

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS**



**"PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL SU FINANCIAMIENTO,
RETOS Y APORTES EN GUATEMALA DURANTE LOS AÑOS 2010-2016"**

LICDA. CARLOTA LUCÍA CORDÓN GONZÁLEZ

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2017

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS



**"PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL SU FINANCIAMIENTO, RETOS
Y APORTES EN GUATEMALA DURANTE LOS AÑOS 2010-2016"**

Informe final de tesis para la obtención del Grado de Maestro en Ciencias, con base en el "Normativo de Tesis para Optar al Grado de Maestro en Ciencias", actualizado y aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, en la resolución contenida en el Numeral 6.1, Punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 de julio de 2009.

Asesor

Dr. Caryl Alonso Jiménez

Autor

Licda. Carlota Lucía Cordón González

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2017

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán

Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales

Vocal Primero: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez

Vocal Segundo: MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio

Vocal Tercero: Vacante

Vocal Cuarto: P.C. Marlon Geovani Aquino Abdalla

Vocal Quinto: P.C. Carlos Roberto Turcios Pérez

JURADO EXAMINADOR QUE PRACTICÓ
EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS SEGÚN
EL ACTA CORRESPONDIENTE

Presidente: MSc. Carlos Humberto Valladares Gálvez

Secretario: MSc. Juan Arnoldo Borrayo Solares

Examinador: MSc. Anibal Rogelio Sandoval Fabián

ACTA/EP No. 0224

ACTA No. 57-2017

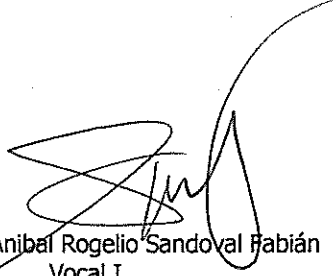
En el Salón No. **3-A** de Catedráticos, del Edificio S-11 de la Escuela de Estudios de Postgrado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, nos reunimos los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el **10 de julio** de 2017, a las **18:00** horas para practicar el **EXAMEN GENERAL DE TESIS** de la Licenciada **Carlota Lucía Córdón González**, carné No. **100024197**, estudiante de la Maestría en Formulación y Evaluación de Proyectos de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Formulación y Evaluación de Proyectos. El examen se realizó de acuerdo con el normativo de Tesis, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas en el numeral 6.1, Punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 de julio de 2009.-----
Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado "**PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL SU FINANCIAMIENTO, RETOS Y APORTES EN GUATEMALA DURANTE LOS AÑOS 2010-2016**", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue **APROBADO** con una nota promedio de **79** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Que la estudiante incorpore las recomendaciones del Tribunal Examinador en un plazo máximo de 15 días calendario. En igual forma solicitar a la Dirección de la Escuela la modificación al título de la tesis.


En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los diez días del mes de julio del año dos mil diecisiete.


MSc. Carlos Humberto Valladares Galvez
Presidente


MSc. Juan Arnoldo Borrero Solares
Secretario




MSc. Anibal Rogelio Sandoval Fabián
Vocal I


Licda. Carlota Lucía Córdón González
Postulante

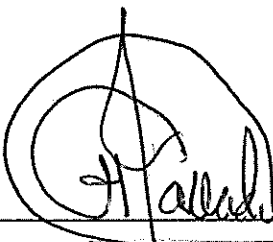


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ADENDUM

El infrascrito Presidente del Jurado Examinador CERTIFICA que la estudiante Carlota Lucía Cordón González, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro examinador del Jurado.

Guatemala, 25 de julio de 2017.

(f) 

MSc. Carlos Humberto Valladares Gálvez
Presidente



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS

EDIFICIO 'S-8'
Ciudad Universitaria zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, CUATRO DE OCTUBRE DE DOS MIL DIECISIETE.**

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1., subinciso 5.1.2 del Acta 15-2017 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 30 de agosto de 2017, se conoció el Acta Escuela de Estudios de Postgrado No. 57-2017 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 10 de julio de 2017 y el trabajo de Tesis de Maestría en Formulación y Evaluación de Proyectos: "PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL SU FINANCIAMIENTO RETOS Y APORTES EN GUATEMALA DUARANTE LOS AÑOS 2010-2016", , que para su graduación profesional presentó la Licenciada **CARLOTA LUCÍA CORDÓN GONZÁLEZ**, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. LUIS ANTONIO SUAREZ ROLDÁN
DECANO

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORA
SECRETARIO



M.CH

ACTO QUE DEDICO

- A DIOS:** Por permitirme retribuir a mi país, por medio de la investigación, un aporte sustancial para el desarrollo.
- A MIS PADRES:** César Armando y Elvira, por su apoyo incondicional y por cultivar en mí valores para enfrentarme a las adversidades de la vida.
- A MIS HERMANOS:** Mónica y Andrés, por compartir conmigo el camino de la vida.
- A MI FUTURO ESPOSO:** José Carlos, por su apoyo incondicional en este proceso y no dejarme desmayar.
- A MIS MAESTROS:** Por ayudarme a descubrir el valor que la academia aporta al país, cuando se trabaja con imparcialidad en búsqueda de la verdad.
- A MIS COLEGAS:** Por compartir sus experiencias, anhelos y esperanzas.
- A LOS GUATEMALTECOS Y GUATEMALTECAS:** Que con su esfuerzo y trabajo, demuestran que a pesar de las adversidades es posible construir un país con mejores condiciones de vida para todos y todas.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por su visión y contribución al país con egresados competentes para enfrentarse a las diversas problemáticas nacionales.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por ser el ente de estudios superiores que permitió mi crecimiento académico y profesional.

Contenido

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii

CAPÍTULO I ANTECEDENTES

antecedentes	1
--------------	---

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. El emprendimiento en las corrientes económicas	12
2.1.1. Teoría clásica	13
2.1.2. Teoría Neoclásica	14
2.2. Teorías de la economía social	19
2.2.1. Orígenes de la economía social	19
2.3. La economía social en la actualidad	21
2.4. La empresa social y el emprendimiento social	22
2.4.1. Concepciones Estadounidenses	23
2.4.2. Concepción Europea	25
2.5. El emprendimiento social	28
2.5.1. El Ecosistema Emprendedor	28
2.5.2. Fuentes de Financiamiento para el emprendimiento social	29

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1. Definición del problema	33
3.1.1. Preguntas de investigación	33
3.1.2. Delimitación del problema	34
3.2. Objetivos	34
3.2.1. Objetivo general	34
3.2.2. Objetivos específicos	34
3.3. Variables del estudio	35
3.4. Método y técnicas de investigación	36
3.5. Enfoque de investigación	36
3.6. Tipo de investigación y alcance	36
3.7. Delimitación de la muestra	37
3.7. Técnicas de recolección de datos	37
3.8. Técnicas de análisis de datos	38

**CAPÍTULO IV
DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

4.1 El emprendedor social en Guatemala	39
4.1.1. Ejemplo de emprendimientos sociales en Guatemala	41
4.2. El financiamiento del emprendedor social	46
4.2.1 Fuentes de Financiamiento Privadas	48
4.2.2. Financiamiento público	54
4.2.3. Análisis del financiamiento de los emprendimientos sociales en Guatemala	56
4.3. Retos a los que se enfrentan los emprendedores sociales	57
4.3.1. Análisis de los principales retos para los emprendedores sociales	61
4.4. Aportes del emprendimiento social en Guatemala	62
CONCLUSIONES	66
RECOMENDACIONES	68
BIBLIOGRAFÍA	70
WEBGRAFÍA	72
ENTREVISTAS	74
ANEXOS	75
Anexo 1: Datos de personas entrevistadas para este estudio:	75
Anexo 2: Entrevistas semi estructurada para emprendimientos sociales	77
Anexo 3: Entrevista estructurada para actores claves	79
Anexo 4: Fichas de emprendimientos sociales entrevistados	81

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	TÍTULO	Página
Gráfica 1	Porcentaje de emprendedores sociales con un modelo híbrido o con fines de lucro que cumplieron los criterios de selección de Ashoka en México y Centroamérica.	4

ÍNDICE DE IMÁGENES

No.	TÍTULO	Página
Imagen 1	Elementos del Ecosistema Emprendedor de acuerdo a las aceleradoras para el emprendimiento social.	29
Imagen 2	Guatemala: Comportamiento del financiamiento de emprendimientos sociales entrevistados período 2010-2016	47

ÍNDICE DE TABLAS

No.	TÍTULO	Página
Tabla 1	Ejes de la política Nacional de Emprendimiento, sus estrategias y análisis de la política.	8
Tabla 2	Indicadores económicos para definir una empresa social European Reaserch Network -EMES-	26
Tabla 3	Indicadores sociales para definir una empresa social European Reaserch Network -EMES-	27
Tabla 4	Indicadores organizativos para definir una empresa social European Reaserch Network -EMES-	27
Tabla 5	Mecanismos y fuentes de financiamiento. Banco Interamericano de Desarrollo –BID-.	30
Tabla 6	Matriz de diversificación/dependencia. Banco Interamericano de Desarrollo -BID.-	31
Tabla 7	Guatemala: Concepción de Emprendimiento social de acuerdo a expertos y emprendedores sociales período 2010-2016.	39
Tabla 8	Guatemala: Emprendimientos sociales estudiados a profundidad en esta investigación. Período 2010-20116.	42
Tabla 9	Guatemala: Tasa de interés promedio ponderada de bancos de Guatemala para montos hasta de Q5, 000.00. Superintendencia de Bancos –SIB- periodo 2010-2016.	50
Tabla 10	Instrumentos Financieros del Fondo Multilateral de Inversiones. Banco Interamericano de Desarrollo –BID-. Período 2010-2016.	53
Tabla 11	Guatemala: Montos otorgados por le MINECO como crédito a emprendedores. Ministerio de Economía –MINECO- periodo 2010-2016.	55
Tabla 12	Guatemala: Retos que enfrentan los emprendedores sociales. período 2010-2016.	58

ÍNDICE DE SIGLAS

1.	APS	<i>Adult Population Survey</i>
2.	ASHOKA	Asociación Internacional de Emprendimientos Sociales
3.	BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
4.	BID	Banco Interamericano de Desarrollo
5.	CNB	Currículum Nacional Base
6.	CIADE	Centro de Iniciativas Emprendedoras
7.	CREA	Centro de Recursos para la Escritura Académica
8.	DINESE	Directorio Nacional Estadístico de Empresas
9.	DTI	Departamento de Industria e Intercambio (por sus siglas en inglés).
10.	EMES	European Reasearch Network (por sus siglas en inglés).
11.	ENCOVI	Encuesta de condiciones de vida
12.	ENEI	Encuesta Nacional de Empleo e ingresos
13.	ENJU	Encuesta de juventud
14.	FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
15.	GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
16.	INE	Instituto Nacional de Estadística
17.	IPS	Instituto de Progreso Social
18.	MICOOPE	Federación Nacional de Cooperativas
19.	MINECO	Ministerio de Economía de Guatemala
20.	MINEDUC	Ministerio de Educación de Guatemala
21.	MIPYME	Mediana , Pequeña y Micro Empresa
22.	NES	<i>National Expert Survey</i>
23.	OEA	Organización de Estados Americanos
24.	ONG	Organización no Gubernamental
25.	PEA	Población Económicamente Activa
26.	PET	Población en Edad de Trabajo
27.	PRONACOM	Programa Nacional de Competitividad
28.	SENSCOT	<i>Social Entrepreneurs in Scotland</i>
29.	SICA	Sistema de Integración Centroamericano
30.	TEA	Tasa de la Actividad Emprendedora Temprana
31.	UFM	Universidad Francisco Marroquín

RESUMEN

Dentro de las problemáticas que afectan a Guatemala, se encuentra la creciente falta de empleo formal y el aumento del desempleo informal en todo el país. El emprendimiento social, es un nicho del emprendimiento que busca solucionar problemas sociales, a partir de modelos de mercado, con la finalidad de buscar sostenibilidad financiera. Este modelo surge como una alternativa para la población guatemalteca. Sin embargo, una de las barreras al emprender es la falta de financiamiento al que puede optarse para iniciar a implementar las ideas que pueden generar futuros emprendimientos.

Adicional a esto, muy pocos estudios se han realizado en Guatemala para documentar los emprendimientos y emprendimientos sociales. La literatura existente se centra en las experiencias de otros países alrededor del mundo y no en la experiencia que ha tenido Guatemala en el financiamiento, los retos que enfrentan o aportes que han realizado al desarrollo del país.

Para la elaboración de esta investigación, se utilizó un enfoque cualitativo utilizando un método inductivo y de tipo interpretativo. Para el estudio, se realizaron preguntas de investigación y se identificaron variables de acuerdo a los objetivos planteados.

El tipo de trabajo que se realizó, fue a través de un estudio de casos a profundidad con una muestra no probabilística para lo cual se identificaron las características de los sujetos clave a investigar. Como instrumento de recolección de información, se utilizó una entrevista semi-estructurada con la finalidad de obtener la información primaria para la investigación. La información secundaria se obtuvo de documentos especializados.

Se estableció como objetivo principal, conocer las fuentes de financiamiento, los retos y los aportes de los emprendimientos sociales desarrollados en Guatemala en los años 2010-2016.

Dentro de los resultados más importantes de este estudio, se pudo destacar que para los emprendedores sociales en Guatemala uno de los principales valores para trabajar es la búsqueda de la dignidad del ser humano, identificándolo como un actor de su propio desarrollo y no como una víctima del contexto socio-económico del país.

Los emprendedores sociales en Guatemala, tienen una visión clara para solventar los problemas sociales, económicos o ambientales del país y mantienen una firme convicción que es necesario el desarrollo del país a partir de modelos alternativos que prevengan de las malas prácticas realizadas por otros actores que no han solventado los problemas actuales.

En cuanto al financiamiento de emprendimientos sociales, a partir del estudio se pudo identificar que en Guatemala no existen suficientes ofertas para que los emprendedores puedan optar a financiamiento o capital semilla. Adicional a esto, los emprendedores sociales en la mayoría de ocasiones, no están totalmente preparados con propuestas estratégicas para la captación de capital semilla o fondos de impacto.

El estudio, también identificó que los retos a los que se enfrentan los emprendedores sociales se enfocan principalmente en la falta de oferta académica acorde a sus necesidades, así como a procesos largos para la conformación de empresas en el país. Sin embargo, uno de los retos más grandes es el desconocimiento del emprendimiento social a nivel país que limita el acceso a recursos y apoyos como incentivos positivos para este sector.

En cuanto a los aportes, el emprendimiento social ha generado aportes valiosos para el desarrollo del país. Principalmente en la generación de empleos en áreas rurales o áreas marginales de la ciudad; otro aporte significativo es que por medio de los emprendimientos sociales se ha empoderado a la mujer para que se convierta en sujeto de su propio desarrollo. Adicionalmente han podido visualizar a las personas de bajo recursos como potenciales clientes, dignificándolos.

Como parte de las principales conclusiones, es necesario identificar que en Guatemala la mayoría de los emprendimientos existentes surgen por necesidad y no por oportunidad. Sin embargo, los emprendedores sociales entrevistados en el estudio, han permanecido en el tiempo por el compromiso y visión que tienen de apoyar al país.

Uno de los retos identificados en el estudio, fue: el desconocimiento de la política de emprendimiento que existe, la falta de incubadoras que los asesoren o apoyen y la inexistencia de programas financieros que les permita desarrollar su emprendimiento con tasas de interés bajas. Situaciones que limitan oportunidades para el bono demográfico de Guatemala. En esa línea este estudio pudo confrontar la ausencia de programas agresivos y comprometidos por parte del Estado para el desarrollo de programas de emprendimiento y emprendimiento social que apoyen a los jóvenes a ubicar una vocación.

Otro aspecto importante es la implementación de alianzas público-privadas que sean más agresivas y que permitan reconocer al emprendedor social y proporcionar espacios para que puedan generar alianzas estratégicas.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento social, forma parte de las alternativas que existen a nivel mundial para solucionar problemas sociales que no han podido solventarse por el Estado ni por el mercado y tampoco por organizaciones del tercer sector.

De acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor GEM (2015), el 27.8% de la población se sitúa en algún proceso de emprendimiento. Sin embargo, sólo un 9.2% de los emprendimientos tempranos poseen ingresos estables y el 24.9% de esos emprendimientos inician con un capital menor de 5 mil quetzales. A la vez, la tasa de desempleo en Guatemala y la cantidad de población (74.5% ENEI 2012) que trabaja en el sector de la economía informal confirman que la mayoría de emprendimientos surgen por necesidad de subsistencia y no por oportunidad.

