mercados saturados de apoyo y cuyos productos no son muy diferentes el uno del otro. Por ejemplo, programas contra la drogadicción o comedores infantiles. Esto sin duda genera una dificultad aún mayor para un emprendedor de conseguir apoyo cuando su propuesta no genera un valor ampliamente mayor que los demás.</p>	<p>Análisis de posibles públicos de interés: Una vez decidido el beneficiario es importante analizar si existen posibles públicos de interés que apoyarían o invertirían en el proyecto. Por ejemplo, un emprendedor social que desee implantar un programa de educación vial debería acercarse a las empresas o instituciones públicas y sondear sus percepciones y posible apoyo para la iniciativa.</p>
<p><b>Temática del Emprendimiento Social</b></p>	<p>Benchmarking: Es importante que cada emprendedor analice muy bien el segmento que quiere acceder, ver y analizar los principales competidores y fuentes de financiamiento o donantes, y analizar la viabilidad o no del proyecto. Esto sin duda disminuye de manera significativa la</p>	<p>Análisis a nivel global las tendencias o necesidades que se proyectan en un futuro y analizar la factibilidad de desarrollar soluciones basados en ese potencial. Hasta hace poco más de una década el tema ambiental no era prioridad en nuestro país y hoy lo es. El emprendedor que logre olfatear</p>

	posibilidad de fracaso en el emprendimiento.	estas opciones y posicionarse primero en el mercado, sin duda logrará más apoyo que los otros.
--	--	--

## CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada se pueden establecer las siguientes conclusiones:

- Un elemento común en diferentes definiciones de emprendimiento social es la búsqueda de soluciones a problemas sociales.
- Existen varios elementos que los inversores o donantes consideran como más importantes a la hora de tomar la decisión de financiar un emprendimiento sociales.
- Los tres elementos más importantes, a la hora de financiar un emprendimiento social, son: 1. *Perfil y Experiencia del Emprendedor*. 2. *El enfoque social debe ser de interés y mucha proyección e impacto social*. 3. *Temática del Emprendimiento Social*.
- Existen varias iniciativas que brindan apoyo económico a emprendimientos sociales. Sin embargo, son desconocidos a nivel general, incluso algunos expertos en el área no conocen todas las opciones, lo cual dificulta el acceso a ellos por parte de los emprendedores.
- Las principales iniciativas mencionadas son: 1. *Premio YO CREO, Universidad Latina*; 2. *Centro de Intercambios de Conocimientos (CIC)*; 3. *ASHOKA*. Cada uno presenta dinámicas interesantes y tienen dos elementos en común: el acceso a recursos económicos y acompañamiento profesional.

## RECOMENDACIONES



Además de las recomendaciones anteriormente enunciadas, a continuación se menciona algunas recomendaciones generales a partir de la investigación:

- Educar y dar a conocer a los emprendedores que su experiencia profesional, así como un buen planteamiento del tema y beneficiario del proyecto son trascendentales a la hora de lograr éxito en la captación de fondos.
- Promocionar el acercamiento de los emprendedores a las distintas iniciativas y sus procesos a la hora de ofrecer financiamiento a los proyectos.
- Comunicar y formar a los emprendedores sociales de las diferentes iniciativas y opciones para recibir donaciones e inversión.
- Sensibilizar a los inversores y donantes sobre la importancia de invertir en emprendimientos sociales, bajo la premisa de que no hay empresas exitosas en comunidades fracasadas.
- Realizar investigaciones más profundas sobre cada criterio recomendado por los especialistas, profundizar en cada uno de ellos y elaborar un perfil deseado de emprendedor.

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Ashoka (2012). *Emprendedores Sociales Sostenibles. Cómo Elaborar Planes de Negocios para organizaciones sociales*. MacKinsey y Company- Ashoka Editora Peirópolis.

Ashoka (2013). *Página principal*. Extraído Extraído el 10 de Noviembre del 2013 de <http://ashoka.es/>

Barrera, E. (2007) La empresa social y su responsabilidad social. *Revista Innovar*. V7 (30). Extraído el 11 de Noviembre del 2013 de <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v17n30/v17n30a05.pdf>

Campos, A. & Melian, V. (2009) Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción socio laboral en tiempos de crisis. *REVESCO N100*. Pp. 43-67. Extraído Extraído el 10 de Noviembre del 2013 de de <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20100.2%20Amparo%20MELIAN,%20Vanessa%20CAMPOS.pdf>

Curto, M. (2012). El emprendimiento social: estructura organizativa, retos y perspectivas de futuro. Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. N14.

