



Erasmus+

Producción intelectual 2:

**Un modelo para la iniciativa
empresarial europea en el ámbito
social y cultural**



Erasmus+

Autores:

Interacting S.L. | Madrid, España

Youth Power | Nicosia, Chipre

EURASIA NET | Marsella, Francia

Centro Juvenil de Epirus | Ioannina, Grece

Euro-net | Potenza, Italia

Fundación Stichting Chain | Amsterdam, Holanda

THE NERVE CENTRE | Derry, Reino Unido



Proyecto "Borders in the Mind": aprobado por la Comisión Europea en el marco del programa "Erasmus+ - KA2 - Asociación Estratégica para la Educación de Adultos".

Proyecto nº 2018-1-ES01-KA204-050833



Erasmus+



Erasmus+

"Este proyecto está financiado por la Comisión Europea. Esta publicación refleja únicamente las opiniones del autor, y la Comisión/Agencias Nacionales no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella".

Contenido:

Introducción	5
Paso 1 : DE LA IDEA A LA IMPLEMENTACIÓN :	6
FORMALIZAR Y ESTRUCTURAR	6
A. Viabilidad: obligaciones legales	6
B. Relevancia	8
C. El Marco Lógico y la carta.....	8
Paso 2: REDES E INSPIRACIÓN.....	10
Paso 3: LA PRESENTACIÓN OFICIAL ESCRITA DE SU PROYECTO	11
Paso 4 : OBTENER FINANCIACIÓN, ESTABLECER EL ENTORNO Y MEDIR EL IMPACTO	15
Paso 5: CONSEGUIR ALGUNO APOYO.....	18
CONCLUSIÓN	19



Erasmus+

**Quiero lanzar mi proyecto:
Pasos para desarrollar su empresa social o
cultural**



Erasmus+

Introducción

Quiero lanzar mi proyecto: Pasos para desarrollar su empresa social o cultural

Hoy en día nos enfrentamos a desafíos: el desempleo, la desigualdad, la pobreza, el calentamiento global y muchos más. Este puede ser nuestro mundo de hoy, pero no tiene por qué seguir siendo así. Tenemos el poder de actuar y juntos podemos hacer la diferencia! Pero la gran pregunta es: ¿cómo se lanza una empresa social propia?

Hay muchas razones por las que podrías considerar convertirte en un empresario y empezar un negocio; desde la voluntad de convertirte en tu propio jefe para evitar una carrera corporativa, hasta la voluntad de cambiar el mundo. Si la idea de crear su propio negocio es atractiva, también hay que tener en cuenta que será un trabajo muy intenso y duro. Además, elegir ser un emprendedor social es aún más difícil, debido a la diversidad de sus objetivos (resultados financieros, pero también sociales y medioambientales).

Antes de comenzar a lanzar su proyecto, debe tomarse tiempo para pensar en sus motivaciones, lo que considerará como éxito y fracaso, y lo que quiere lograr a corto y largo plazo. Como será un camino largo, pavimentado con una cantidad de intentos para alcanzar el éxito, asegúrate de estar preparado para esto; necesitarás una gran cantidad de motivación. Y esta motivación tiene que ser llevada a crear un cambio, hacerlo bien y mejorar los servicios existentes en lugar de dinero.

Crear una empresa social será tan serio como iniciar un negocio comercial, ya que se espera que genere beneficios mientras crea cambios positivos concretos en la sociedad.

Los asociados del proyecto "Borders in the Mind", actores de la movilidad y el espíritu empresarial, se unieron al consorcio para ayudar a las personas a superar sus propias barreras y construir su proyecto empresarial social y cultural. Queremos inspirar a las personas que están dispuestas a involucrarse en esta aventura desarrollando sus propios proyectos.

Así que encontrarás algunas claves esenciales en esta guía para lanzar y construir tu proyecto paso a paso. Esta guía te acompañará durante todo tu proyecto.

Una vez que conozca los pasos clave, entonces, ¡vamos!

Crear tu propia empresa social es también una aventura emocionante y asombrosa!