Según los expertos, consultados por el *Global Entrepreneurship Monitor* (2015) una de las dificultades más grandes por las que se enfrentan los emprendedores es el financiamiento. Razón por la cual este estudio buscó identificar que opciones de financiamiento, para los emprendimientos sociales, existen.

Este estudio, también buscó contribuir a una mejor comprensión del emprendimiento social en Guatemala. Como han logrado su financiamiento, los retos que día a día enfrentan y los aportes que han realizado al país.

Dentro de los objetivos del estudio, se estableció: Identificar las fuentes de financiamiento de los proyectos de emprendimiento, los marcos que impulsan el emprendimiento social, establecer los retos que enfrentan los emprendedores sociales e identificar los aportes que los proyectos de emprendimiento social han realizado.

El capítulo uno, expone los antecedentes que constituyen el marco referencial teórico y empírico de la investigación. En donde se presentan antecedentes del surgimiento del tema de emprendimiento hasta llegar a conocer los antecedentes del emprendimiento social actual.

El capítulo dos, contiene la exposición y análisis del marco teórico utilizado para fundamentar la investigación y la propuesta de solución al problema, enfocándose en las teorías del emprendimiento y la economía social que da paso al emprendimiento social a nivel mundial.

El capítulo tres, incluye la explicación en detalle del proceso metodológico realizado para resolver el problema de investigación. Siendo una investigación cualitativa se utilizó como técnica de investigación la entrevista de preguntas abiertas a actores claves y expertos en la temática.

El capítulo cuatro, presenta la discusión de resultados obtenidos a partir de las fuentes primarias y secundarias. Estos permiten, por medio de tres componentes específicos, correspondientes a los objetivos planteados, presentar los resultados de la investigación.

Finalmente se desarrollan las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

En el presente estudio, los antecedentes corresponden al estado del arte. Llamado así por Edeliberto Cifuentes Medina¹ (2009) al detalle de ideas, visiones aisladas y/o empíricas, posturas, metodologías y el alcance y límites de los trabajos que se conocen y son anteriores al estudio que se presentará en este documento.

En este capítulo, se realizará un acercamiento a la temática a nivel mundial, regional y nacional, así como el posicionamiento del emprendimiento como una estrategia para el desarrollo sostenible y los antecedentes en el país respecto al tema.

A nivel mundial, el emprendimiento se empieza a desarrollar en el siglo XVII en Francia en donde se habla del término emprendedor por el economista Richar Cantillon (1755) y se identifica como la persona que es capaz de innovar y está dispuesta a asumir riesgos (Rodríguez 2009).

A partir de entonces, el tema ha sido discutido por distintos autores siendo los máximos exponentes, Joseph Schumpeter (1942) y autores de la Escuela Austriaca como Ludwing Von Mises (1949) y recientemente a Howard Stevenson (2007), quien lleva la temática a un plano pedagógico para enseñar a nivel universitario. Junto con estos autores a nivel mundial, un aporte han sido los estudios del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que reúnen información estadística a nivel mundial sobre emprendimiento temprano y emprendimiento utilizando un modelo específico de investigación que recolecta datos cualitativos y cuantitativos sobre el tema de emprendimiento.

El emprendimiento social, es de reciente interés y ha sido identificado por los economistas como una rama de la economía social. Asociaciones a nivel mundial como la Asociación Internacional de Emprendimientos Sociales (ASHOKA), ha realizado algunas investigaciones a partir de casos de éxito existentes en el mundo.

De acuerdo al Banco Mundial, en su informe sobre el Emprendimiento en América Latina (2014) clasifica a los emprendedores de éxito como individuos que transforman ideas en iniciativas rentables. A menudo, esta transformación requiere talentos especiales como la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar otros mercados; se identifica al emprendedor como

¹ Edeliberto Cifuentes Medina (1950), Licenciado en Historia por la Universidad de San Carlos de Guatemala, Maestro en Psicología Social y Violencia Política por la misma universidad. Catedrático, investigador, ha ocupado cargos directivos en la academia y autor del libro *la Aventura de Investigar, El Plan y la Tesis*.

una persona que posee la habilidad de dirigir a otras personas, priorizar las tareas para aumentar la eficiencia productiva y darle a los recursos disponibles el mejor uso posible.

En el año 1997, con la idea de recopilar información que permitiera medir el emprendimiento a nivel mundial, se desarrolla el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). En el año 1999 logra presentar su primera investigación y en el año 2009 el informe presentó datos sobre la situación de emprendimiento en Guatemala, como único país centroamericano que contribuye al estudio (UFM/GEM, 2009).

El GEM, mide principalmente la Tasa de actividad emprendedora (TEA), que se refiere a la actividad emprendedora temprana en los distintos países miembros. También, analiza la situación socio-económica y cultural por la cual existen los distintos emprendimientos en los países miembros. Guatemala ha sido situada como uno de los países con mayores niveles de actividad emprendedora con una TEA del 19.3%² para el 2013-2014 (Política Nacional Emprende, 2015).

Estos datos, permiten visualizar a través de información primaria los avances que tienen los proyectos de emprendimiento y de una forma científica permite contextualizar e identificar las actividades de emprendimiento tanto a nivel mundial como nacional.

El GEM, se puede describir como un proyecto a nivel mundial dedicado al estudio de la relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo. Es un esfuerzo que busca subsanar la carencia de datos relacionados con el emprendimiento mediante distintas acciones, entre ellas: la elaboración de encuestas nacionales armonizadas, reuniendo expertos académicos en emprendimiento de diferentes partes del mundo y que trabaja en un programa de investigación común. Sin embargo, no ha logrado realizar estudios específicos dedicados al emprendimiento social a nivel mundial.

Esta iniciativa mide las actitudes, actividades y aspiraciones del emprendedor dentro del entorno económico de cada país. Para el año 2014, esta iniciativa generó información primaria sobre distintos aspectos de emprendimiento a lo largo de 73 economías alrededor del mundo. Utiliza dentro de sus metodologías la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (*Adult Population Survey, APS*) para medir el nivel de emprendimiento en la población adulta; y la Encuesta Nacional de Expertos (*National Expert Survey, NES*) con el fin de observar los aspectos institucionales que tienen mayor incidencia en la práctica emprendedora por medio de una combinación metodológica cuantitativa y cualitativa (GEM, 2015).

² Estos resultados, se obtuvieron de 54 países, ocupando Guatemala el puesto número 9.

La Asociación Internacional de Emprendimientos Sociales (ASHOKA), es una institución mundial que inició operaciones en 1987 en la ciudad de México para realizar estudios sobre emprendimiento social en México y Centroamérica. Ha realizado distintos informes que analizan y conceptualizan la situación del emprendimiento social. La última publicación se denominó: Tendencias y Recomendaciones Sobre el Emprendedurismo Social en México y Centroamérica, y fue desarrollado en el año 2015 por Alyssa Huberts³.

Esta asociación, busca identificar emprendimientos que aporten soluciones a las problemáticas medio ambientales y sociales, a la vez ha realizado esfuerzos por conceptualizar los términos utilizados en la región latinoamericana partiendo que el emprendimiento se ha desarrollado conceptualmente en Europa y Estados Unidos.

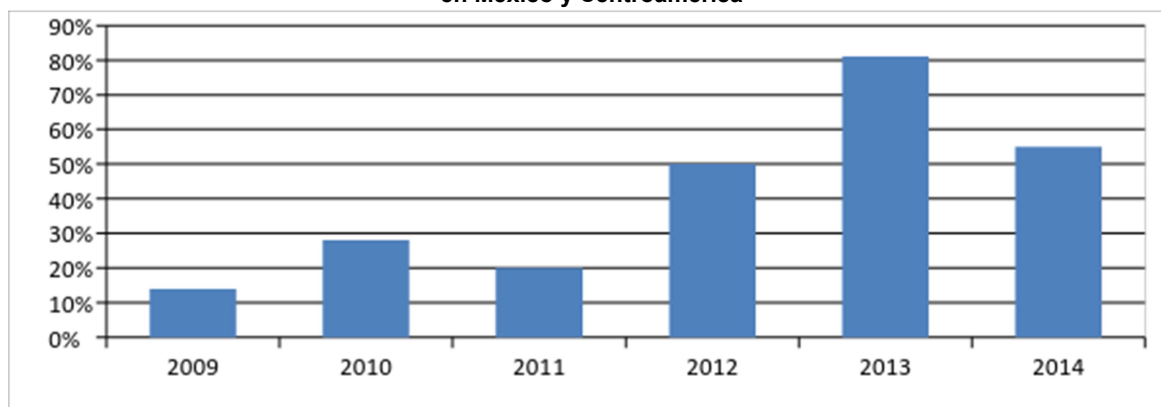
La asociación, cree que los emprendedores sociales son seriales, es decir que tienen un mismo perfil, es el tipo de persona que dedica su vida entera a solucionar un problema social. El enfoque de la asociación es seleccionar y apoyar al emprendedor y no a la idea, para fomentar una trayectoria emprendedora para desarrollar habilidades y capacidades personales capaces de generar cambios.

Para ASHOKA, el emprendimiento social es una organización social con un modelo híbrido o con fines de lucro, y define a este modelo como un negocio social. Considera que en la actualidad el aumento de la conciencia en torno al emprendimiento social ha aumentado frente a este nuevo modelo.

De acuerdo a la asociación, para el año 2012 en México y Centroamérica existían 1.8 organizaciones sin fines de lucro por cada modelo híbrido o con fines de lucro que aplicaron al programa de apoyo a emprendedores de ASHOKA. Para el 2014, la proporción había descendido de manera constante hasta 1.4. De acuerdo a esta Asociación, este dato indica que más individuos identificados como emprendedores sociales están adoptando los enfoques que se utilizan en los modelos de negocios (Huberts, 2015).

³ Alyssa Huberts, actualmente trabaja en el Banco Interamericano de Desarrollo, anteriormente trabajó en Ashoka, the Brookings Institution y en el Departamento de gobierno de Georgetown University en donde estudió Economía Política Internacional obteniendo el premio de Summa Cum Laude. Ha sido autora de varios informes.

Gráfica 1
Porcentaje de emprendedores sociales con un modelo híbrido o con fines de lucro que cumplieron los criterios de selección de Ashoka en México y Centroamérica



Fuente: elaboración propia con datos del Informe de Tendencias y recomendaciones de ASHOKA 2015.

De acuerdo a esta información, los emprendimientos sociales han sido sostenibles y han registrado un incremento en México y Centroamérica partiendo de un 14% en el año 2009 hasta llegar a un 81% en el 2013, con un descenso para el año 2014. Manteniéndose por encima del 50% a partir del año 2012. De acuerdo al estudio realizado sobre tendencias y recomendaciones de Ashoka, los modelos de emprendimientos con fines de lucro han crecido a la vez que aumenta el interés en la inversión de impacto, o en las inversiones por parte del sector privado realizadas con el objetivo de obtener una ganancia tanto social como financiera.

El emprendimiento como política de desarrollo económico y social

Existen antecedentes que identifican al emprendimiento como una estrategia política y social a nivel mundial, regional y nacional para lograr el desarrollo sostenible a largo plazo.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (2015)⁴, de los cuales Guatemala es signatario, identifican la importancia del emprendimiento. Uno de ellos, el objetivo número nueve, referente a construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva, sostenible y fomentar la innovación. Este objetivo tiene como metas: aumentar el acceso de las pequeñas empresas industriales y otras empresas a servicios financieros, créditos y su integración en las cadenas de valor y mercados.

⁴ Los objetivos de desarrollo del milenio, fueron evaluados durante el año 2015, posterior a esta evaluación se identificó la necesidad de desarrollar nuevos objetivos cuyas metas se intensificaron y se establecieron para el año 2030 teniendo la oportunidad de alcanzarlos en un plazo de 15 años.

Otra de las metas, de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, se refiere que para el año 2030 se deben reajustar las industrias para que sean sostenibles. Usando los recursos con mayor eficiencia y promoviendo la adopción de tecnologías y procesos industriales limpios y ambientalmente racionales. Impulsando, con estas metas, que los países adapten medidas de acuerdo con sus capacidades.

Por otro lado, el objetivo ocho busca promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos. Posee dentro de sus metas impulsar políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de empleo decente, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y alentar la oficialización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, entre otras cosas mediante el acceso a servicios financieros.

Se identifica que bajo estos objetivos, la finalidad de la Organización de Naciones Unidas es la búsqueda de estrategias y alternativas que permitan un desarrollo integral⁵, para el ser humano y que este pueda incorporarse en actividades económicas alternativas, impulsadas por la innovación y creatividad. Tomando en cuenta el emprendimiento como una actividad que aporta a las metas del Desarrollo Sostenibles.

A nivel regional, el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) en el año 2010, realizó un estudio sobre la situación de Emprendimiento en Centroamérica. Esta investigación identificó a Guatemala como un país que orienta sus esfuerzos de emprendimientos hacia las microempresas, pequeñas empresas y al autoempleo. El Estado de Guatemala es catalogado como un Estado de desarrollo en transición, de una economía basada en recursos hacia una economía basada en eficiencia, y bajo ese contexto se han desarrollado hasta la fecha pequeñas y medianas empresas que aportan al empleo de los guatemaltecos (BCIE, 2010).

El SICA, a través de sus reuniones de Jefes de Estado y Gobiernos a partir del año 2011 hace un llamado a la región a construir estrategias y/o políticas de fomento emprendedor y de manera

⁵ De acuerdo a la Organización de Estados Americanos (OEA), el desarrollo integral es el nombre general dado a una serie de políticas que trabajan conjuntamente para fomentar el desarrollo sostenible en los países en desarrollo y subdesarrollo, en coordinación con medidas para fortalecer la democracia, la seguridad multidimensional y la promoción de los derechos humanos.

participativa en las entidades públicas y privadas, para hacer del emprendimiento un eje de desarrollo y crecimiento (Guatemala Emprende 2015).

A partir del marco regional se desarrolla la Estrategia SICA EMPRENDE, la cual constituye el marco de referencia para la formulación de Estrategias y/o políticas en los países de la región para el tema de emprendimiento.

Sin embargo, no se identifica dentro de las estrategias a nivel nacional o internacional ningún antecedente específico para el apoyo del emprendimiento social.

En Guatemala, en el año 1987, se creó la Comisión Nacional para el fomento de la mediana y pequeña empresa. Adscrita a la Vicepresidencia de la República. Su objetivo de creación fue, apoyar la elaboración de estudios de factibilidad y de acceso al crédito.

Esta institución se sustituyó en 1994, por el Consejo Nacional para el Fomento de la Microempresa y Pequeña Empresa. A través del Acuerdo Gubernativo 253-94. A la vez se creó el Programa Nacional para el Fomento como estructura administrativa (BCIE 2010).

En 1997, el Consejo Nacional se adscribió al Ministerio de Economía y en el año 2000 se creó el Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) por medio del acuerdo Gubernativo 182-2000, posterior a su creación se desarrolló el Programa Nacional para el Desarrollo de las MIPYME, el Programa Solidario MIPYME y la Caja de Herramientas como instrumento para obtener nuevos conocimientos (Ibídem 2010).

En 1998, inició el Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM) y se estableció formalmente mediante el Acuerdo Gubernativo 942-99. Su organización establece un comité ejecutivo conducido por la Vicepresidencia y coordinado por el Ministerio de Economía de Guatemala (MINECO), y el sector empresarial del país. Este programa se desarrolla en dos áreas principales: el clima de negocios y clúster⁶ (PRONACOM 2005).

Según el Acuerdo Gubernativo 253-94 de Fomento a la Microempresa y sus reformas Acuerdo Gubernativo 178-2001 del MINECO, se define a la microempresa como aquella que tiene un máximo de diez trabajadores; la pequeña con un máximo de veinticinco y la mediana con un máximo de sesenta. Los emprendimientos en su mayoría generan autoempleo.

⁶ De acuerdo a la Política Nacional de Emprendimiento un clúster es una agrupación de empresas e instituciones, relacionadas entre sí, pertenecientes a un mismo sector o segmento de mercado, que se encuentran próximas geográficamente y que colaboran entre sí para ser más competitivos.

