

CAPITULO 5

Para poner en práctica – Pag 141

Cómo ser un emprendedor social - Relevante

Los grandes problemas de la humanidad como el alimentario, ambiental, económico y social, ha motivado la aparición de nuevos modelos de negocio que traten de ser rentables o proponer un medio de vida para sus gestores, a la vez que dan respuesta a alguno de estos problemas.

El emprendimiento social cuenta con algunas ventajas importantes como su visión a largo plazo, mayor empatía del consumidor, a menudo atacan mercados aún no explotados con ideas más innovadoras, etc...

Pero el mayor reto al que se enfrentan los emprendedores sociales suele ser el de la financiación. Los inversionistas tradicionales a menudo no confían en este tipo de negocios.

Aún así cada vez más existen fondos de inversión que buscan activamente este tipo de ideas para invertir en ellas y otros fondos importantes que cotizan en grandes plazas financieras, que sólo pueden estar compuestos por empresas con un claro sello de RSC.

También existen otras entidades que apoyan activamente a los emprendedores sociales como es el caso de Ashoka, este tipo de fundaciones hacen posible que muchas iniciativas particulares lleguen a convertirse en realidades empresariales. *“Ashoka es la mayor red internacional de Emprendedores Sociales Innovadores. Una organización global, independiente y 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 (Changemakers). Ashoka apoya el trabajo de más de 3.000 emprendedores sociales en 84 países.”*

Una de las referencias más populares en cuanto al emprendimiento social es el caso del Grammen Bank ya mencionado en el capítulo 5, este “banco para pobres” es una muestra de cómo un negocio tradicionalmente capitalista como es la banca, puede tener un fin social y de manera muy rentable para sus fundadores.