Erasmus+

Paso 1 : DE LA IDEA A LA IMPLEMENTACIÓN : FORMALIZAR Y ESTRUCTURAR

A. Viabilidad: obligaciones legales

En primer lugar, debe ser consciente de las obligaciones legales de su país. A continuación encontrará las obligaciones legales de los siete países en los que se encuentran nuestras siete organizaciones.

❖ Chipre

Actualmente se encuentra en la Cámara de Representantes un nuevo proyecto de ley titulado "[Ley para el desarrollo y mantenimiento de un Registro de Empresas Sociales](#)". Se prevé que a principios de 2020 se apruebe una nueva ley.

Para obtener más información, por favor haga clic en el siguiente enlace: http://www.dgepcd.gov.cy/dgepcd/dgepcd.nsf/page60_en/page60_en?OpenDocument

❖ Grecia

Un resumen actualizado en inglés de las regulaciones legales para el emprendimiento social en Grecia está disponible en: <https://ideannovaship.eu/wp-content/uploads/Greece.pdf>

❖ Irlanda

• Inicie su negocio en Irlanda del Norte lista de verificación:

- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/my-new-business/start-your-business-checklist>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/legal-structures-businesses-overview>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/checklist-set-limited-company>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/checklist-set-sole-trader>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/checklist-set-business-partnership>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/recruitment-forms-and-templates>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/pre-employment-checks>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/accessni-who-needs-apply-and-types-checks>
- <https://www.nidirect.gov.uk/campaigns/accessni-criminal-record-checks>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/employers-liability-insurance>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/my-new-business/running-your-business-checklist>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/gdpr-compliance-checklist>
- <https://ico.org.uk/for-organisations/guide-to-data-protection/guide-to-the-general-data-protection-regulation-gdpr/>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/health-and-safety-basics-business>

• Enlaces útiles:

- www.enteriseni.com
- <https://yeni.co.uk/>
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/business-support/exploring-enterprise-programme>
- <https://discovernorthernireland.com/>



Erasmus+

- <https://tourismni.com/>
- <https://www.investni.com/support-for-business.html>
- <https://www.communityni.org/>
- <https://nitga.co.uk/about/>
- <https://visitbelfast.com/>
- <https://www.belfastcity.gov.uk/>
- <https://www.womeninbusinessni.com/Home>
- <https://wearecatalyst.org/>
- <https://www.goforitni.com/about-go-for-it/>
- <https://www.communityni.org/>

❖ Italia

- A continuación se encuentra el sitio web del Ministerio de Trabajo y Políticas Sociales de Italia sobre las cuestiones jurídicas del "Emprendimiento Social":
<https://www.lavoro.gov.it/temi-e-priorita/Terzo-settore-e-responsabilita-sociale-impresa/focus-on/Impresa-sociale/Pagine/default.aspx>
- Un interesante artículo sobre el contexto legal de una empresa social en Italia:
<http://www.rivistaimpresasociale.it/archivio/item/183-nuova-disciplina-impresa-sociale-prima-lettura-sistematica.html>

❖ Francia

- A continuación se encuentra el sitio web de la plataforma de desarrollo de la economía social y solidaria:
<https://www.avise.org/decouvrir/entrepreneuriat-social/contexte-europeen-et-francais>
- El sitio web de la Cámara Regional de las empresas de economía social y solidaria:
<https://www.cresspaca.org/>
- El Ministerio francés de la Transición Ecológica y Solidaria recoge las obligaciones legales de los actores del sector de la economía social:
<http://www.esspace.fr/loi-ess.html>

❖ Países Bajos

- Portal para empresas sociales:
<https://www.social-enterprise.nl/english>

❖ España

- El emprendimiento económico y social en España. Guía de recursos para jóvenes empresarios: <http://ceeialcoi.emprenemjunts.es/contando2.php?q=10=900>

❖ Europa

La Comisión Europea (Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión) publicó una interesante guía llamada "Un libro de recetas para las finanzas sociales - una guía práctica sobre el diseño y la aplicación de iniciativas para desarrollar instrumentos y mercados de



Erasmus+

finanzas sociales". La guía tiene por objeto facilitar el acceso a la financiación social alentando a los inversores a proporcionar una oferta adecuada o a crear capacidad para una demanda sólida.