Diccionario de la Real Academia Española (DRAE). Vigésimo segunda Edición. Tomado de <http://www.rae.es/rae.html> 14 de julio de 2013.

Guzmán & Trujillo (2008). *Emprendimiento Social. Revisión de Literatura. Estudios Gerenciales*. V24 N. 109. Pp. 105-125. Extraído el 10 de Noviembre del 2013 de: <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v24n109/v24n109a05.pdf>

Hernandes, Fernandez & Baptista. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mc Grawn Hill. México, DF.

Palacios (2010). Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural. Revista Ciencias Sociales. V14 (4). Pp. 579-590. Extraído el 11 de Noviembre del 2013 de:  
<http://www.scielo.org.ve/pdf/rcs/v16n4/art02.pdf>

Social Enterprise Knowledge Network (2006). Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica. Extraído el 11 de Noviembre del 2013 de  
[http://udesa.edu.ar/files/ResponSocial/Gestion%20efectiva\\_FINAL.pdf](http://udesa.edu.ar/files/ResponSocial/Gestion%20efectiva_FINAL.pdf)

Yunus, Muhammad, (2007) Creating a world without poverty: social business and the future of Social Business

# ANEXOS

Cuestionario, también disponible:

<https://es.surveymonkey.com/s/encuestaemprendimientosocial>

**Encuesta a expertos en Emprendimiento. Tema: Emprendimiento Social** Salir de esta encuesta

La siguiente encuesta será utilizada para una investigación de la Maestría en Administración de Empresas de la ULACIT. La definición de emprendimiento social propuesta para esta investigación es la siguiente: "El emprendimiento social es el mecanismo por el cual se aborda manera innovadora y comprometida los problemas más apremiantes de una sociedad mediante un programa, actividad o organización formal e informal, ya sea con fines comerciales o altruistas".

**\*1. ¿Cuál es su nombre?**

**2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?**

**3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?**

**4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.**

**5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social**

- Perfil y experiencia del emprendedor
- Resultados del emprendimiento
- Enfoque o beneficiario del objetivo del proyecto
- Innovación
- Política de transparencia de fondos
- Temática del emprendimiento social (educación, ambiente, derechos humanos, salud, etc.)
- Pertinencia de la propuesta dentro del contexto
- Propuesta de sostenibilidad

**6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.**

Opción #1

Opción #2

Opción #3

**7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?**

Sí

No

**8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.**

## Questionario Jerico Camino- Director de Emprendimiento ULACIT

### 1. ¿Cuál es su nombre?

Jérico Camino

### 2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?

MBA en Gerencia Internacional que especializo en emprendimientos sociales.

### 3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?

Director Ejecutivo

### 4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.

Tengo experiencia en la asesoría en gestión de proyectos de esta naturaleza.

### 5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social

Perfil y experiencia del emprendedor

Enfoque o beneficiario del objetivo del proyecto

Temática del emprendimiento social (educación, ambiente, derechos humanos, salud, etc.)

### 6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.

Opción #1 - La experiencia es importante para determinar si el emprendimiento puede ser exitoso o no.

Opción #2 - El enfoque social debe ser de interés y mucha proyección e impacto social.

Opción #3 - Algunos temas son mas sensibles socialmente que otros y requieren de mayor ayuda.

### 7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?

No

### 8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.

Sin respuesta

Lourdes Brizuela- RSE Laureate Universities Directora Premio Yo Creo para Emprendedores Sociales

**1. ¿Cuál es su nombre?**

María Lourdes Brizuela Gutiérrez

**2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?**

Soy Gestora de Proyectos de Desarrollo por la organización North South de Bélgica, co fundadora de una Organización sin fines de lucro, Directora de un programa de fomento y apoyo al Emprendedor Social Joven.

**3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?**

Dirección de Responsabilidad Social

**4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.**

Co-fundé una organización sin fines de lucro la cual dirigí por 15 años con un proyecto bastante ambicioso ejecutado con éxito como resultado, luego recibí una capacitación de parte de la Fundación Internacional para la Juventud, la cual tiene un importante programa global de emprendimiento social joven, llamado YouthActionNet. Inicié este programa en Centroamérica hace 2 años y con él, logramos introducir de cierta forma el concepto de emprendimiento social en importantes organizaciones que en ese momento no tenían contemplado este tema. Hemos conformado una red centroamericana de apoyo y una comunidad de emprendedores sociales jóvenes ( entre los 18 y los 29 años) que ya son una comunidad bien establecida, y que han ganado importantes reconocimientos a nivel nacional e internacional. Lo más importante, es que todos los emprendedores apoyados continúan creciendo y evolucionando en sus emprendimientos y como personas, se mantienen unidos y agrupan ya a 20 emprendedores sociales jóvenes centroamericanos, que están haciendo historia en nuestro país. Consideramos, que aparte de Emprendedores sociales ya muy conocidos en nuestro país, los jóvenes de YO CREO, se han convertido en los pioneros del emprendimiento social en Costa Rica y en Centroamérica. Por otra parte, un factor clave del premio YO CREO es que trabaja en la base de la pirámide emprendedora, donde nadie más está trabajando en el país, y es con personas que están recién iniciando sus iniciativas, pero que necesitan de un fuerte apoyo a nivel personal y técnico para llevar sus emprendimientos al siguiente nivel.