En el año 2014, el Estado de Guatemala presentó el Plan Nacional de Desarrollo Katún “Nuestra Guatemala 2032”. Este documento tiene como una de sus prioridades la aceleración del crecimiento económico con transformación productiva, como pilar fundamental para incrementar la cantidad y calidad del empleo. Por ello, considera que se debe acelerar el ritmo de crecimiento del país. El plan considera que las acciones no deben concentrarse, como tradicionalmente se ha realizado, en los sectores más productivos para generar un crecimiento rápido para luego beneficiar en un efecto multiplicador a los más pobres del país. Sino que, el plan Katún busca beneficiar inicialmente a los sectores menos favorecidos como estrategia de desarrollo.

De acuerdo al plan Katún (2014), para acelerar el crecimiento económico del país es necesario un cambio estructural que permita crear las capacidades productivas con la finalidad de pasar de la dependencia de la producción y exportación de productos agrícolas con escaso valor agregado hacia estructuras económicas más diversificadas con mayor valor agregado. Este objetivo se busca alcanzar sobre la base del emprendimiento y la innovación. Identificando, entre estos el sector agrícola, manufactura y servicios como sectores fundamentales de la dinámica económica del país.

El plan destaca que es importante impulsar una cultura de investigación, desarrollo, innovación y sofisticación de los negocios para mejorar la inversión, productividad y competitividad, como elementos base para garantizar el empleo, autoempleo y emprendimiento.

El plan, también busca establecer vínculos con las industrias intensivas en capital y el resto de la economía. Además de las industrias que incentiven el uso de tecnologías más eficientes en la utilización de los recursos.

Otro de los marcos estratégicos que aporta al emprendimiento en el país, es la Política de Emprendimiento en Guatemala (Acuerdo Gubernativo 150-2015). Esta política, fue desarrollada por un grupo de organizaciones públicas y privadas que buscaron acuerdos, con el objetivo de establecer de forma colectiva, las acciones que promuevan el desarrollo del emprendimiento del país. (Política Nacional Guatemala Emprende 2015)

Su principal objetivo es, que Guatemala se convierta en un país propicio para la creación masiva de nuevas ideas y de su posterior ejecución. Estimulando la innovación, creatividad, articulación de redes, competitividad y aprovechando las oportunidades tanto de los mercados nacionales como internacionales.⁷

⁷ Objetivo desarrollado por Guatemala Emprende para ser alcanzado en 2030.

La política Nacional de Emprendimiento (2015), describe el emprendimiento como una manera de pensar y actuar orientado hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno, o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y la sociedad.

Tabla 1
Ejes de la Política Nacional de Emprendimiento
sus estrategias y análisis de la política

Ejes de la política	Estrategias	Análisis
Industria de soportes	<ul style="list-style-type: none"> • Creación y fortalecimiento de Centros de Desarrollo de Emprendimiento e Innovación con asesores especializados. • Programa Nacional de Emprendimiento: acompañamiento y apoyo técnico al emprendedor. 	Para Guatemala, es necesario identificar que muchos de los emprendimientos surgen por necesidad y necesitan de acompañamiento técnico en áreas de administración y desarrollo de productos.
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de fondos de financiamiento para etapas tempranas. • Creación de mecanismos de garantías e incentivos tributarios para facilitar la creación y formalización de empresas en etapas tempranas. 	Este eje, busca promover el desarrollo de nuevas fuentes e instrumentos de financiamiento diferenciado, accesible y adecuado.
Articulación Institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Ventanilla única virtual. Sistema necesario para mantener informados y articulados a los emprendedores. • Creación de la Red Nacional de Emprendimiento, articulada con temas de innovación y competitividad. 	Se torna necesaria la armonización entre las instituciones relacionadas con la temática y que brinden apoyo para el soporte de las estrategias planteadas.
Mentalidad y cultura	<ul style="list-style-type: none"> • Generar una estrategia de sensibilización emprendedora, impulsada por todos los actores del ecosistema emprendedor, por medio de la cual se impulsen seminarios, talleres, cursos, slogans, entrevistas, publicaciones. • Desarrollar campañas de comunicación para generar mentalidad y cultura en emprendimiento. 	En la medida que los ejes anteriores en cuanto a financiamiento, industria de soporte y la articulación institucional estén cimentadas. Se promoverá, que la sociedad guatemalteca perciba la necesidad de considerar al emprender como una alternativa para el desarrollo del país.
Sistema educativo	<ul style="list-style-type: none"> • Transferir modelos, metodologías y herramientas de emprendimiento para educación temprana, básicos, media, educación superior y extra escolar. • Crear proyectos y programas dirigidos a fomentar el emprendimiento en los estudiantes por medio de ferias, pasantías, olimpiadas, entre otros 	En Guatemala, la calidad del sistema educativo se ubica como una de las principales desventajas competitivas. A nivel Nacional según el Informe de Resultados de Evaluación a graduados del Ministerio de Educación (2015) el porcentaje del logro de lectura fue de 26.97% a nivel nacional.

Ejes de la política	Estrategias	Análisis
Sistema Educativo		<p>Para el área de matemática, el promedio de respuestas correctas fue de 8.51% datos que reflejan la situación educativa del país.</p> <p>Se destaca que, el Currículum Nacional Base (CNB) de Guatemala posee un área de Productividad y Desarrollo en donde uno de sus componentes es el emprendimiento para el Desarrollo. Por lo tanto, las estrategias de este eje tendrán que recurrir al análisis de la aplicación del CNB.⁸</p>

Fuente: Elaboración propia con datos de la política Nacional de Emprendimiento.

La Política Nacional de Emprendimiento de Guatemala (2015), define al Emprendedor Social como las personas que implementan modelos de negocios sostenibles con propósitos sociales, integrados al enfoque de mercado, siendo escalables y replicables. Este es el único referente en el país en donde se enmarca el término de emprendimiento social, y reafirma la importancia de este estudio, para hacer un aporte desde la academia a este nuevo paradigma.

Contexto social, educativo y empresarial en Guatemala

Guatemala, es un país que posee grandes retos en el área social y económica. Actualmente, las estadísticas a nivel nacional indican que el país presenta un porcentaje de pobreza del 59.3%, es decir, más de la mitad de la población se encuentra en condiciones de pobreza y el 23.4% vive en extrema pobreza. (ENCOVI 2014).

- **Empleo**

En relación a la situación de empleo, de acuerdo a datos del INE para el año 2015, la tasa de desempleo ascendía a 2.4% en relación a la Población Económicamente Activa (PEA).

Según la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos –ENEI- (2013), en Guatemala aproximadamente 9.7 millones de personas tienen 15 o más años de edad constituyéndose en la

⁸ El Currículum Nacional Base en Guatemala se realiza como parte de la Reforma Educativa que de acuerdo al Marco General de la Transformación Curricular (2003), se desarrolló en base a demandas de organizaciones y sectores específicos.

Población en Edad de Trabajar (PET) y de ellas 5.9 millones conforman la Población Económicamente Activa (PEA).

Sin embargo, el mercado laboral no crece al mismo ritmo para absorber el aumento de la oferta juvenil, por lo que el grupo etario de 15-24 años de edad es el que presenta la mayor tasa de desempleo, un 4.8% a nivel nacional (INE 2015).

En el país, el empleo informal alcanza un 69.%. Es decir que, de cada 10 personas que trabajan, siete lo hacen fuera de la formalidad. La población que se ubica en el empleo informal es la población femenina y los grupos vulnerables como: los indígenas, la población del área rural y la juventud entre 15 y 24 años. (INE 2014).

- **Situación educativa**

Se calcula que en Guatemala, existen 800 mil jóvenes que ni estudian ni trabajan. De acuerdo a la Encuesta de Juventud ENJU (2011) el 46.8% de jóvenes entre 15 y 24 años se encuentran estudiando a tiempo completo, lo cual deja un remanente de jóvenes sin trabajo y sin estudio que equivale a un 53.2%.

Adicional a lo anterior, el sistema educativo en Guatemala se ubica como una de las principales desventajas competitivas del país. A nivel nacional según el informe de Resultados de Evaluación a graduandos del Ministerio de Educación (2014), el logro nacional de lectura fue de 26.02% para el área de comunicación y lenguaje y un 8.47% para el área de matemáticas.

Esta situación, repercute en la capacidad del guatemalteco para optar a un empleo formal que le permite una mejor calidad de vida. Obligándolo a buscar alternativas en el trabajo informal del país.

- **Situación empresarial**

En cuanto a la situación empresarial, en el país, para el 2011 el 98.7% de las empresas registradas en el Directorio Nacional Estadístico de Empresas (DINESE) se definían como pequeñas empresas. Se identificaron 100,061 empresas, de las cuales 231 fueron identificadas como grandes; 1118 como medianas y 98,712 como pequeñas.

A la vez, para el mismo año se identificó que el 35.2% de las empresas se dedicó a comercio; le siguieron por orden de importancia las actividades inmobiliarias con un 25.3% y las Industrias manufactureras con un 10.0%. Otras ramas como servicios y servicios sociales representaron el 29.5%.

Bajo este contexto y de acuerdo al Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el emprendimiento en Guatemala se aborda en general orientando los esfuerzos hacia las microempresas, pequeñas empresas y el autoempleo, como consecuencia a un excedente permanente y estructural de fuerza de trabajo. Este excedente es generado por el rápido crecimiento demográfico y la falta de capacidad del sector formal para generar nuevas formas de empleo.

Las MIPYME en Guatemala, corresponden a un grupo de pequeñas unidades ubicadas en áreas rurales y urbanas del país. Sus procedimientos de producción, venta y servicios son rudimentarios y tienen muy poca capacidad para ahorrar y reinvertir. La falta de acceso a los mercados regulares de crédito y asistencia técnica no permite potencializar y escalar a estas pequeñas empresas.

- **Emprendimiento**

De acuerdo al Reporte Nacional de Emprendimiento (2015), la tasa de emprendimiento temprano de Guatemala, en comparación con Latinoamérica y Centroamérica y en comparación con las economías con características similares (economías basadas en eficiencia), es alta. Lo que significa que el 20.4% de la población guatemalteca se encuentra en las fases iniciales de emprendimiento (TEA) contra el 17,6% de sus homólogos latinoamericanos, el 15,1% caribeño y el 14% de las economías basadas en eficiencia.

La cifra total de población involucrada en alguna actividad emprendedora, es del 27.9%. Del total de la población guatemalteca entre 18 y 64 años. Un 20.4%, se encuentra en las etapas iniciales de emprendimiento mientras que un 7.5%, son emprendedores con larga trayectoria. Esto da como resultado que la cifra total de población involucrada en alguna actividad emprendedora sea de un elevado 27.9%. Estos datos son relativamente mejores a los observados en años anteriores (GEM 2015).

Aunado a estas necesidades, es poco lo que el país ha avanzado en emprendimiento social, siendo no reconocido por la sociedad derivado de los problemas del contexto político y nacional.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

De acuerdo a Sampieri (2006)⁹, durante la investigación con enfoque cualitativo, el marco teórico se convierte en un apoyo de otros estudios que permiten dimensionar el problema planteado. Utilizando las investigaciones previas para mejorar la recolección y análisis de los datos. El marco teórico también representa un punto con el cual contrastar los resultados, pero no es un sentido predictivo sino en términos de ideas y prácticas, convirtiéndose en literatura de referente que puede ser consultada constantemente durante el desarrollo del estudio.

Para el estudio de los proyectos de emprendimiento social su financiamiento y los retos y aportes que han tenido en Guatemala durante los años 2010-2016, el marco teórico se convierte en un acercamiento epistemológico al conocimiento y una referencia que será utilizada para el análisis de los datos recopilados, considerando que en Guatemala no existen estudios que tengan nociones de este tema. A la vez identifica a los diferentes autores que han contribuido y estudiado el emprendimiento como punto de partida para entender posteriormente el emprendimiento social.

El marco teórico, retoma los conceptos del emprendimiento, desde sus inicios hasta llegar a presentar las nuevas tendencias teóricas que presentan una aproximación al emprendimiento social. Identificándolo como una alternativa para resolver problemas sociales que ni el Estado ni el mercado ha podido resolver por separado. Los emprendimientos sociales, se convierten en un nuevo objeto de estudio para los teóricos de la economía y economía social, al ser instituciones con estructuras híbridas que recientemente están rompiendo los paradigmas existentes de las organizaciones anteriormente estudiadas y representativas del tercer sector, y que ha sido poco estudiadas a nivel centroamericano y nacional.

2.1. El emprendimiento en las corrientes económicas

De acuerdo a Alfonso Rodríguez (2000), el término emprendedor fue definido por primera vez por el economista Richard Cantillon en el siglo XVII, quien introduce el concepto moderno de *entrepreneur*¹⁰. Definido como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre.

A partir de este primer acercamiento, para definir al emprendedor, varios autores de distintas corrientes económicas han definido y caracterizado a la persona emprendedora hasta llegar el punto de caracterizar a los emprendimientos de acuerdo a sus principales objetivos.

⁹ El Dr. Roberto Hernandez Sampieri identifica la diferencia entre un marco teórico para una investigación con enfoque cualitativo, considerando el marco teórico una aproximación a la investigación y un referente.

¹⁰ Término en francés para definir emprendedor que significa pionero.

2.1.1. Teoría clásica

La escuela clásica, se desarrolló en el siglo XVIII y XIX. Con la finalidad de explicar desde el ámbito económico, los nuevos fenómenos que ocurrían en el mundo. Entre ellos: la Revolución Industrial, que cambió la forma de producción y la Revolución Francesa, que cambió las estructuras de poder y de intercambio comercial (Ávila 2006).

Este nuevo contexto, permitió realizar estudios y analizar la realidad en el que se vivía, logrando una transición de estado monárquico al estado republicano. En donde el intercambio comercial ampliaba sus actores y en donde la innovación jugó un papel primordial para el inicio de la etapa industrial.

La escuela clásica, inicia la construcción formal de una teoría basada en el valor-trabajo o tiempo de trabajo incorporado o requerido en la fabricación de un bien, como explicación fundamental del funcionamiento de la economía. Esta corriente, incorporó en sus planteamientos teóricos el papel de los empresarios industriales y terratenientes como parte de la economía de un país y consideró que la única autoridad en llevar los precios al equilibrio es el mercado (Ávila, 2006).

Dentro de los autores clásicos se puede identificar a Adam Smith (1776). Economista británico que trato brevemente el tema de *entrepreneurship*¹¹, quien hizo referencia al emprendimiento bajo el concepto de administración de negocios o *business management*¹² de acuerdo a Ávila (2006), para Smith, el hombre se convierte en el motor del desarrollo humano y reconoce que la innovación es un sello de la actividad profesional en el trabajo superior.

Burnett citado por Formichella (2004), expresa que el economista Jean Baptiste Say (1803) define al emprendedor como un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad. El autor rescata que Say identifica el éxito emprendedor como un elemento importante no sólo para un individuo, sino para toda la sociedad. Considera de gran importancia a los comerciantes, industriales y agricultores.

Say citado por Ávila (2006), define al emprendedor como un trabajador superior, que consideraba que el fundamento del valor está en la utilidad que los distintos bienes reportan a las personas. Identificaba el valor como algo subjetivo para el empresario.

¹¹ Término que significa emprendimiento en idioma Inglés.

¹² Término que significa administración de negocios en Idioma Inglés.

La teoría económica clásica, se basó principalmente en la optimización de los recursos existentes por lo tanto, identifican al emprendedor como el individuo que asume riesgos o como un trabajador superior que dentro de una empresa o dentro de su horario laboral innova y se arriesga de una forma inteligente para continuar optimizando los recursos y obtener mayores ganancias.

2.1.2. Teoría Neoclásica

Llamada también teoría de la utilidad marginal, esta escuela se desarrolla en la primera mitad del siglo XIX. Los neoclásicos desarrollaron explicaciones teóricas a partir del supuesto que la actividad individual de cada miembro de la sociedad constituye la base del funcionamiento del sistema económico.

Para los neoclásicos, es la utilidad que los bienes le dan a cada individuo lo que hace que las cosas valgan. El valor de los bienes, es un valor subjetivo basado en la utilidad que proporcionan. La motivación de los empresarios a producir, es la posibilidad de obtener una ganancia. Se considera que la actividad del empresario individual y la del consumidor individual constituyen el motor de la economía (Ávila 2006).