Está disponible gratuitamente en formato PDF en inglés en

<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f1b8099b-fd4c-11e5-b713-01aa75ed71a1/language-en>

B. Relevancia

Empieza a pensar en las siguientes preguntas para construir tu proyecto:

→ Comienza con la pregunta "**¿Por qué** quiero lanzar este proyecto?" Piensa en tu idea y en el problema que pretende resolver. Concéntrate primero en el problema y pregúntese por qué existe. ¿Cómo mi proyecto va a aportar soluciones a este problema?

→ **¿Qué es lo que va** a cambiar concretamente? ¿Cómo vas a hacerlo?

→ ¿Es tu idea realista? ¿Vas a ser capaz de entregar tu servicio / producto? Piensa en una base práctica: ¿Tendrás competidores? ¿Socios potenciales?

Esté atento al panorama competitivo del mercado y entreviste o conozca a organizaciones cuyo campo de acción sea cercano a su idea o esté conectado.

→ ¿Su proyecto será **sostenible**? ¿Cumplirá con las necesidades reales?

- ❖ Empieza a pensar en los costos y en los posibles resultados. Nunca es demasiado pronto para hacerlo.
- ❖ Piense en el mercado al que se dirige su proyecto y pregúntese si hay demanda para lo que desea suministrar. ¿Hay personas que estarán dispuestas a pagar por sus servicios?
- ❖ Para averiguarlo, no dude en ponerse en contacto con las autoridades locales (ciudad, región, etc.) y los actores relacionados con su demanda. Estarán llenos de buenos consejos sobre las necesidades reales del lugar en el que evolucionará.

Una vez que esto se haga, es hora de **escribir las cosas hechas**. Hasta que no se ponga en papel, una idea no es un proyecto concreto. Escriba el marco de su proyecto de manera lógica, cree una "Carta de Proyecto", esta será la base y estructurará la idea. Proporciona un curso de acción claro y ayuda a definir claramente el objetivo del proyecto.

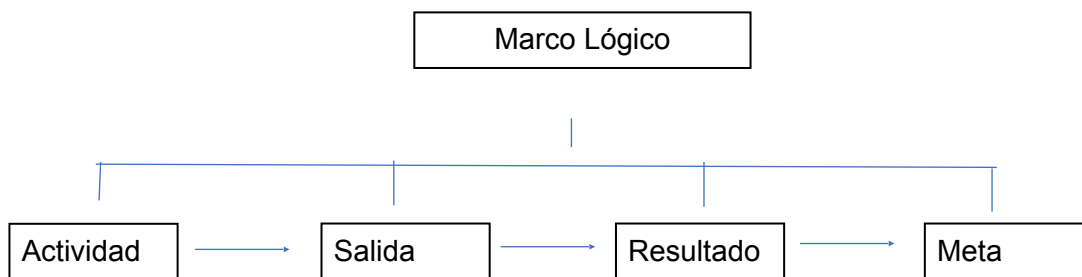
C. El Marco Lógico y la carta

UN MODELO PARA LA INICIATIVA EMPRESARIAL EUROPEA EN EL ÁMBITO SOCIAL Y CULTURAL

Este paso de "formalización" permite pasar de una idea a un proyecto estructurado listo para ser presentado. Habrá que estudiar el alma del proyecto y crear **un marco lógico y una carta**.

Estos pasos le permitirán **definir** lo que quiere **alcanzar** con el proyecto, para unir y motivar a los miembros del equipo.

❖ El marco lógico:



→ Existen más plantillas de marcos, puedes usar el que te guste pero sólo asegúrate de que tu proyecto lo sea:

- ✓ Impacto impulsado
- ✓ Sostenible
- ✓ Basado en los resultados

❖ La "Carta" incluye 4 elementos :

- ✓ La Visión: la situación perfecta para ser alcanzada a largo plazo. Aporta una solución al problema identificado. Este es el objetivo final. Este es el propósito del proyecto.
- ✓ La Misión: esto es lo que el proyecto propone para lograr la visión. El objetivo, el impacto. ¿Qué constituye el proyecto? Debe ser claro y realista. Allí deben aparecer los beneficiarios, el beneficio y el impacto deseado. Basándose en la acción, esta parte trata de lo que se hará. Puede cambiar durante el ciclo de vida del proyecto.
- ✓ Objetivos: definen las actividades realizadas en el marco del proyecto y los resultados previstos.
- ✓ Los Principios de acción: especifican cómo operar todos los días. Los valores y las creencias.