**5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social**

Perfil y experiencia del emprendedor

Temática del emprendimiento social (educación, ambiente, derechos humanos, salud, etc.)

Pertinencia de la propuesta dentro del contexto

**6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.**

Opción #1 - La trayectoria del Emprendedor es importante, pues me indica si le estamos apostando a una iniciativa bien estructurada, con base en el conocimiento, experiencia y pasión del emprendedor por su causa.

Opción #2 - en importante que el proyecto sea pertinente, que responda a problemáticas que verdaderamente afectan a la comunidad o al país

Opción #3 - La temática es importante, ya que para invertir en ella, deberá idealmente ser acorde a los ejes que haya decidido la organización trabajar como parte de su estrategia de RSC

**7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?**

Si

**8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.**

PREMIO YO CREO, Universidad Latina; premio de CIC, premio de Yo Emprendedor, premio de TIC Americas, AGORA Partnerships, ASHOKA.

Alejandro Castro Emprendedor Social y Consultor de Grameen Caldas y Creative Lab

**1. ¿Cuál es su nombre?**

Alejandro Castro Alfaro

**2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?**

MBA de INCAE con énfasis en desarrollo sostenible

**3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?**

Emprendedor y consultor independiente

**4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.**

Soy junta directiva de una asociación sin fines de lucro que se dedica a reforestar costas. Doy consultor de un nuevo negocio social que se esta formulando para realizar en la Carpio. Asesoro a un negocio social que hace productos de cuero con mano de obra de privados de libertad. Además trabaje como consultor en Colombia para Grameen.

**5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social**

Perfil y experiencia del emprendedor

Política de transparencia de fondos

Propuesta de sostenibilidad

**6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.**

Opción #1 - Sin un emprendedor capaz la probabilidad de éxito es menor.

Opción #2 - Sea cual sea el impacto que genere, en una buena política de transparencia y rendición de cuentas se puede ver y medir el impacto generado.

Opción #3 - Si el negocio no es sostenible en el tiempo se vuelve en filantropía y el impacto es menor.

**7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?**

Si

**8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.**

Centro de intercambio de conocimientos (CIC)

Marcelo Lebendiker Presidente y Fundador de La Incubadora de Negocios Parquetec

**1. ¿Cuál es su nombre?**

Marcelo Lebendiker

**2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?**

MBA

**3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?**

Presidente

**4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.**

Lidero una ONG hace 8 años

**5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social**

Perfil y experiencia del emprendedor

Resultados del emprendimiento

Propuesta de sostenibilidad

**6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.**

Sin respuesta

**7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?**

No

**8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.**

Sin respuesta

Propuesta de sostenibilidad



**1. ¿Cuál es su nombre?**

Roy Campos Retana

**2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?**

10 años en la dirección de una ONG

**3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?**

Director General

**4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.**

Trabajo en una institución que se dedica a la formación integral de la juventud. En esta década he tenido la oportunidad de gestionar fondos para diversos proyectos en comunidades marginales, zonas indígenas, tanto dentro como fuera del país, coordinando recursos económicos y humanitarios. Sin embargo, mi principal experiencia consiste en la dirección de un programa orientado a la atención de estudiantes provenientes de zonas rurales, el cual requiere una alta inversión económica para su sostenimiento, lo mismo que una clara orientación a la reducción de costos y comunicación, basados en un enfoque de RSE. En nuestros programas participan anualmente más de dos mil personas (beneficiarios directos), y nuestro impacto anual suma varios cientos de miles de dólares.

**5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social**

Enfoque o beneficiario del objetivo del proyecto

Temática del emprendimiento social (educación, ambiente, derechos humanos, salud, etc.)

Pertinencia de la propuesta dentro del contexto

**6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.**

Opción #1 - La intención es solventar una necesidad existente; por tanto, debe solucionarse un problema. Eso es lo prioritario.