Los autores neoclásicos, reconocen la necesidad de la acción emprendedora para mejorar los niveles de producción. En este sentido, Alfred Marshall citado por Formichella (2014), afirma que los factores de producción son cuatro: tierra, trabajo y capital y agrega la organización. Definió la organización como el factor coordinador, el cual atrae a otros factores y los agrupa. El mismo autor estableció que los emprendedores son líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo condiciones de incertidumbre y que poseen habilidades especiales que pueden ser aprendidas y adquiridas.

a. Joseph Schumpeter:

Los neoclásicos, retoman algunas ideas plasmadas por los autores y teóricos clásicos, es así como en 1911, el concepto que anteriormente había utilizado Say para referirse al emprendedor como un tomador de riesgos es utilizado por Joseph Schumpeter. Este autor, planteó la existencia del desequilibrio dinámico, causado por el empresario innovador y llamó a las tareas que realizan este tipo de empresarios como destrucción creativa¹³ (Formichella op.cit. 2004).

¹³ La destrucción creativa en economía es un concepto acuñado de la sociología y popularizado por Joseph Schumpeter para describir el proceso de innovación que tiene lugar en una economía de mercado en el que los nuevos productos destruyen viejas empresas y modelos de negocios.

Este concepto, sigue expresando a una persona que a través de su innovación permite obtener mejores ganancias e inclusive permite un crecimiento económico sostenido a largo plazo, basado en la competencia con otras empresas, siendo el emprendedor innovador, el protagonista central.

Schumpeter (1942) citado por Formichelle (2004), utiliza el término emprendedor para referirse a aquellos individuos que con sus acciones causan inestabilidad en los mercados. También, como una persona dinámica y fuera de lo común que promueve nuevas combinaciones o innovaciones.

En la obra *capitalismo, socialismo y democracia* de Joseph Shumpeter (1942), expresa de la siguiente manera al emprendedor.

“La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria” Shumpeter J,1942, p.132).

De acuerdo al autor, sin la existencia de emprendedores que lleven a cabo innovaciones, la tasa de crecimiento estaría limitada al crecimiento de los factores de la producción y se dificultaría la generación de dicho proceso.

b. Max Weber:

Otros aportes relevantes para este tema, fueron los realizados por Max Weber (1864-1920), quien amplía el objeto de estudio de la acción humana a la acción e interacción social. Para Weber (1917), el nuevo espíritu económico empresarial se contrapone al espíritu tradicionalista o aventurero. Describe al emprendedor como un hombre que ha aprendido a través de la experiencia, prudente y arriesgado a la vez, sobrio y perseverante, entregado y con devoción a lo suyo y con concepciones y principios rígidamente burgueses (Rodríguez 2015).

Weber, identifica al igual que Shumpeter dos características importantes del emprendedor: el dinamismo y la temporalidad: El dinamismo se describe como la búsqueda del éxito y su capacidad innovadora para mejorar las actividades que realiza, siendo esta dedicación y búsqueda el medio necesario para alcanzar su fin espiritual. La temporalidad como una medida que permitirá verificar la perdurabilidad del carácter empresarial con la finalidad que el éxito sea permanente. Por lo tanto, el empresario es una persona de acción dinámica y continua.

Analizó al emprendedor desde el calvinismo, reconociendo que el éxito visto desde este enfoque debe lograrse en este mundo como fin para lograr la plenitud religiosa. Razón por la cual se identifica la profesión y la cotidianeidad como la única tarea sagrada, adquiriendo el trabajo sentido

de finalidad en una actividad intramundana. La actividad del empresario, político, científico y artista ejercida como vocación, reclaman la entrega a la propia causa. De acuerdo a Weber citado por Rodríguez (2015), todo hombre que vive para algo, vive también de ese algo, que es lo que en última instancia da sentido a su conducta.

Para este estudio es importante destacar que Weber analizó el actuar humano en sociedad y no como individuos, considerando elementos económicos, sociales y religiosos. Razón por la cual buscó respuestas en el análisis del empresario calvinista quien actuaba con la finalidad de trascender a través del éxito empresarial.

En la actualidad, su Santidad el Papa Francisco en la Encíclica¹⁴ Laudato Sí sobre el cuidado de la casa común (2015), refiere que:

“En toda discusión acerca de un emprendimiento, una serie de preguntas debería plantearse en orden de discernir si aportará a un verdadero desarrollo integral: ¿para qué?, ¿Por qué?, ¿Dónde?, ¿Cuándo? ¿De qué manera?, ¿Para quién? ¿Cuáles son los riesgos? ¿A qué costo?, ¿Quiénes pagan los costos y cómo lo harán?... Pero en todo caso debe quedar en pie que la rentabilidad no puede ser el único criterio a tener en cuenta y que, en el momento en que aparezcan nuevos elementos de juicio para realizar una nueva evaluación con participación de todas las partes interesadas es propicio hacerlo” (Encíclica Papal Laudato Sí 2015, p.143).

Estas discusiones que se han realizado con la finalidad de definir el actuar emprendedor desde la moral y ética, indican que la acción humana no puede estar guiada única y exclusivamente por la ganancia marginal. Las acciones emprendedoras generan un impacto a nivel personal y también social. Convirtiéndose en motor para la construcción de emprendimientos sociales. Modelo reciente sujeto de estudio en esta tesis.

c. Escuela Austriaca¹⁵:

La escuela Austriaca, a diferencia de Schumpeter (1942), ve al emprendedor como alguien que aporta al equilibrio de una situación existente. Ludwig Von Mises (1949), representante de esta escuela, identifica tres características que considera esenciales para que un individuo sea considerado emprendedor: El emprendedor es evaluador, empresario y soporta la incertidumbre.

¹⁴ La Encíclica es una carta que el Papa dirige a todos los obispos y fieles católicos adocinando en cuestiones de la fe católica.

¹⁵ Aunque muchos autores indican que Schumpeter es parte de la Escuela Austriaca, para el estudio del emprendimiento este autor no comparte las mismas ideas que el resto de autores por lo tanto es identificado separado a la Escuela Austriaca.

El emprendedor, es un evaluador que calcula beneficios y costos numéricos para tomar decisiones, y descubre nuevas necesidades y nuevos factores de producción e identifica acciones, que pueden realizar otros individuos en el mercado. Es empresario y encuentra la manera de utilizar los factores para producir mercaderías, y por último soporta la incertidumbre, el emprendedor actúa en base al futuro incierto (Formichelle 2004).

En el siglo XX, se estudia no sólo al emprendedor sino al emprendimiento como el resultado de las acciones y mecanismos que la persona utiliza para dar valor agregado a las actividades y procesos que desarrolla.

Autores como Peter Drucker (1946), indica que no todo negocio nuevo y pequeño es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo un emprendedor. Destaca que quien abre un pequeño negocio corre riesgos, eso no quiere decir que sea innovador y represente un emprendimiento. Considera que la base del emprendimiento es teórica y no intuitiva. Destaca que el emprendimiento no es un rasgo de la personalidad sino de un individuo o una institución (Formichelle 2004).

Drucker indica que, el concepto de emprendedor no debe estar ligado únicamente al ámbito económico sino a otros ámbitos convirtiéndolo en un concepto multidisciplinario que puede ser considerado para otras actividades del ser humano.

d. Howard Stevenson:

Howard Stevenson (2007) citado por Castillo (1999), de la Universidad de Harvard, es uno de los autores contemporáneos que ha planteado propuestas en torno al emprendimiento y emprendimiento social. Interpretó la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en la identificación de las oportunidades que en los recursos. Este análisis, ha sido utilizado para apoyar a nuevos emprendimientos, a empresarios como a empleados de compañías existentes.

Este autor, ha logrado un equilibrio entre la teoría de Schumpeter y la escuela Austriaca. Identificando que la enseñanza del emprendedurismo está ligada a tres grandes ideas: la facultad de crecer y de crear riqueza, orientada bien hacia la generación de equilibrio como lo indicaba Shumpeter o de equilibrio de acuerdo a la escuela Austriaca; la orientación al crecimiento y el encaje de tres puntos básicos entre ellos: el mercado, las personas y los recursos refiriéndose al modelo Timmons. Castillo (1999)

El modelo Timmons es un modelo desarrollado por Jeffrey Timmons¹⁶, escritor del libro *New Venture Creation*, que es utilizado en cursos de emprendimiento como texto base. Considera que los pilares básicos del emprendimiento se entrelazan entre sí y necesariamente contemplan el efecto de las personas que sustentan la empresa. Las ideas se transforman en oportunidades, los recursos necesarios se determinan y se evalúa en base a múltiples alternativas. Considera que los emprendedores no nacen sino se hacen.

Stevenson, también afirma que la importancia en el estudio del emprendedurismo ha ido aumentando en el tiempo y rescata ciertas hipótesis que emergen de la observación que el autor ha tenido en 40 países distintos. Interrelacionando el emprendimiento con la educación, el empleo y el desarrollo local identificando las siguientes hipótesis en torno al emprendimiento (Formichelle 2004).

- El emprendedurismo se desarrolla en las comunidades donde existen recursos móviles.
- El emprendedurismo es importante cuando los miembros exitosos de una comunidad reinvierten sus excesos de capital en proyectos de otros miembros de la comunidad. Es decir que existe capital disponible.
- El emprendedurismo, es próspero en comunidades en las cuales los éxitos de los miembros de la comunidad son celebrados por los demás miembros
- El emprendedurismo es significativo en comunidades en las que el cambio es visto como algo positivo.

Aunque los enunciados planteados anteriormente son hipótesis elaboradas por Stevenson, estas ayudan a determinar el contexto que se debe propiciar para que los emprendimientos se desarrollen y trasciendan en el tiempo. Es necesario identificar la forma en la que identifica la fuente de financiamiento, considerándola como la inversión de los excesos de capital de proyectos existentes y expresa que es necesaria la existencia de capital disponible para crear un ambiente propicio para el desarrollo de nuevos emprendimientos.

Stevenson citado en Castillo (2004), identifica que algunas de las características del emprendedor es que: persigue la oportunidad, se compromete rápidamente, está predispuesto al cambio y se responsabiliza ante diferentes escenarios. A su vez, rescata especialmente el rol del emprendedor en la asimilación de cambios, dado que el mundo está modificándose continuamente, y plantea al futuro como un verdadero desafío.

¹⁶Jeffrey Timmons, profesor en emprendimiento en Babson College, Harvard Business School y Northwestern University desarrolló un modelo de establecimiento de empresas basado en tres pilares: el mercado, las personas y los recursos.

2.2. Teorías de la economía social

La economía social es identificada como el tercer sector. Compuesto de organizaciones como las mutuales¹⁷, las cooperativas, las organizaciones sin fines de lucro que datan del siglo XIX.

La crisis del Estado de bienestar, marca una pauta en la que los liberales consideran que el Estado no debe intervenir en el equilibrio de mercado. Por lo tanto, proponen sacrificar lo social para relanzar la economía. Esto amplía la fragmentación social y conduce las políticas nacionales a la disminución del Estado y su regulación. La economía social, busca que las estructuras excluidas de forma estructural se incorporen al mercado a través de la mediana y pequeña empresa o emprendimientos y logren el autoempleo, y puedan sostenerse en esa participación en el mercado. (Coraggio 2014).

En este nuevo contexto, las organizaciones de la economía social se desarrollan hacia otros ámbitos como cooperativas de trabajo, nuevas iniciativas asociativas que surgen para aportar soluciones a necesidades no satisfechas por el mercado ni por el Estado. Los servicios sociales son transferidos a las organizaciones del tercer sector y las asociaciones se diversifican, muchas de ellas con objetivos comunes. Estas asociaciones han sido llamadas como nueva economía social o economía solidaria y se reconocen con las cooperativas y las mutuales que dieron inicio a la economía social (Bastidas, 2001).

Sin embargo, las recientes crisis económicas a nivel mundial, los cambios tecnológicos, la mundialización del capital financiero han aportado a acentuar las desigualdades sociales y aumento de los problemas sociales, identificando alternativas a las concepciones existentes para solucionar problemas como la falta de empleo y la pobreza.

La vinculación entre Estado y sociedad civil ha aportado a la resolución de problemas sociales creando nuevas estructuras como una alternativa para la solución de los problemas sociales existentes.

2.2.1. Orígenes de la economía social

Pocos economistas reconocen que la economía es social en la medida que necesita de instituciones, el apoyo de las comunidades y del estado para funcionar. Sin embargo, cuando lo social se toma en cuenta se considera como secundario en relación con la finalidad de la

¹⁷Entidades sin ánimo de lucro constituida bajo los principios de la solidaridad la ayuda mutua en las que personas se unen voluntariamente para tener acceso a unos servicios basados en la confianza y la reciprocidad.

economía. La economía social reconoce las dimensiones sociales de la economía y a la vez un tipo de organizaciones, basadas en la democracia y el empresariado colectivo (Lévesque y Mendell, 1999 citado en Bastidas 2001).

La economía social, es un enfoque alternativo a la economía tradicional de mercado. Este enfoque se desarrolló en el siglo XIX y se pueden identificar dos grandes líneas: una llamada social-cristiana, llamada también solidarista influenciada por la encíclica *Rerum Novarum*, sensible al costo humano de la revolución industrial y que privilegia las dimensiones sociales y morales, y una tradición socialista, centrada en la capacidad de auto organización de la clase obrera. Estos enfoques se remontan a las experiencias de la tradición cooperativa que tiene como principales autores a Robert Owen y Charles Fourier.

Con la expansión de la empresa capitalista y la generalización del trabajo asalariado, las asociaciones obreras fueron adoptando predominantemente la forma de sindicatos que buscaban mejores salarios y condiciones de trabajo. Las políticas de Estado fueron adoptando legislación laboral y social y medidas de redistribución de parte del excedente económico hacia los grupos más desfavorecidos, considerando esto como la cohesión social y la economía capitalista, la mediación del Estado se ve reflejado en la negociación de las condiciones de trabajo por medio de los sindicatos.

Dentro de la economía social se agrupan las cooperativas, mutuales y organizaciones sindicales. Sin embargo, de acuerdo a Nyssens (1997) se materializó una disociación entre la economía en la esfera del mercado y lo social en la esfera del Estado dando lugar a un planteamiento de economía social distinta a su origen. La Economía Social, se convierte en un sector de la economía. Formada por organizaciones cuya especificidad es la de combinar dos estructuras: una asociación de personas y una empresa o unidad de producción de bienes y servicios que buscan satisfacer las necesidades de los propietarios.

Se convierte difícil definir o caracterizar a las organizaciones del tercer sector. Sin embargo, Monzón y Defourny (1992) citados en Bastidas, Richer (2001) intentan describir a partir de experiencias de distintos países obteniendo lo siguiente:

Las instituciones del tercer sector, realizan una actividad económica de producción o distribución de bienes o servicios incluyendo actividades financieras. Son organizaciones orientadas al bienestar económico, jurídicamente constituidas y autónomas libres de control estatal, pueden recibir financiamiento de distintos orígenes o gobierno, y a su vez tienen un compromiso organizativo de prestar servicios a los miembros de la comunidad.

Es importante destacar que la gestión interna de la organización tiene un carácter democrático y participativo y que además fomenta la participación de los diferentes actores involucrados entre ellos: socios, empleados, usuarios y voluntarios. Las personas tienen primacía sobre el capital y reparten los excedentes o beneficios entre los propietarios. Estas organizaciones tienen una orientación social externa que es solidaria, democrática y cooperativista.

En la actualidad, existe un reconocimiento hacia las instituciones del tercer sector, específicamente de las asociaciones sin fines de lucro, asociaciones voluntarias, cooperativas y tienen un reconocimiento estatal que ha permitido su diversificación y reconocimiento como organizaciones que aportan a la solución de problemas sociales como un efecto de las medidas de reducción del Estado iniciadas en la década de los años ochenta.

2.3. La economía social en la actualidad

De acuerdo a Coraggio¹⁸ (2014), hablar de economía social implica re-definir la economía y disputar su sentido, definiéndola como:

“El sistema de normas, valores instituciones y prácticas que se da en una sociedad para organizar los procesos económicos de producción, distribución, y consumo de manera de resolver de la mejor manera posible las necesidades de todos los miembros de la sociedad en equilibrio con la naturaleza. Midiéndola a través de la resolución de los problemas sociales y la eficiencia de las instituciones que la apoyan” (Coraggio, J. 2014).

Economía social es un término más amplio que el de economía que busca la racionalidad social, el bienestar de la sociedad, mientras que la racionalidad de mercado no le interesa el costo social con el único fin de buscar el beneficio económico y las ganancias a costa de la contaminación u otros efectos negativos para la sociedad.