Erasmus+

Paso 2: REDES E INSPIRACIÓN

- ❖ Aprenda de las mejores prácticas de proyectos similares

La fase de creación de redes es muy importante para iniciar el proyecto. Debe ser inspiradora y permitirle descubrir proyectos similares o complementarios a los suyos, sobre todo conocer a personas y estructuras que formen parte de las redes de emprendedores sociales.

Hay mucho que aprender de otros proyectos y modelos de negocio. Puede inspirarte a desarrollar tu idea de proyecto, tu oferta y cómo implementarla observando lo que otros están haciendo.

Debe esforzarse por seguir aprendiendo las mejores prácticas y modelos de otros proyectos similares. Tenemos la suerte de contar con el apoyo de amigos de seis organizaciones de toda Europa a través del proyecto "Borders in the Mind". A través de esta red podemos intercambiar las mejores prácticas y aprender fuera de las fronteras de nuestro país. También puede consultar las investigaciones sobre mejores prácticas de las siete organizaciones que participan en el proyecto "Borders in the mind" y ¡inspírese!

De hecho, las asociaciones pueden ser una forma eficaz de llenar los vacíos en sus propias habilidades y pueden tener diferentes impactos, y nivelar su crecimiento:

- ✓ Exponga su idea a mayor escala, así sus socios serán un acelerador para difundir su solución.
- ✓ Aprovechar otros conocimientos comerciales
- ✓ Adaptar y transferir la innovación a su propio proyecto
- ✓ Crear sinergias de conocimientos técnicos, cobertura geográfica, desarrollo de redes... y potencialmente ofrecer servicios más completos.
- ✓ Busca información en el lugar adecuado, por ejemplo, de aquellos que ya lo han intentado.

Paso 3: LA PRESENTACIÓN OFICIAL ESCRITA DE SU PROYECTO

Después de estos pasos de análisis y pensamiento, debes tener una idea de lo que vas a hacer.

Para convertir su idea en realidad, es hora de escribir su modelo de negocio y luego pensar en el plan operativo a través del plan de negocios.

Primero tendrá que trabajar en su **modelo de negocio** que presentará la estrategia financiera de su empresa: cómo creará valor, para quién, etc. Un modelo de negocio sólido le ayudará a convencer a los inversores y a garantizar la sostenibilidad y la escalabilidad de su proyecto. El modelo empresarial es una parte del plan de negocios.

Una vez que lo haya hecho, tendrá que definir el **plan de negocios**. Esta es una versión concreta y operativa del modelo de negocio. Será el documento oficial para presentar la estrategia global de su empresa, de su visión, de cómo va a aplicar el modelo de negocio, de su futura situación financiera (balance) y de su actividad (cuenta de resultados). Además, le ayudará a identificar los riesgos, a medir los resultados sociales y medioambientales y a crear alianzas.

❖ El modelo de negocio se resume:

- ✓ Segmentos de clientes: nicho, comportamiento, volumen, medios de distribución
- ✓ Propuesta de valor: problema, necesidad y solución
- ✓ Fortalezas: innovación, valor añadido, ventaja competitiva
- ✓ Cadena de difusión: objetivos (comunicar, vender, distribuir, crear lealtad en los clientes, subir de nivel) y cómo (directo o indirecto)
- ✓ Principales asociados: financieros, operacionales y proveedores
- ✓ Actividades principales: plan de acción
- ✓ Recursos clave, estructura de costos y perspectiva de crecimiento
- ✓ Los flujos de ingresos
- ✓ Riesgos
- ✓ Experiencia y habilidades clave

❖ El plan de negocios:

Resume diferentes puntos:

- ¿Cómo puede implementar el proyecto en tres años?
- Análisis de rentabilidad
- Previsión de ingresos
- Presupuesto
- Recursos humanos
- Calendario de actividades
- La cadena de suministro

Para empezar, hay algunos consejos para escribir su plan de negocios:

- ✓ Un resumen ejecutivo para la gente que lee su plan de negocios con prisa, para poder encontrar los elementos esenciales. No olvide mencionar el impacto social de su proyecto.
- ✓ Deje las cosas claras: ¿qué hará, ofrecerá, producirá, a quién y cómo lo hará?