Opción #2 - El tema debe estar alineado con la operación de la entidad que lo promueve, ser parte de su "core", para que pueda actuar de manera eficiente.

Opción #3 - Debe haber sentido para ambas partes, entre lo que busca la entidad que ayuda y los beneficiarios. En caso contrario, será inviable.

**7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?**

Si

**8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.**

Yo Creo Yo Emprendo (ULatina). Innovación y Sostenibilidad (CiC)

Jose Aguilar Presidente y Fundador de Fundación Acción Joven- Ashoka Fellow

**1. ¿Cuál es su nombre?**

Jose Aguilar Berrocal

**2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?**

Master en Development Management - Fundador Fund Acción Joven

**3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?**

Presidente FAJ - Director Ejecutivo CR+

**4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.**

Fundador de una ONG FAJ - Fundador de una empresa social con pandilleros

**5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social**

Perfil y experiencia del emprendedor

Política de transparencia de fondos

Temática del emprendimiento social (educación, ambiente, derechos humanos, salud, etc.)

**6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.**

Opción #1 - El lider logra llegar de A a B, las buenas ideas sin liderazgo no se ejecutan

Opción #2 - Credibilidad es indispensable

Opción #3 - Hay temas estratégicos

**7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?**

Si

**8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.**

La Esquina - Empresa Social con pandilleros en la Carpio

Dora Sequeira-Directora Ejecutiva el Parque de la Libertad

**1. ¿Cuál es su nombre?**

Dora María Sequeira

**2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?**

Trabajo en una fundación que promueve la inclusión social.

**3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?**

Directora Ejecutiva

**4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.**

Lidero un proyecto de emprendimiento social y preparamos a los jóvenes para que puedan impulsar sus emprendimientos con impacto social.

**5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social**

Enfoque o beneficiario del objetivo del proyecto

Política de transparencia de fondos

Pertinencia de la propuesta dentro del contexto

**6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.**

Opción #1 - La propuesta debe ser viable y acertada en su objetivo y población meta.

Opción #2 - Debe generar confianza en cuanto al uso debido de los fondos recibidos.

Opción #3 - Debe responder a necesidades reales del medio.

**7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?**

Si

**8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.**

Hay fondos concursables del BID y también de agencias de Naciones Unidas. CRUSA también tiene fondos concursables.

## Ernesto Gallo- Director Ejecutivo Yo Emprendedor

### 1. ¿Cuál es su nombre?

Ernesto Gallo Covarrubias

### 2. ¿Cuál es su formación académica o experiencia en el tema de emprendimiento social?

MBA, Emprendimiento Social Yo Emprendedor

### 3. Actualmente, a nivel laboral ¿cuál es su puesto?

Director de Asociación Yo Emprendedor

### 4. ¿Cuál es su experiencia en emprendimiento social? Sea lo más amplio posible.

Director de Asociación Yo Emprendedor que es una iniciativa sin fines de lucro que busca generar un ecosistema emprendedor en Costa Rica mediante así como el desarrollo de emprendedores mediante fomento, capacitación y acceso a capital. Nuestra plataforma se podría considerar de "segundo piso" ya que en adición a ser una iniciativa social, es una plataforma para la identificación y desarrollo de muchas iniciativas sociales por año.

### 5. Elija los 3 elementos principales que usted valora a la hora de hacer una donación o inversión en un emprendimiento social

Perfil y experiencia del emprendedor

Enfoque o beneficiario del objetivo del proyecto

Propuesta de sostenibilidad

### 6. Por favor, justifique su elección de los 3 criterios.

Opción #1 - Lo más importante siempre es el emprendedor con una persona correcta con las credenciales y experiencia adecuada

Opción #2 - El beneficiario es importante y me gusta creer que al menos 60-70% del apoyo llega al beneficiario último. Me gusta también recordar que parte de los apoyos pueden y deben quedarse en las iniciativas que ejecutan dichas iniciativas

Opción #3 - Es importante creer que el dinero que uno aporta tendrá un efecto multiplicador y eso solo se logra con un modelo de sostenibilidad claro y alcanzable

### 7. ¿Conoce o recomienda algún concurso o iniciativa que reconozca financieramente -ya sea por donación o inversión a emprendimientos sociales?

Si

### 8. Si su respuesta es positiva, ¿podría indicarnos cuáles son esas iniciativas? Puede incluir descripción, página web, antecedentes, etc. Sea lo más amplio posible.

Yo Emprendedor, conecta con inversionistas y a partir de 2013 da premios en efectivo. Ashoka tiene apoyos económicos para emprendedores sociales