Jean-Louis Laville (2001) ha desarrollado el concepto de economía solidaria para designar las organizaciones de la “nueva economía social”, que surgen en respuesta a la crisis del modelo de desarrollo basado en la sinergia mercado-estado. Intentando aportar respuestas ante el desempleo

¹⁸ Economista, argentino, M.A. Regional Science, Candidato al PH. D., universidad de Pennsylvania. Profesor Emérito de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Director-Organizador del Instituto del Conurbano y Rector electo de la UNGS. Director Académico de la Maestría en Economía Social. Responsable organizador de la Red Latinoamericana de Investigadores en Economía Social y Solidaria, auspiciada por la Maestría en Economía Social, la Cátedra UNESCO de UNISINOS (Brasil). Experiencia prolongada como investigador, docente, universitario y profesional en los campos de la economía y la planificación regional y urbana, metodologías de la investigación y la planificación y análisis de políticas sociales, en cinco países: Argentina, México, Nicaragua, Ecuador y Estados Unidos.

estructural, las necesidades que no son satisfechas por el mercado ni por el sector público. Desde la perspectiva de Jean-Louis Laville estas iniciativas reciben nuevos nombres servicios de proximidad, cooperativas sociales, empresas sociales y de inserción. Generalmente asociadas a diversos actores mientras que las asociaciones tradicionales de la economía social (cooperativas) agrupan miembros de categorías homogéneas como agricultores y trabajadores (Bastidas o; Richer m. 2001).

De acuerdo a Laville (2001), estas nuevas estructuras financian sus actividades mediante una combinación denominada hibridación, refiriéndose a una combinación de recursos provenientes de los aportes voluntarios, del financiamiento público y de la venta de bienes y servicios en el mercado.

Las dos características fundamentales de las organizaciones de la economía solidaria son: la hibridación de los recursos, y la construcción conjunta de la oferta y la demanda. La “hibridación de los recursos” consiste en la combinación de recursos provenientes de diferentes fuentes: donaciones y voluntariado (principio de reciprocidad), financiamiento público (principio de redistribución) y venta de bienes y servicios (principio de mercado). Esta combinación o hibridación garantiza la sustentabilidad o perennidad de los servicios de proximidad. Se han puesto de manifiesto las limitaciones de los servicios que sólo se financian con recursos públicos, o mediante su venta en el mercado.

En cuanto a los servicios que descansan únicamente en el voluntariado, tienden a no ir más allá de realizaciones puntuales, porque se produce un agotamiento de los voluntarios. Los recursos no monetarios, si bien representan una importante contribución para la sobrevivencia de las actividades ya implantadas, no bastan para asegurar su durabilidad.

2.4. La empresa social y el emprendimiento social

En un contexto en el que a nivel mundial las crisis económicas¹⁹ han demostrado que se debe contar con una alternativa a la economía de mercado, esta alternativa debe estar basada en centrar al ser humano como objetivo principal del accionar en sociedad entre ellos las relaciones comerciales de mercado.

¹⁹ En la crisis económica que inició en el año 2008, los gobiernos tuvieron que realizar rescates financieros para salvar empresas con riesgo de quiebra, algunos gobiernos realizaron programas de austeridad económica que implicaron fuertes recortes sociales provocando un aumento de pobreza generalizada en varios países del mundo. Esta misma situación ha sido el común denominador en las crisis económicas a lo largo de la historia

En este contexto, surge la figura del empresario o emprendedor social y de las empresas creadas y desarrolladas por éste. El empresario social es capaz de crear e implantar un proyecto empresarial en el que se unen la viabilidad técnica y financiera (negocio posible y rentable) propia de cualquier empresa con la utilidad social.²⁰

El emprendedor social, prioriza la lucha contra la exclusión socio laboral mediante el desarrollo de proyectos empresariales que se caracterizan por ser negocios posible y rentable con la utilidad social, enfocada en herramienta al servicio de la inserción socio laboral (Sanchis, Melián, s/f).

El emprendedor social se define como un agente de cambio que busca la creación y sostenibilidad de valor social (y no sólo valor privado), el reconocimiento y seguimiento de nuevas oportunidades para mejorar dicho valor social, el compromiso con un proceso continuo de innovación, adaptación y aprendizaje y la exhibición de un elevado sentido de transparencia y rendición de cuentas a sus interesados y de verificación de sus resultados. Por su parte, Burt (2008) citado por Sanchis, Melián (s/f) lo define como un líder que identifica una situación social negativa estática que causa exclusión, marginalización o sufrimiento de un sector de la humanidad, que descarga sobre esa injusticia su inspiración, acción directa, creatividad, coraje y fortaleza, y que busca crear un nuevo equilibrio estable que asegure beneficios permanentes para el grupo meta y la sociedad entera.

2.4.1. Concepciones Estadounidenses

Harvard Business School en los años 90 publica la iniciativa de la empresa social como un concepto novedoso que se convierte en objeto de estudio. Posterior a esto varias universidades como Columbia, Berkeley, Duke, Yale, y la Universidad de Nueva York desarrollaron programas de formación y acompañamiento para las empresas sociales y emprendedoras sociales, y aunque el concepto al inicio estuvo vagamente definido, se distinguen dos grandes escuelas de pensamiento: la de recursos del mercado y la de innovación social (Defourny, Nyssens 2011).

a. La escuela de recursos del mercado

El concepto de empresa social, cubre las actividades económicas de mercado desarrolladas por las organizaciones privadas no lucrativas al servicio de misiones sociales. La empresa social es vista como una respuesta novedosa a los problemas de financiamiento de las organizaciones sin fines de lucro, las que se habían limitado a donaciones privadas, subsidios públicos y fundaciones (Kerlin 2006 citado en Deforny y Nyssens 2011).

²⁰ Herramienta social al servicio de la inserción socio laboral.

Una segunda caracterización, de esta escuela, es la noción de empresas sociales lucrativas que desarrollan actividad de mercado cuya finalidad es social, utilizando métodos de gestión del sector privado con la finalidad de lucrar como las sociedades comerciales clásicas y que puede ser vistas como iniciativas de Responsabilidad Social Empresarial. Este concepto, empata con el de negocio social de Yunus²¹ (2010), que tienen ingresos a través de la venta de bienes y servicios pero que se focaliza en el desarrollo de bienes y servicios para clientes que viven en pobreza, especialmente la mujer. Los negocios sociales, son sociedades formadas por inversionistas pero que a diferencia de la concepción de Yunus no entregan dividendos a sus empleados sino que las ganancias son re invertidas íntegramente a la empresa o a sus actividades sociales. (Deforny y Nyssens 2011)

b. La innovación social

De acuerdo a Dees y Anderson, citado en Deforny y Nyssens (2011), la segunda escuela de pensamiento estadounidense se centra en la innovación social. Describe el perfil del emprendedor social como alguien a quien su dinamismo, creatividad y su liderazgo lo llevan a concretizar y proponer nuevas alternativas para atender las necesidades sociales. Estos autores, definen el emprendimiento social de la siguiente manera:

“El emprendedor social juega un rol de agente de cambio en el sector social con la misión de crear valor social y explotando las nuevas oportunidades para cumplir esta misión. Se inscribe en un proceso continuo de innovación, de adaptación y de aprendizaje con audacia sin limitarse a los recursos disponibles y demostrando un fuerte sentido de compromiso a su misión y el impacto social”²² (Dees y Anderson, citado en Deforny y Nyssens 2011, p 3).

Esta escuela reconoce que el emprendedor social se centra en la innovación y el impacto social. Por lo tanto, los recursos pueden provenir de varias fuentes que independientemente de su origen el objetivo del emprendimiento se centra en buscar la resolución de problemas sociales.

Se ha buscado la necesidad de converger estas escuelas caracterizando al emprendedor social con ciertos criterios centrales independientemente de la escuela que lo estudie.

Estos criterios se basan en la búsqueda del impacto social, la innovación social, la movilización de recursos de mercado con el uso de métodos de gestión de mercado independientemente del

²¹ Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz 2006, principal promotor de la empresa social como nuevo paradigma para erradicar la pobreza en el mundo, dentro de un modelo de mercado que respeta la dignidad humana.

²² Traducción del francés al español escrita por otros autores.

estado legal de la organización (organización sin fines de lucro o con fines de lucro). Estos autores hacen hincapié en lo que Savitz (2006) llama la triple línea de resultados personas, planeta y ganancias. En donde se crea un valor mixto o híbrido entre las dimensiones económicas y sociales.

2.4.2. Concepción Europea

En el plano institucional en el año 1991, el Parlamento Europeo votó a favor de una ley que aprueba el estatus de cooperativa social a las iniciativas que luego de varios años han realizado actividades económicas al servicio de objetivos sociales, principalmente en respuesta a las necesidades nulas o mal satisfechas por el mercado o el Estado. Luego de este logro otros países europeos han reconocido el estado jurídico de estas instituciones para que puedan desplegar una actividad económica para alcanzar un objetivo social (Roelants, 2009 citado en Deforny y Nyssens 2011).

La mayoría de estas instituciones se han desarrollado en el modelo de cooperativas de interés colectivo como en Francia o en Polonia como cooperativas sociales. En Bélgica en 1995 se reconoce la posibilidad para todas las sociedades comerciales de adaptar la calidad de sociedad con finalidad social. Reino Unido, a través de su Departamento de Industria e Intercambio, en el año 2002 lanzó la política británica de promoción de la empresa social y considera la empresa social como una actividad comercial que tiene objetivos sociales y cuyos excedentes se re invierten en el negocio mismo o en la comunidad y las ganancias no se dividen entre los dueños o inversionistas (DTI, 2002).

Por otro lado, la Unión Europea propone la siguiente definición: la empresa social es la empresa cuyo objetivo principal es lograr un impacto social antes que beneficios para los dueños o inversionistas, opera en el mercado de bienes y servicios de una forma novedosa con emprendimiento y opera de forma transparente (Senscot).

Existe una aproximación por la European Research Network (EMES) por describir las diferentes organizaciones que conforman los emprendedores sociales, de aquí que existen diferencias entre el activismo voluntario que está financiado por donaciones.

La innovación social empresarial que está financiada por inversiones de riesgo pero que tienen una finalidad social enmarcada legalmente en una sociedad privada de tipo capitalista.

Entre estos extremos existe una gama distinta de organizaciones sin fines de lucro y aquellas que son financiadas por subvenciones y aquellas que son autofinanciadas. De acuerdo a Emes las

organizaciones autofinanciadas son llamadas empresas sociales estudiadas por la escuela estadounidense de recursos de mercado (Defourny; Nyssens, 2011)

Bajo la metodología de tipos ideales de Max Weber en 1996 el EMES construye un tipo ideal de las características principales del emprendedor a la luz de la economía social y solidaria. Encuentran indicios para detectar que el emprendedor del siglo XXI puede conocerse como un emprendedor social. Este es un aporte inicial para un tema estudiado de forma muy reciente.

Para el desarrollo de esta caracterización se utilizaron distintos indicadores que se describen a continuación:

Tabla 2
Indicadores económicos para definir una empresa social
European Reaserch Network –EMES-

Indicadores de la dimensión económica	
Indicador	Descripción
Una actividad continua de producción de bienes y servicios	Esta actividad es una de las principales razones por la que se crea una empresa social diferencia primordial de las organizaciones tradicionales no lucrativas que tienen como actividad principal la defensa de intereses y la redistribución de dinero.
Un nivel significativo de riesgo económico	Los creadores de una empresa social asumen total o parcialmente el riesgo que es inherente. Su viabilidad financiera depende de los esfuerzos de los miembros y sus trabajadores para asegurar a la empresa de suficientes recursos.
Un nivel mínimo de empleo remunerado.	Como las organizaciones sin fines de lucro, las empresas sociales pueden buscar recursos monetarios como no monetarios para lograr sus objetivos entre ellos el trabajo de voluntarios.

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos EMES.

Los indicadores económicos presentados por EMES corresponden a indicadores cualitativos que permiten una identificación concreta en aspectos específicos.

Una empresa social puede identificarse por medio de indicadores económicos tales como la producción de bienes y servicios, un nivel de riesgo económico y un nivel mínimo de empleo remunerado. Estos indicadores servirán en este estudio para identificar si los emprendimientos existentes se encuentran en el nivel de empresa social. También permiten un parámetro que delimita o caracteriza a los emprendimientos sociales que posteriormente pueden convertirse en empresas.

Además de los indicadores económicos. También, se reconocen indicadores sociales que definen una empresa social desde características específicas que se presentan en la tabla a continuación:

Tabla 3
Indicadores sociales para definir una empresa social
European Reaserch Network –EMES-

Indicadores de la dimensión social	
Objetivos explícitos de servicio a la comunidad	Servicio a la comunidad o a un grupo específico de personas desde la misma perspectiva una característica es realizar voluntariamente la promoción de la responsabilidad social a nivel local.
Surge de una iniciativa impulsada por un grupo de ciudadanos.	Las empresas sociales son el resultado de una dinámica colectiva que implica a personas que pertenecen a una comunidad o a un grupo que comparten una necesidad o un objetivo bien definido.
Una limitada distribución de los beneficios.	Las empresas sociales son por lo general figuras legales que no pueden distribuir sus beneficios entre sus miembros o dirigentes. Evitan un comportamiento que maximiza ganancias sólo para algunos.

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos EMES.

Los indicadores sociales permiten visualizar la relación que tiene la empresa en cuanto a la conciencia social y el beneficio colectivo. Una empresa social puede identificarse por medio de indicadores sociales tales como objetivos explícitos de servicios a la comunidad, el surgimiento de la iniciativa por un grupo y si evita la distribución de ganancias sólo para algunos. En este sentido, estos indicadores apoyan a la identificación de los emprendimientos sociales existentes en Guatemala desde la perspectiva o dimensión social.

Estos indicadores son lineamientos y características que deben identificarse en los emprendimientos sociales que buscan a futuro convertirse en empresas sociales, contribuyendo a los cambios en las problemáticas sociales que afectan al país.

Otro factor importante a tomar en cuenta son los indicadores organizativos, los cuales se presentan a continuación:

Tabla 4: Indicadores organizativos para definir una empresa social
European Reaserch Network –EMES-

Indicadores de las estructuras organizativas.	
Un grado elevado de autonomía	Los proyectos o emprendimientos sociales son creados por personas que convierten ese proyecto en una empresa social y son ellos quienes controlas la empresa. Aunque pueden recibir subsidios públicos la organización no se dirige por el gobierno de turno o el estado.

Indicadores de las estructuras organizativas.	
Poder de decisión no basado en la participación de capital.	Parte del principio asociativo que indica dentro de la asociación que una persona representa un voto y no de la participación de capital involucrado. El poder de decisión es compartido con otros actores de la empresa.
Un carácter participativo	Se constituye una gestión participativa en donde la representación y participación de los clientes es también tomada en cuenta. Una de las principales características sociales es de promover las dinámicas democráticas a nivel local.

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de EMES.

La empresa social, es vista como un puente entre el sector cooperativo y asociativo que tiene un alto grado de autonomía, poder de decisión no basado en la participación de capital y un carácter participativo.

2.5. El emprendimiento social

En América Latina las aceleradoras de emprendimiento social, radican principalmente en México y América del Sur. Una de ellas CHIVAS (2014) identifican que los emprendedores sociales comprenden que las empresas necesitan generar beneficios económicos para ser sostenibles y que con los emprendimientos sociales existen oportunidades para hacer dinero de forma socialmente responsable.

De acuerdo a Díaz (2015), el emprendimiento social busca Inversionistas no donaciones, con un enfoque rentable y sostenible a largo plazo. Generalmente a los proyectos de emprendimiento social se unen inversionistas con el fin de empoderar y que puedan obtener dividendos que de la actividad resulten.