Erasmus+

- ✓ Habla sobre tu impacto social.

- ✓ Hable del lado del marketing: describa su mercado objetivo, hable de su producto/servicio y explique cómo y por qué es mejor/diferente/responder a otras necesidades identificadas por otros competidores. Demuestre que es consciente de lo que se está haciendo actualmente e identifique por qué es único o aporte un complemento a las ofertas actuales.

Existen diferentes plantillas, aquí hay un ejemplo de la estructuración:

❖ Índice del plan de negocios

1. Introducción - Resumen ejecutivo

2. Proyecto - Visión general

- Naturaleza del proyecto
- Activos y obstáculos
- Historia del proyecto
- Objetivos

3. Análisis y estrategia de mercado nacional

- Clientes
- El mercado: Explique cómo llegará a su mercado, dónde venderá sus servicios/productos y a qué precio.
- Características distintivas de la demanda
- Características distintivas de la oferta
- Competir / cooperación posible
- Estrategia

4. Análisis del mercado local

- Ubicación de su tienda si es que hay alguna
- Zona de captación de clientes
- Estudio de campo
- Evaluación del mercado (entrevista o análisis de investigación local global)
- Ubicación de los competidores

5. Gestión

- Los medios comerciales
- Medios de producción
- Recursos humanos



Erasmus+

- Medios administrativos

6. Inversiones y proyecciones

- Previsión de ingresos
- Evaluación financiera

❖ El plan operativo:

Un Plan Operativo es un plan muy detallado que proporciona una clara imagen de cómo un equipo, sección o departamento contribuirá a la consecución de los objetivos de la organización. El plan operativo traza las tareas diarias necesarias para dirigir un negocio y cubrir.

El plan cubre el qué, el quién, el cuándo y el cuánto:

- Qué - las estrategias y tareas que deben ser alcanzadas / completadas
- Quién - los individuos que tienen la responsabilidad de cada tarea estrategia / tarea
- Cuándo... la línea de tiempo para la cual las estrategias/tareas deben ser completadas...
- Cuánto - los recursos financieros disponibles para completar una estrategia/tarea

Algunos elementos esenciales tienen que estar en ella:

- ✓ Describa los hitos, las cosas importantes que se pusieron en marcha o que aún deben ocurrir.
 - Hable de lo que se ha hecho hasta ahora y del desarrollo de su empresa con objetivos concretos numerados.
- ✓ Inserte un análisis de riesgos: muestre que ha anticipado los riesgos y cómo los respondería potencialmente.
- ✓ Previsión financiera. Esta es una sección crucial, y cualquier inversionista se tomará el tiempo y la mirará cuidadosamente.

Si buscas gente para invertir en tu proyecto, debes tener claras tus necesidades y el propósito del dinero que estás pidiendo.

Todos los documentos "anexos" que quieras añadir tienen que ir al final del plan de negocios, para que quede claro.

Pero no lo olvide: son consejos que pueden adaptarse a sus necesidades. Sin embargo, debe ayudarlo a entender lo que se espera de usted.

Los mejores consejos:

- ✓ ¡Ponga pasión dentro de ella!
- ✓ Usa palabras simples,
- ✓ Escríbelo tú mismo,
- ✓ Incluya proyecciones financieras realistas,



Erasmus+

- ✓ Ponga hechos concretos, información concreta y detalles operacionales.
- ✓ Hazlo corto y ve directo al grano (¡de 5 a 25 páginas es genial!): muestra lo que te darás cuenta y evita las acrónimas.

¡Después de todo esto tened en cuenta que tenéis que ser ágiles! Probablemente encontrarás oportunidades y desafíos en el camino que deben ser considerados para cambiar las perspectivas y adaptar alguna parte del plan inicial!



Erasmus+

Paso 4 : OBTENER FINANCIACIÓN, ESTABLECER EL ENTORNO Y MEDIR EL IMPACTO

❖ Financiación

Se trata de conseguir dinero para su empresa. Para que un proyecto funcione, los medios deben estar en condiciones de satisfacer las necesidades. Tenga cuidado: no subestime estas necesidades financieras.

Hay diferentes maneras de encontrar fondos para iniciar su empresa. ¿Cuáles son las herramientas que mejor se adaptan a su proyecto, ya sea en el proceso de creación o desarrollo?

A continuación se presentan algunos consejos y una selección de las principales herramientas financieras abiertas a la estructuración en el ámbito de la economía social y solidaria.

- ✓ **Subvenciones:** como no hay que pagar nada con esto, es atractivo para muchos empresarios. Sin embargo, dependiendo de su registro legal, es posible que no pueda acceder a esas subvenciones. Sin embargo, cada vez hay más fideicomisos de subvenciones que te ayudarán si puedes demostrar los beneficios sociales de la empresa, sin importar si no eres una organización sin fines de lucro. Pueden ser subvenciones de grandes empresas, fundaciones... que cada vez están más dispuestas a promover la innovación social y nuevos negocios creativos y sostenibles.
- ✓ **Crowdfunding:** hay muchas plataformas de crowdfunding a nivel nacional. El crowdfunding es un método de reunir capital a través del esfuerzo colectivo de amigos, familiares o incluso inversores individuales que habrían visto su proyecto y están dispuestos a ayudarle a lanzar su actividad. Esto permite a las personas que creen en un proyecto ayudar a su creación. Será para ti una forma de encontrar dinero para poner en marcha tu proyecto, pero también para involucrar a tu red cercana y tener una gran exposición.
Elija la plataforma que más le guste, presente claramente su proyecto, su implicación y por qué pide esta cantidad de dinero. Y luego, ¡lanza tu propia campaña!
Tenga en cuenta que una actividad de financiación de multitudes exitosa requiere tiempo y tenga cuidado con el regalo que se da a los seguidores - ¡no debe costarle más de lo que trae!
- ✓ No te olvides de las finanzas del **banco**. No correrán grandes riesgos, así que prepárate para convencerlos con pruebas sólidas para que te presten el dinero que necesitas para empezar tu actividad.

También hay un número cada vez mayor de bancos sociales que entienden los retos de las empresas sociales y que apoyarán más su proyecto.

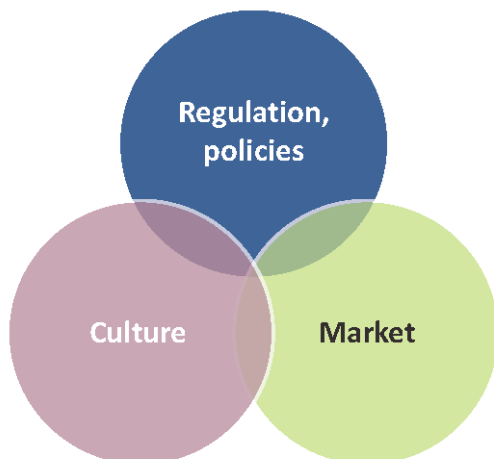
- ➔ **Consejos:** De ser posible, trate de diversificar sus fuentes de financiación para limitar el riesgo de una dependencia excesiva de un socio financiero o económico.

❖ Configurar el entorno¹

¹ Comisión Europea, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión (2016): Un libro de recetas para las finanzas sociales - Una guía práctica sobre el diseño y la aplicación de iniciativas para desarrollar instrumentos y mercados de finanzas sociales. Varga, Eva y Hayday, Malcolm (autores). Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f1b8099b-fd4c-11e5-b713-01aa75ed71a1/language-en>

El entorno propicio para el desarrollo de la empresa social y la financiación tiene componentes pertinentes y depende en gran medida del nivel general de desarrollo de la economía y el sector financiero.

Las tres esferas principales del medio ambiente son:



Fuente 19/12/2019: Un libro de recetas para las finanzas sociales

Esfera de la reglamentación y las políticas: el interés se centra en las leyes y reglamentos que rigen el sector de la beneficencia, posiblemente incluyendo reglamentos específicos para la empresa social. Algunos países han introducido formas jurídicas especiales para la empresa social (por ejemplo, Italia o Eslovenia), mientras que en otros puede haber incentivos fiscales que favorezcan ciertas formas de empresa social (por ejemplo, las cooperativas sociales en Hungría).