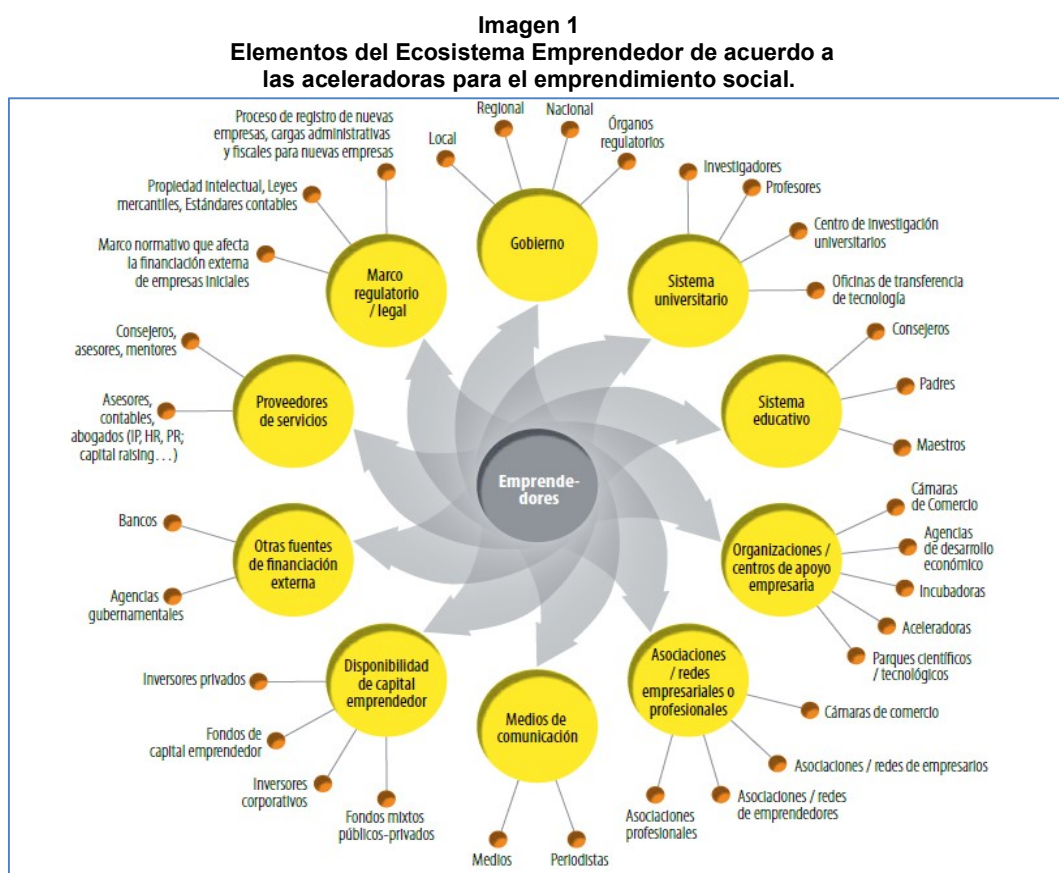
Para el presente estudio se identifica que el emprendimiento social es una iniciativa de origen privado, liderado por emprendedores independientes que buscan la sostenibilidad y también el rendimiento, y que toman la forma de una empresa (Roure, J; San Jose, A; Segurado, Juan Luis. 2016). Pero que a diferencia de otras definiciones el emprendimiento social busca sobre todo el beneficio social y la resolución de problemáticas nacionales.

2.5.1. El Ecosistema Emprendedor

De acuerdo al Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE), se entiende por Ecosistema Emprendedor al conjunto de relaciones complejas entre entidades y personas emprendedoras con

sus entornos tecnológicos, académicos, sociales, políticos y económicos, estimulantes para el desarrollo de iniciativas emprendedoras.

Según Roure (2016) un ecosistema emprendedor es el contexto que provee de los elementos necesarios para que un proyecto desarrolle la capacidad necesaria para generar valor en el mercado. Dentro del estudio: Aceleradoras para el emprendimiento social Roure (2016) identifica los elementos que a su criterio deben existir dentro de un emprendimiento sea este social o no.



Fuente: Aceleradoras para emprendimiento social Juan Roure (2016).

Es necesario delimitar que para este estudio, uno de los elementos de mayor relevancia son las fuentes de financiamiento principalmente porque los emprendimientos sociales tienen como visión y misión el aporte a la sociedad antes que la generación de recursos pero buscan ser sostenibles financieramente.

2.5.2. Fuentes de Financiamiento para el emprendimiento social

Dentro del ecosistema emprendedor, se identifican fuentes de financiamiento externas a los bancos y agencias gubernamentales y la disponibilidad de capital para emprendedores a

inversores privados, fondos de capital emprendedor, inversores corporativos y fondos mixtos público-privado. Con este estudio se buscará profundizar en las fuentes de financiamiento de los emprendimientos sociales en Guatemala.

a. Mecanismos y fuentes de financiación

En el análisis de la viabilidad del emprendimiento social es necesario identificar los mecanismos y fuentes de financiamiento que se han utilizado. El Banco Interamericano de Desarrollo- BI-, en el estudio denominado: Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica (2006) presentó mecanismos y fuentes utilizadas por los emprendimientos sociales las cuales se presentan en la tabla 5 a continuación.

Tabla No. 5
Mecanismos y fuentes de financiamiento
Banco Interamericano de Desarrollo –BI-

	Mecanismos	Fuentes
a. Basadas en transacciones comerciales	<ul style="list-style-type: none"> a. Venta de bienes o servicios. b. Cuotas de beneficiarios. c. Marketing de causa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cartera de clientes. - Cartera de beneficiarios. - Campañas existentes.
b. Ajenos a cualquier transacción comercial	<ul style="list-style-type: none"> a. Donaciones en efectivo o especie. b. Recursos públicos. c. Presupuesto interno de empresas 	<ul style="list-style-type: none"> - Base de donantes. - Gobiernos extranjeros, nacionales estatales y locales. - Unidades de negocio o subsidiarias.

Fuente: Elaboración propia con datos del BID.

Los emprendimientos sociales, como se indicó anteriormente, poseen diferentes mecanismos de financiamiento. Estos pueden depender de alguna fuente (donaciones, gobierno, subsidios) o con financiamiento diversificado (venta de bienes y servicios, cuotas de miembros o recaudación de fondos) y los mecanismos para obtener estos recursos pueden ser dependientes de alguna organización o diversificados al obtener beneficios de ventas propias o al realizar marketing de causa.

Esto nos permite visualizar los cuadrantes en los que se encuentra un emprendimiento y la forma como este maneja su estrategia a nivel interno y externo. Si sus fuentes son diversificadas el emprendimiento dependerá de los mecanismos que utilice para obtener los recursos.

Tabla No. 6
Matriz de diversificación/dependencia
Banco Interamericano de Desarrollo –BID-

Diversificación	Diversificación Moderna	Diversificación Significativa
	Dependencia Significativa	Dependencia Moderada
Dependencia		
	Dependencia	Diversificación
	Fuentes	

Fuente: Elaboración propia con datos del BID.

b. Fuentes de financiamiento tradicionales y no tradicionales

Dependiendo de la etapa en la que se encuentre un emprendimiento, así será el financiamiento que reciba o que invierta. Estas etapas están identificadas de acuerdo a su avance en estrategia y posicionamiento, siendo: incubación, desarrollo y aceleración.

El financiamiento, puede ser de distintas fuentes. Entre ellas las tradicionales como los ahorros personales o préstamos a familiares y amigos también llamados *FFF: Friends, Family and Fools*; préstamos bancarios, crédito, préstamos de organización e instituciones; capital semilla. Estos aportes apoyan a financiar actividades claves en el proceso de la iniciación y puesta en marcha del emprendedor (Messina M. Pena J. s/n)

Otras fuentes tradiciones son los inversionistas ángeles, quienes aportan a emprendimientos en funcionamiento; capital de riesgo o impacto. Este capital se entrega con cierto grado de consolidación; capital de riesgo privado se aplica a emprendedores grandes para expansión o internacionalización, este aporta capital a cambio de acciones.

Dentro de las fuentes no tradicionales de financiamiento para emprendimientos, se pueden identificar las siguientes: *Crowdfunding* o financiamiento en masa, que busca captar donaciones a cambio de recompensas y utiliza principalmente las redes sociales y el internet para dar a conocer sobre nuevos proyectos que pueden ser financiados por personas o empresas interesadas. Con esta metodología se pueden conseguir varios inversores de pequeñas cantidades cada uno para apoyar un proyecto.

Otra de las alternativas que existen para obtener recursos de una forma no convencional son los concursos para emprendedores a través de premios que otorgan las empresas privadas o fundaciones.

c. Financiamiento privado, recursos propios y premios

El financiamiento privado, se refiere a todo el capital que ingrese a un emprendimiento social pero que su origen no es público, ni proviene de programas estatales para el apoyo al emprendimiento.

Por lo general, el emprendedor social suele sentirse más cómodo con la financiación a través de deuda, pues su visión es ir más despacio y es más cauto con la inversión. Normalmente pide cantidades más pequeñas que otros innovadores (Revista Gestión 2016).

Según los expertos, la opción más accesible de los emprendedores para financiar empresas nuevas y en crecimiento es el endeudamiento. La inversión privada y el capital propio apenas son instrumentos viables para financiarse.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

En el marco del desarrollo de la investigación denominada proyectos de emprendimiento social, su financiamiento, retos y aportes en Guatemala durante los años 2010-2016, se identificaron los métodos y técnicas de investigación propicias para la consecución de los objetivos planteados con la finalidad de contribuir a una mejor comprensión del emprendimiento y emprendimiento social en Guatemala.

La metodología utilizada para la realización de este estudio, comprende un enfoque cualitativo, auxiliándose del método inductivo. Siendo una investigación exploratoria, que utilizó como instrumentos para recolección de información primaria, la entrevista semi-estructurada con preguntas abiertas y fuentes secundarias para dar solución a la problemática planteada.

3.1. Definición del problema

Dentro de los problemas que afectan a Guatemala, se encuentra la creciente falta de empleo formal; tornándose el emprendimiento social como una alternativa para la población. Sin embargo, una de las barreras que existen en Guatemala para los emprendedores sociales, es la falta de financiamiento, al que puede optarse para iniciar a implementar las ideas que generen nuevas propuestas.

Otro de los problemas detectados, es que se han realizado muy pocos estudios en Guatemala para documentar los emprendimientos y específicamente los emprendimientos sociales. La literatura existente se centra en las experiencias de otros países alrededor del mundo y no en la experiencia que han tenido en Guatemala en temas como financiamiento y los retos o aportes que han realizado.

3.1.1. Preguntas de investigación

¿Cuáles han sido las fuentes de financiamiento, los retos y los aportes de los emprendimientos sociales en Guatemala a partir del año 2010 período en el que se impulsa el emprendimiento en Centroamérica hasta el año 2016?

- ¿Cómo se entiende el emprendimiento social en Guatemala?
- ¿Qué fuentes de financiamiento existen en Guatemala para los proyectos de emprendimientos sociales?
- ¿Cuáles han sido los retos a los que se han enfrentado los emprendedores

sociales?

- ¿Qué aportes trascendentales para la sociedad han realizado los emprendimientos sociales en Guatemala?

El emprendimiento, ha sido impulsado desde el año 2010 como estrategia para alcanzar el desarrollo sostenible en los países de Centroamérica. Por ende, este estudio buscó ser una oportunidad para identificar un fenómeno creciente en el país y que ha tenido poco interés para ser estudiado desde la academia.

A la vez, el estudio desde la perspectiva de los expertos y emprendedores documentó, utilizando el método científico, las experiencias que permiten a otros emprendedores visualizar como obtener financiamiento, los retos a los que se enfrentan y los aportes que se han generado en torno al emprendimiento.

3.1.2. Delimitación del problema

- **Periodo de investigación:** El estudio buscó tener información de los últimos 5 años (2010-2016). Este período de tiempo fue establecido derivado que en el año 2010 se impulsó la política centroamericana de emprendimiento, momento en que Guatemala inicia desde el ámbito estatal a visualizar la importancia del tema.
- **Ámbito geográfico:** El país de Guatemala como perímetro de estudio y pudiendo identificar cadenas de valor en distintas áreas del país.

3.2. Objetivos

3.2.1. Objetivo general

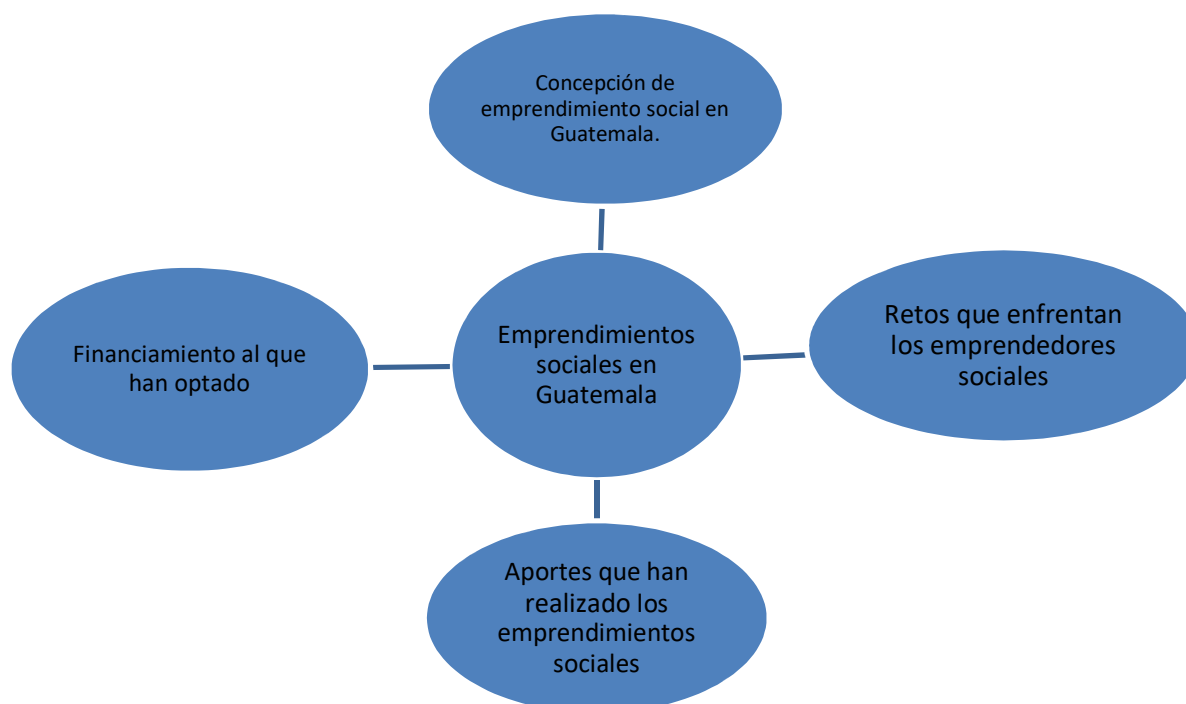
Conocer e interpretar las fuentes de financiamiento, los retos y los aportes de los emprendimientos sociales desarrollados en Guatemala en los años 2010-2016.

3.2.2. Objetivos específicos

- Comprender el significado que tiene el emprendimiento social en un contexto como el guatemalteco a partir de la percepción de expertos.
- Interpretar los mecanismos financieros existentes y utilizados por emprendedores sociales en Guatemala por medio de fuentes primarias y secundarias.

- Profundizar en los retos que enfrentan los emprendedores sociales en Guatemala.
- Conocer los aportes que han realizado los proyectos de Emprendimiento social para el desarrollo del país.

3.3. Variables del estudio



MATRIZ DE VARIABLES Y UNIDADES DE ANÁLISIS

VARIABLES	AREAS DE ANÁLISIS
Variable W: Emprendimiento social	<ul style="list-style-type: none"> • Diferencia entre emprendimiento y emprendimiento social. • Ejemplos exitosos en Guatemala.
Variable X: Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento estatal. • Financiamiento privado. • Otras fuentes de financiamiento. • Procesos utilizados.
Variable Y: Retos	<ul style="list-style-type: none"> • Legislación • Financiamiento • Capacitación
Variable Z: Aportes	<ul style="list-style-type: none"> • En el ámbito laboral • En el ámbito social nacional (ambiental, educativo, social). • Otros aportes identificados por la investigación

3.4. Método y técnicas de investigación

El método constituye una serie de pasos sistemáticos que llevan a conseguir un determinado fin. Para esta investigación se utilizó el método científico con la finalidad de indagar a partir de la inducción, las preguntas generadoras identificadas. Las técnicas son herramientas que permiten en conjunto con el método recolectar información primaria y secundaria para la consecución de los objetivos planteados.

3.5. Enfoque de investigación

Para la elaboración de esta investigación se utilizó un enfoque cualitativo utilizando un método inductivo.

De acuerdo a Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2006) la investigación cualitativa se fundamenta más en un proceso inductivo (explorar y describir, y luego generar perspectivas teóricas). Por tanto, esta investigación fue de lo particular a lo general. Se procedió al estudio de distintos casos para obtener conclusiones respecto a lo estudiado.