Es posible que exista una estrategia de empresa social u otras estrategias gubernamentales para las finanzas sociales, que pueden influir directamente en la forma en que se desarrolla el campo.

Una parte importante de esa estrategia puede ser la asignación de financiación específica (de la UE o de fuentes nacionales) a empresas sociales o para apoyar el desarrollo de la infraestructura. Las políticas que afectan a los servicios sociales, de atención o ambientales pueden repercutir en el desarrollo de las empresas sociales al proporcionarles o cerrarles oportunidades de mercado.

Esfera del mercado: el acceso al mercado y el éxito son cuestiones clave para el lado de la demanda: ¿Cuán abierto está el mercado público y de consumidores a la compra de empresas sociales y así asegurar modelos sostenibles de generación de ingresos? ¿Existe una reglamentación específica que fomente determinados comportamientos de los clientes, como la Ley del valor social¹⁵ en el Reino Unido? Los mercados del sector público pueden o no ser accesibles a las empresas sociales, ya sea por razones de reglamentación o debido a las grandes barreras de entrada. En cuanto a la oferta, es importante examinar tanto el nivel de sofisticación de los mercados financieros como el nivel de desarrollo del mercado financiero social específico. Cuando el primero está subdesarrollado, es probable que el segundo se encuentre en estado embrionario, porque es poco probable que los instrumentos y modelos de financiación que aún no se han probado en la corriente principal se ensayen en el ámbito de las finanzas sociales, excepto por fuentes de financiación dirigidas por la comunidad o por el público en general.

Esfera de la cultura: se debe prestar atención a la existencia o no de filantropía y de una cultura de donación, a la apertura general de la sociedad a un mensaje social/ambiental y a la existencia de un pensamiento empresarial e innovador. La experiencia demuestra que en los mercados con una fuerte tradición filantrópica, los inversionistas sociales encuentran socios más fácilmente. En cuanto a la oferta, entre los aspectos culturales pertinentes figuran el pensamiento innovador en los mercados financieros y la existencia de un apetito de riesgo.

Por ejemplo, si todos los inversionistas prefieren acuerdos de bajo riesgo y baja rentabilidad, es poco probable que la creación de empresas sociales de alto riesgo se financie localmente. Una cultura de colaboración es muy importante tanto para la oferta como para la demanda, ya que la falta de esa cultura puede impedir el desarrollo de modelos de prestación conjunta o de coinversión potencialmente beneficiosos.

❖ **Monitorizar y evaluar su impacto**

Como empresa social, es vital disponer de un marco de resultados que le ayude a determinar el vínculo entre su actividad y los resultados con la ayuda de sus indicadores. Si sus intervenciones no se traducen en el resultado deseado, entonces es hora de repensar sus estrategias. ¿Fueron correctas sus suposiciones? ¿Realmente estás trabajando para lograr el impacto deseado?

Factores internos y externos conducirán a cambios. Constantemente tienes que entender lo que ha cambiado, determinar cómo adaptar tu modelo, implementar los cambios y revisar tu éxito.

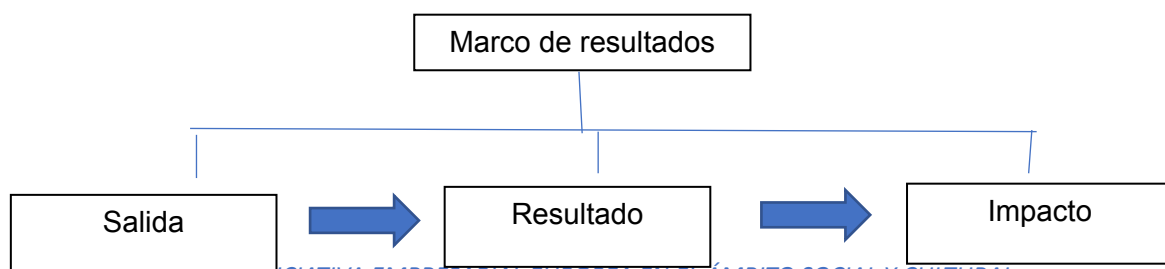
Para evaluar su impacto, utilice indicadores de impacto social. Los indicadores tienen que ser:

- ✓ Específico - apunta a un área específica para mejorar.
- ✓ Medible - cuantificar o al menos sugerir un indicador de progreso.
- ✓ Asignable - especificar quién lo hará.
- ✓ Realista - declarar qué resultados se pueden lograr de manera realista, dados los recursos disponibles.
- ✓ Relacionados con el tiempo: especifique cuándo se puede lograr el resultado o los resultados.