El enfoque cualitativo se basa en métodos de recolección de datos no estandarizados, no efectúa una medición numérica (Hernández Sampieri et al., 2006). Por lo cual el análisis de esta investigación, no fue de carácter estadístico, sino buscó obtener las perspectivas y puntos de vista de los participantes, desde un enfoque cualitativo.

3.6. Tipo de investigación y alcance

La investigación desarrollada fue exploratoria, derivada a que el fenómeno de interés no ha sido medido anteriormente y que las mediciones existentes se han enfocado principalmente en el emprendimiento, no así en el emprendimiento social.

La investigación exploratoria busca conocer aquellas líneas poco investigadas y ayuda a identificar tendencias (Hernández Sampieri et al., 2006).

De igual manera la investigación fue de tipo interpretativa, ya que se basó en el proceso de recolección y análisis de la información realizando el investigador su propia interpretación de los datos.

3.7. Delimitación de la muestra

De acuerdo a Hernández Sampieri et al., (2006) la muestra en el proceso cualitativo es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades etcétera, sobre el cual se habrán recolectado los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia, pero que ayuden a entender el fenómeno de estudio y a responder las preguntas de investigación.

Para este estudio, se delimitó la muestra de acuerdo a distintos criterios entre los cuales se destacan, que no existen registros de los emprendimientos sociales en Guatemala, por lo que se delimitaron criterios básicos para determinar los casos a estudiar.

Matriz de variables para identificar la muestra de emprendimientos sociales

Características de los emprendimientos sociales a entrevistar	Dentro de la visión y misión busca solventar una problemática nacional y a la vez generar ganancias económicas.
	Utiliza herramientas de mercado para promocionar los productos y para operar.
	Tiene 2 o más años de estar en operaciones.
	Tienen una actividad continua de producción de bienes y servicios

El tipo de estudio que se realizó en esta investigación, fue estudio de casos a profundidad, se identificaron 6 casos específicos a los cuales se les realizó una entrevista no estructurada. Además se entrevistaron expertos del tema y para ambos casos se utilizó una muestra no probabilística para lo cual se identificaron:

- Sujetos claves para opinión calificada identificando la siguiente tipología de los sujetos 6 actores claves: 2 funcionarios públicos con más de 3 años de experiencia en dirección de entidades o dependencias de emprendimiento; 2 funcionarios de dos entidades privadas con conocimiento en el tema de financiamiento de emprendimientos sociales; 2 Profesionales académicos en el tema.
- 6 entrevistas semi-estructuradas con preguntas cerradas y respuesta libre a emprendedores sociales de Guatemala.

3.7. Técnicas de recolección de datos

- a. Información primaria: de acuerdo a Hernández Sampieri et al., (2006), la entrevista en la investigación cualitativa es más íntima, flexible y abierta. Ésta se define como una reunión entre el entrevistado y el entrevistador. A través de las preguntas y respuestas, se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema.

“Las entrevistas semiestructuradas, por su parte, se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre los temas deseados (es decir, no todas las preguntas están predeterminadas) (Hernández Sampieri, Fernández y Baptista 2006, 597)”.

Para este estudio se utilizó una entrevista semiestructura a expertos y a emprendedores sociales que cumplieron con la tipología establecida, tomando en cuenta una guía de preguntas que fue ampliada de acuerdo al contexto de la entrevista realizada.

- b. Información secundaria: Para el estudio se utilizó información documental así como entrevistas realizadas previamente, así como revisión de páginas web de los emprendimientos.

3.8. Técnicas de análisis de datos

Para el análisis de una investigación cualitativa es necesario darle estructura a los datos por medio de la organización de unidades, categorías, temas y patrones (Hernández Sampieri et al., 2006). Para este estudio, se codificaron las unidades de análisis y categorías obtenidas por medio de las entrevistas realizadas.

A la vez, se sistematizó y analizó la información por medio de matrices de análisis cualitativo para establecer vinculación entre las categorías existentes. Esto con la finalidad de proporcionar confiabilidad al estudio realizado.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 El emprendedor social en Guatemala

El emprendimiento social, busca obtener beneficios económicos y colocarse en el mercado. Estas características, también lo convierten en una empresa que puede aportar a problemáticas sociales, que no han sido solventadas ni por el mercado ni por el Estado.

Para la obtención de los resultados de este estudio fue necesario identificar que se entiende en Guatemala como emprendimiento social y como este se está desarrollando. A continuación, se presentan los resultados de las entrevistas realizadas a los expertos. Quienes pertenecen a distintos sectores del ecosistema emprendedor.

Tabla 7
Guatemala: Concepción de Emprendimiento Social
de acuerdo a expertos y emprendedores sociales
período 2010-2016

Experto entrevistado	Definición de Emprendimiento Social
Walter Morales Asesor Nacional para el Fomento del Emprendimiento del Ministerio de Economía de Guatemala.	El emprendimiento social es una fusión entre lo económico y social, que busca una solución innovadora a problemas de desarrollo socioeconómico. Logrando de esta forma generar un impacto en la sociedad. En este sentido la acción comercial es guiada por el interés social.
David Casasola Global Entrepreneurship Monitor. / Investigador Líder.	El emprendimiento es una actividad que se realiza con la finalidad de obtener un resultado innovador y el emprendimiento social Es una actividad que se realiza con la finalidad de resolver un problema social pero a la vez, tiene como finalidad obtener ganancias y utilizar herramientas de mercado.
José Iván Morales Jefe de Proyectos en 5 consultores	Empresas o entidad que su fin no es el lucro, sino general un beneficio en el mercado objetivo.
Daniel Buchbinder Co fundador y Director Ejecutivo de Alterna/Aceleradora de emprendimientos sociales.	Son empresas o iniciativas que buscan solucionar o atender una necesidad o un problema ambiental o social a través de modelos de negocio. Para otras partes del mundo hay emprendedores sociales que no tienen modelo de negocio, alterna promueve que la sostenibilidad sea a través de un modelo de negocio. El emprendimiento social es un nicho dentro del emprendimiento.

Experto entrevistado	Definición de Emprendimiento Social
<p>Julio Martínez</p> <p>Director de Aceleración en Pomona Impact/ financiamiento de impacto para emprendedores sociales.</p>	<p>Es un negocio que además de ser rentable es socialmente responsable.</p> <p>Principalmente está dispuesto a solucionar un problema social y posee un modelo de negocio con capital de riesgo.</p> <p>Sus objetivos deben estar en línea con los objetivos de Desarrollo del Milenio.</p> <p>A diferencia de una fundación u ONG el emprendimiento social no depende de donaciones tiene un modelo de negocio que le permite buscar ser auto sostenible.</p>
<p>María Rodríguez Cordón</p> <p>Directora General Byoearth y Co Working Chamba Emprendedora social y cofundadora de un espacio de trabajo para emprendedores.</p>	<p>Defino el emprendimiento social como una actividad, idea o empresa que se dedica a atacar un problema, medio ambiental, social o económico con una solución enfocada en el mercado.</p>
<p>Philip Wilson</p> <p>Director Ecofiltro Emprendedor Social y mentor de otros emprendedores sociales por el modelo que ha desarrollado.</p>	<p>Es la capacidad de ver a las personas como clientes potenciales y no con lástima o como gente "pobre".</p> <p>Tiene un modelo que está en la búsqueda de cambiar la mentalidad de las personas. El modelo no genera más pobreza, sino que ve a las personas como potenciales clientes, para que ellos mismos resuelvan sus problemas. Este modelo busca dignificar a la persona.</p>

Fuente: Elaboración propia con entrevistas realizadas a expertos en emprendimiento social en Guatemala.

Los emprendedores sociales en Guatemala se autodefinen con las siguientes características:

Para Ecofiltro, el emprendedor social es una persona que tiene el corazón de una fundación pero la mente de un empresario, es decir es una persona que busca resolver un problema social pero que a la vez le interesa obtener un beneficio económico por las transacciones de bienes o servicios. (P.Wilson. comunicación personal. 27 de mayo de 2017).

Como resultado de la investigación realizada y como parte del análisis elaborado se puede identificar la siguiente definición de emprendimiento social para el caso de Guatemala:

El emprendimiento social en Guatemala es un nicho dentro del emprendimiento que se define como la capacidad que existe de utilizar herramientas de mercado y modelos económicos para solucionar problemas sociales, económicos y medioambientales dignificando principalmente a la persona al verlas como potenciales clientes y no como víctimas de los problemas nacionales; crea

un modelo de negocio estable que busca tener sostenibilidad a través de la venta de bienes y servicios.

4.1.1. Ejemplo de emprendimientos sociales en Guatemala

En Guatemala existen modelos y ejemplos interesantes, sin embargo estos proyectos en el país se encuentra en una etapa naciente. Alterna, es una aceleradora que ha apoyado en el país en la generación de una masa crítica, que pueda optar a este modelo que muchas veces es identificado únicamente para personas con capital social alto. Esta institución, busca que el emprendimiento social sea una alternativa para las mayorías. (D. Buchbinder, comunicación personal. 7 de junio de 2017).

A continuación se presenta un cuadro comparativo con las características de los emprendimientos sociales que este estudio identificó y que aportan al alcance de los objetivos planteados.

Tabla 8
Guatemala: Emprendimientos sociales estudiados a profundidad en esta investigación
período 2010-2016

Tipo de emprendimiento	Samantha	Wanderlust	Utz Eco designs	Ecofiltros	Byoearth	Gronn
Misión	<p>Emprendimiento desarrollado por una diseñadora de modas que elabora diseños únicos de bolsas utilizando textiles típicos de Guatemala, entre ellos guípiles de artesanas guatemaltecas.</p> <p>Crear artículos diseñados 100% con materia prima del país y por medio de un diseño atractivo lograr generar ingreso a todas las personas participantes.</p>	<p>Negocio de Zapatos y accesorios enfocado en apoyar al artista y artesano guatemalteco y que busca a la vez realizar productos personalizados para atender al consumidor joven adulto de Guatemala y en el extranjero.</p> <p><u>CREAR:</u> un espacio para revolucionar la manera de expresión de las personas para que sean identificados por lo que son: únicos. <u>CONECTAR:</u> a los pequeños artesanos locales con el mundo dándole el merecido valor a los productos hechos a mano. <u>VIAJAR:</u> caminar junto con nuestros proveedores, compañeros de trabajo y clientes, aprendiendo de la vida en constante crecimiento y movimiento.</p>	<p>Negocio que busca por medio de la creación de piezas únicas de joyería ecológica hacer conciencia del cuidado del medio ambiente y de poder reciclar materiales que se consideran de desecho y que sólo contaminan más.</p> <p>Crear conciencia sobre el reúso de materiales y crear un recordatoria a la gente que utiliza las piezas que es posible reciclar para tener un mejor planeta</p>	<p>Funciona según el nuevo concepto de "social business". Usan la tecnología de filtración en vasija porosa de cerámica inventada en 1981 por el bioquímico guatemalteco José Fernando Mazariegos Ahleu.</p> <p>Beneficiar a 1 millón de guatemaltecos en áreas rurales para el año 2020.</p>	<p>Byoearth desarrolla la lombricultura, proceso de descomposición natural, similar al compostaje.</p> <p>Integramos a mujeres a cadenas de producción, producimos y comercializamos bienes orgánicos y promovemos el proceso de la lombricultura como un mecanismo de transformación de desechos en beneficios para la humanidad y el planeta.</p>	<p>Empresa basada en upcycling. Fabrican productos reciclados para el hogar, hechos de manera artesanal, reutilizando botellas de vidrio que han sido recolectadas en diferentes puntos de la ciudad.</p> <p>Producir productos sostenibles de alta calidad que a través de su venta en un mercado nacional e internacional contribuyan al desarrollo social, ambiental y económico de Guatemala.</p>

	Samantha	Wanderlust	Utz Eco designs	Ecofiltros	Byoearth	Gronn
Visión	Mejorar la calidad de vida de las personas y familias participantes en la elaboración de los diseños que presenta la empresa.	Crear una experiencia de libre expresión con materiales cuidadosamente seleccionados, con identidad para personas de todo el mundo.	La visión es crear a futuro un método de vida más consiente del medio ambiente.		Catalizar y ejecutar sistemas de desarrollo socio-económico y restauración ambiental para el mundo y para las generaciones futuras	Ser una empresa reconocida nacional e internacionalmente por una armonía entre alta productividad y su impacto social, ambiental y económica.
Ubicación	Ciudad de Guatemala con apoyo de artesanos de otros departamentos de Guatemala.	4 grados Norte. En zona 4 Ciudad de Guatemala	Departamento de Guatemala, se mueve en ferias de artesanos.	La comercialización se realiza principalmente en Guatemala y Quetzaltenango pero sus operaciones están ubicadas en Ciudad Vieja Sacatepéquez.	Oficinas Vía 5. 1-23 local Chamba zona 4 Guatemala en Chamba. La principal fabricación de abono orgánico se encuentra en Quetzaltenango.	6a Calle A, 12-51 Zona 7, Colonia Quinta Samayoa Ciudad de Guatemala
Sitio Web	http://www.samanthaescamilla.com/	https://www.facebook.com/Wanderlustgt/	/www.facebook.com/Utze.codesigns/	http://www.ecofiltro.com/	http://www.byoearth.com/	https://gronn.gt/
Representante/ Fundador	Samantha Escamilla.	Renate Krings/ Gerente Creativa	Uthsy Gómez	Philip Wilson	María Cordón	Aarón Bendfeldt,
Constitución	Registrada como pequeño contribuyente.	Sociedad anónima constituida desde el año 2012.	No está constituida legalmente.	Durante 30 años fue fundación. En 2009 se convierte en Ecofiltro S.A. (empresa con fines de lucro).	Empresa	Empresa, Sociedad Anónima.

	Samantha	Wanderlust	Utz Eco designs	Ecofiltros	Byoearth	Gronn
Financiamiento	El emprendimiento inició con ahorros personal y gracias a las ventas que genera es que puede continuar existiendo y apoyando a las familias al desarrollo económico.	Los primeros dos años de existir operamos con recursos propios, posterior a esto el Ministerio de Economía a partir de su programa Emprende, otorgó un capital semilla que nos apoyó para seguir existiendo. Nuestro principal ingreso es la venta de los productos que realizamos.	Ingresos propios, principalmente de ahorros. Tuve el patrocinio por 5 meses para mi proyecto por el grupo G-22. Este grupo apoyo proyectos ecológicos principalmente.	Programas de organizaciones internacionales como Word Vision y Plan Internacional apoyaron la elaboración de los Ecofiltros. Aceptan donaciones para Ecofiltros a escuelas del país. También obtienen recursos de las ventas de ecofiltros.	A través de premios y fondos obtenidos a lo largo de su existencia, con capital propio.	Principalmente ahorros personales y de socios, capital semilla y financiamiento de impacto por Pomona Impact.
Logro	Generación de empleo a 10 personas más 10 personas que están contratadas por alguna temporada específica.	Apoyar a artesanas de San Juan la Laguna, cooperativas del Altiplano, San Juan Sacatepéquez, Sololá y Tactic.	Fundadora de Nómada Market que ha sido una plataforma para la generación de ventas para otros emprendedores. Permite que emprendedores de todo tipo se enteren de los lugares para promocionar sus productos. En el colectivo existen 19 artesanos de distintas ramas.	Donación de Ecofiltros a escuelas. Hay 240,000 familias que han pagado por el filtro en el área rural y 104,000 en el área urbana. Mejorar la calidad de vida de los guatemaltecos con la calidad de agua que consumen.	Transformación de más de 2,5 millones de desechos degradables al año. Empodera a mujeres para mejorar sus condiciones de vida a través de la lombricultura. Trabajar con comunidades rurales y urbanas, transfiriendo capacidades para elevar su nivel de vida y mejorar la tierra.	Generación de empleo para 4 mujeres, 45,000 botellas recolectadas y 7000 unidades vendidas y 8 toneladas de vidrio han sido recicladas y han producido 10,500 unidades de vasos.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de los emprendedores sociales entrevistados para este estudio.

Los emprendimientos sociales estudiados, muestran que tienen una misión y visión definida que impulsa principalmente la mejora de problemas nacionales. Estos, buscan a través de un modelo de mercado aportar principalmente a la generación de empleo, la mejora del medio ambiente y el empoderamiento de la mujer como eje de su familia.