Permitirán evaluar la eficacia (el impacto) de sus intervenciones.

Priorizar los indicadores prácticos, centrándose en los datos. Por ejemplo, hablar del número de personas que se benefician de su acción, el valor económico creado, pero también el bienestar social, la creación de cohesión social...

Un ejemplo de un marco de resultados:





Erasmus+

Paso 5: CONSEGUIR ALGUNO APOYO

No tengas miedo de conseguir algo de apoyo. Hay muchas organizaciones que apoyan a las nuevas empresas a través de diferentes programas:

- Programas de aceleración e incubación
- Avances digitales
- Desplegando voluntarios
- Capital semilla
- ... y muchos más! Son diferentes dependiendo de su región y/o país. Identifica estas estructuras y consigue ayuda, ¡no estás solo!

Aquí hay algunas diferenciaciones entre un par de estructuras:

- ❖ **Aceleradores de arranque: trabajan** con los empresarios durante un corto período de tiempo, normalmente de 3 a 4 meses, y le ayudan a dar los primeros pasos de la creación de su empresa. Su objetivo es hacer que pases de la idea a la creación de tu empresa en unas pocas semanas.
- ❖ Incubadoras de empresas: una organización se establece para proporcionar espacio de oficina, equipo, entrenamiento, conexiones de redes, a veces un número de registro y capital a las nuevas empresas que están empezando. Debe acelerar el crecimiento y el éxito de la nueva empresa. Suele durar más de un año.
- ❖ También puedes obtener muchos consejos y apoyo **en Internet**, en un sitio web especializado en cuestiones de economía social y solidaria que te dará, a través de sus artículos y guías, consejos para poner en marcha tu propio negocio.

Estos pasos son concisos, y algunos de ellos son más consejos prácticos que herramientas concretas. Por lo tanto, esta no es una guía exhaustiva a seguir. Sin embargo, debería ayudarle a comenzar y guiarle a través de sus diferentes cuestionamientos.



Erasmus+

CONCLUSIÓN

Como se puede ver, el empresariado social o cultural y la economía social es un movimiento multidimensional, que tiene diferentes realidades dependiendo de su lugar de acción, pero también dependiendo del problema que intenta resolver. Aún así, utiliza la economía y tiene muchas similitudes en los pasos a seguir como empresa general. Aún así, recuerde y sea fuerte en cuanto a su impacto social - esto le ayudará a atravesar los desafíos y crear un desarrollo sostenible.

La diversidad del movimiento de los negocios sociales es una fortaleza, porque permite condiciones para la innovación y crear respuestas a diferentes problemas.

« Para superar la pobreza y las fallas de la crisis económica en nuestra sociedad, necesitamos visualizar nuestra vida social. Tenemos que liberar nuestra mente, imaginar lo que nunca ha sucedido antes y escribir ficción social. Tenemos que imaginar cosas para que sucedan. Si no imaginas, nunca sucederá. "Muhammad Yunus

Esperamos que esta guía le ayude a dar los primeros pasos y le anime a convertirse en un cambiador; ¡es hora de hacer que las cosas sucedan!



Erasmus+



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Este proyecto está financiado por la Comisión Europea.

Esta publicación refleja únicamente las opiniones del autor, y la Comisión/Organismos Nacionales no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.



El "Producto intelectual 2: Un modelo para el espíritu empresarial europeo en el ámbito social/cultural" se ha desarrollado en el marco del proyecto de asociación estratégica para la educación de adultos Erasmus+ KA2 "Borders in the Mind" (Proyecto Nº 2018-1-ES01-KA204-050833) y está licenciado bajo una licencia de Creative Commons.

[Licencia Internacional de Atribución-No Comercial-CompartirIgual 4.0.](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)



Erasmus+