El emprendedor social, es una persona que se guía por principios y valores. Valora principalmente aspectos de su cultura y su país, es una persona que lucha, es fiel a sus principios y sabe por qué está trabajando. Un emprendedor social no dedica todo su esfuerzo a valorar el capital sino a los beneficios que se pueden generar en el medio ambiente y en la generación de empleo. (Rodríguez. Comunicación Personal 24 de mayo de 2017).

Aunque no todos, definen sus valores, aquellas que si lo hacen muestran que los principales valores definidos para ellos son: el respeto y protección a los seres vivos, promover el trabajo de calidad y la dignidad humana, emprender para trascender con un enfoque social, innovar, colaborar y comunicar. Así como evitar la contaminación medio ambiental.

Los emprendedores sociales estudiados se ubican en distintas partes del país: Quetzaltenango, Sacatepéquez y Guatemala. Identificando estos lugares como departamentos con emprendimientos en fases de incubación, desarrollo y aceleración. Adicionalmente, en Quetzaltenango, se encuentra Alterna que es la única aceleradora para emprendimiento social que existe en el país. En Sacatepéquez, se encuentra Pomona Impact, la única financiera para emprendimientos sociales identificada en este estudio. Considerando que estos departamentos son estratégicos para desarrollar proyectos a futuro en las etapas de incubación, desarrollo y aceleración.

Otro aspecto importante en cuanto a la ubicación, es que los ejemplos estudiados han creado cadenas de valor con artesanos de San Juan la Laguna en Sololá, Sacatepéquez y Tactic en Alta Verapaz, entre otros. (Escamilla, comunicación personal, 17 de septiembre 2016).

Otra característica relevante, es que todos poseen sitios web o utilizan la tecnología para promocionarse y dar a conocer el trabajo que realizan. Para los emprendedores en etapa de incubación y desarrollo el contar con plataformas que permitan impulsar su labor puede llegar a convertirse muy costoso. Por esta razón, recurren a todos los recursos que estén a su alcance para promocionarse. (Gómez, comunicación personal, 4 de octubre de 2016).

En cuanto a la constitución legal de los emprendimientos estudiados, es importante identificar que los que se encuentran en una etapa de incubación no están registrados o se registran como

pequeños contribuyentes, mientras que los que se encuentran en etapas de desarrollo y aceleración se encuentran registrados como una empresa con fines de lucro.

En el caso de Gronn, se constituyeron como un modelo lucrativo de empresa, porque visualizaron que era la mejor forma de generar recurso, apoyar socialmente y atraer inversión. Al contrario de una Organización no Gubernamental (ONG) o una fundación cuya principal fuente de ingresos es la recaudación de recursos. (Bendfeldt A, comunicación personal, 10 de junio de 2017).

Además, se identifica que es necesario que más personas conozcan sobre emprendimiento social, con la finalidad que puedan identificarse como emprendedores sociales y de esta manera tener accesos que a nivel mundial se están generando para este sector.

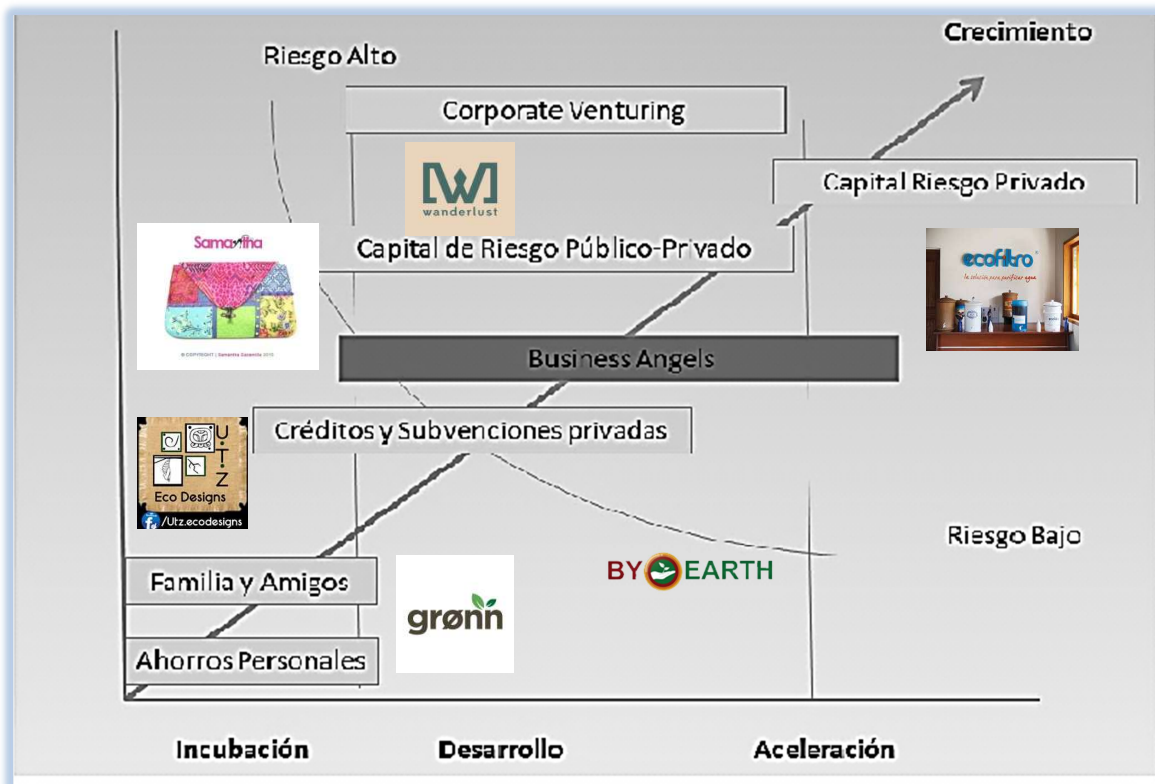
Como análisis de este apartado, se puede identificar que el emprendimiento social estudiado se encuentra en distintas fases, incubación temprana, desarrollo y un grupo muy selecto en aceleración. Siendo una de las limitantes para crecer el tema de financiamiento y su posicionamiento a nivel nacional e internacional.

4.2. El financiamiento del emprendedor social

Dependiendo del avance en estrategia o posicionamiento de su marca o producto el emprendedor social avanzará en las distintas etapas identificadas: incubación, desarrollo y aceleración. Esto a su vez, determina el tipo de financiamiento al que está preparado a optar.

A continuación, en la Imagen 2, se identifica la posición en la que se encuentran los emprendimientos sociales estudiados para la realización de esta investigación. En este caso es de importancia destacar que, cada emprendimiento inició operaciones de acuerdo a su capacidad y alcance. Pero, en la medida que fueron desarrollándose han logrado avances en cuanto a su financiamiento.

Imagen 2
Guatemala: Comportamiento del financiamiento
de emprendimientos sociales entrevistados
periodo 2010-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de centro de emprendedurismo. / Alternativas de financiamiento para emprendedores.

El financiamiento a obtener, se puede asociar a la dependencia o independencia financiera que logre. Dentro de la dependencia financiera, que posee el emprendedor, se identifica las donaciones monetarias u otro tipo de recaudación de recursos financieros.

De acuerdo a los entrevistados, el emprendimiento social es un modelo innovador que busca alejarse de las donaciones y recaudaciones financieras como parte de su financiamiento.

Los emprendedores sociales entrevistados, buscan tener una independencia de ese modelo generando recursos propios a través de la venta de bienes y servicios y atrayendo inversionistas.

A continuación se describen las fuentes de financiamiento que a través del estudio se identificaron.

4.2.1 Fuentes de Financiamiento Privadas

De acuerdo a los expertos entrevistados los emprendedores recurren a fuentes de financiamiento privado para iniciar sus negocios. Sin embargo, el no tener claridad en el plan de negocios limita a que el financiamiento sea brindado para el logro de los objetivos planteados (Buchbinder, D, comunicación personal, 7 de julio de 2017).

De las fuentes de financiamiento privadas que utilizaron para iniciar su proyecto o utilizan actualmente se encuentran ahorros personales, capital semilla y capital de riesgo.

a. Ahorros personales

Los emprendedores entrevistados que han recurrido a ahorros propios para iniciar sus emprendimientos son: Samantha, Wanderlust, Utz Eco Designs y Groom.

Eco Designs, inició su negocio con los ahorros que poseía principalmente a la indemnización recibida de su último empleo. (Acajalon, J. Comunicación personal. 10 de octubre de 2016)

Samantha, inició operaciones con ahorros personales y actualmente funciona con las ganancias que genera de las ventas realizadas.

Wanderlust y Groom iniciaron funciones con ahorros personales pero a medida que han crecido sus fuentes de financiamiento se han diversificado tanto por capital semilla o por capital de riesgo.

En una fase de incubación, los emprendimientos estudiados, han recurrido a los ahorros personales para iniciar a convertir en realidad sus ideas. Utilizando el dinero principalmente para compra de materia prima y el desarrollo de los productos y/o la contratación de personal pagado a destajo.

b. capital semilla

Uno de los actores que otorga capital semilla en Guatemala para los emprendimientos sociales es el Centro Alterna.

El Centro Alterna, es una aceleradora ubicada en Quetzaltenango, que reconoce que el emprendimiento social no es un proceso lineal ni uniforme, sino que se produce en múltiples contextos y está sujeto a diversas condiciones. Posee programas que apoyan a cultivar nuevas ideas de acuerdo a las necesidades y objetivos de cada persona.

Alterna, es un centro de innovación social que lleva trabajando en Guatemala desde 2010 es el primer centro con esas características en Guatemala y en la Región. (Buchbinder. D, comunicación personal, 7 de julio de 2017)

Este centro cada año a partir del año 2014, realiza un concurso a nivel nacional al emprendimiento social con la finalidad de entregar capital semilla. Este concurso busca propuestas con un impacto positivo, innovador y relevante para el país a través de un modelo de negocio.

Las categorías que busca el concurso son cinco: necesidad humana, bienestar y calidad de vida, acceso a más y mejores oportunidades, innovación social y campo incluyente sustentable y productivo. El monto del premio para los cinco emprendimientos sociales ganadores es de 7 mil 500 quetzales para el desarrollo del proyecto y hacer escalar el modelo de negocio. Los ganadores de concursos anteriores han sido Nutri Plus y Wakami.

Emprendimientos como Byoearth, han obtenido capital semilla extranjero al participar en competencias internacionales y obtener como premio capital semilla no reembolsable. El emprendimiento presentó su plan de negocios a Techo Share una empresa que apoyó a emprendimientos sociales en Guatemala. Anteriormente el mismo emprendimiento había recibido capital semilla de la fundación Juan Bautista Gutiérrez. (Rodríguez. M, comunicación personal, 24 de mayo de 2017).

De acuerdo a María Rodríguez fundadora de Byoearth y Chamba, en Estados Unidos este mercado es de aproximadamente 23 billones de dólares para invertir en emprendimientos sociales.

c. Capital de Riesgo

De acuerdo a la Encuesta de Expertos realizada por el GEM, sólo un 18 y 14 por ciento de los expertos respondieron que sí existe disponibilidad de estas fuentes de inversión. El 90% de los encuestados resaltó que no hay disponibilidad de capital de riesgo y la colocación de acciones en la bolsa de valores es prácticamente cero en Guatemala. (GEM 2015).

Se conoce que a nivel nacional los actores que han aportado a emprendedores y emprendedores sociales, en el tema de financiamiento ha sido Cooperativa Guadalupana como una financiera característica del país y Pomona Impact una financiera exclusiva para emprendimiento social.

Cooperativa Guadalupana, es una cooperativa de ahorro y crédito que ha brindado apoyo a sus asociados desde 1965, ha apoyado programas de emprendimiento en conjunto con el Ministerio de Economía.

La Cooperativa, indica que en Guatemala los negocios o proyectos deben presentar estabilidad como mínimo por un año para que sean sujetos de crédito hipotecario o fiduciario de lo contrario la persona que solicite el crédito a nivel personal debe contar con un año de estabilidad laboral. Otra opción para contar con recursos es encontrar inversionistas directos que crean en el proyecto. (Hernández. J, comunicación personal, 16 de octubre de 2016).

En el caso de Guatemala, de acuerdo a Hernández (2016), existió un programa que trabajo la Cooperativa Guadalupeña con el Ministerio de Economía que permitió proporcionar tasas de interés del 12% para quienes presentaron sus proyectos en el ministerio y contaron con el préstamo a esta tasa. Este apoyo sin embargo, ya no existe y se desconocen los datos que identifiquen el impacto de la iniciativa.

Actualmente, la tasa que se utiliza para solicitar crédito para capital de trabajo en los bancos es una tasa relativamente alta y junto con el requisito de préstamo hay que presentar documentación que permita identificar la sostenibilidad que tendrá el emprendimiento a largo plazo. Las cooperativas que existen en el país y que se agrupan en MICOOPE poseen una tasa de interés para crédito de capital de trabajo del 14% a un año.

Tabla 9
Guatemala: Tasa de interés promedio
Ponderado de Bancos de Guatemala para montos hasta de Q5, 000.00
Superintendencia de Bancos de Guatemala –SIB-
período 2010-2016

Nombre del Sector	Tasa de interés promedio ponderada						
	dic.2010	dic.2011	dic.2012	dic.2013	dic.2014	dic.2015	ago.2016
Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Caza y pesca	17.4	14.3	14.7	17.7	17.7	18.3	18.7
Explotación de minas y canteras	21	23.3	34.7	29.9	25.2	21.1	19.8
Industria manufacturera	22.6	15.6	18.7	21.4	21.9	22.4	22.5
Electricidad, Gas y Agua	25.6	35	22.8	18.3	20.9	30.2	31.3
construcción	16.3	24	23.8	22.9	22.1	21.7	20.3
Comercio	23.2	16.9	30.8	60.6	34.7	22.1	22.5
Trasporte y almacenamiento	17.5	24.1	24.4	24.2	26.3	28.5	27
Establecimientos financieros, Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	28.1	30.6	32	33.6	34.2	32.4	27.5
Servicios comunales, sociales personales	25.3	27.6	22.2	20.6	21.1	23.8	25.2

Fuente: Elaboración propia con datos de la SIB.

El GEM (2015) ha identificado que casi un 43% de los emprendedores invierten inicialmente un monto menos de diez mil quetzales (Q10, 000.00) y que la principal actividad que realizan está dirigida al comercio. De igual manera un emprendedor social busca las transacciones comerciales para obtener un beneficio económico. Sin embargo, las tasas de interés para actividades comerciales son más altas que para temas de agricultura, explotación minera y construcción.

De acuerdo a Walther Morales (comunicación personal, 2016) frente al sistema bancario los emprendimientos se topan con limitantes en cuanto al sujeto de crédito (bienes) y tasas de intereses altas, que resultan en endeudamiento. El sistema bancario en Guatemala no proporciona facilidades para los emprendedores.

Pomona Impact, es una empresa que se dedica a realizar inversiones de impacto. Surge al participar en el 2011 en un foro de inversionistas de impacto en Guatemala. Al darse cuenta de la falta de inversionistas de impacto, inicia sus operaciones en el país. Su inversión inicial fue con Wakami inyectando 100,000 dólares al proyecto.

La misión de Pomona es apoyar y financiar a PYMES que estén generando empleos a través de persecución intencional de soluciones a retos sociales y del medio ambiente. Con la finalidad de la creación sustentable de riqueza con una mejora en las condiciones sociales de América Central.

Pomona Impact ubicada en Antigua Guatemala es la única entidad financiera en el país y la segunda a nivel centroamericano que proporciona capital de impacto a los emprendedores sociales.

Cuenta con una programación estructura de pago de capital e intereses junto con un componente de compartir ingresos. Tienen una preferencia hacia la deuda subordinada. Lo que significa que busca tener acciones de los emprendimientos que apoya.

De Acuerdo a Julio Martínez, los intereses son mayores que los bancos porque no solicitan garantías para realizar los préstamos y se generan informes con mediciones de impacto para los inversionistas. (Martínez. J, comunicación personal, 9 de junio de 2017).

La Financiera, busca empresas rentables que cumplan con un perfil específico: que se encuentren en el foco geográfico de Guatemala, que sean emprendedores apasionados y comprometidos con el proyecto, que el impacto del emprendimiento sea significativo, sostenibilidad y que pertenezcan a sectores como artesanía, salud, educación, ecoturismo, agro negocios, y energía renovable.

Actualmente prefieren inversiones entre 50,000 a 250,000 dólares. Tienen un fondo que les permitirá llegar a invertir hasta 1, 000, 000,00. de dólares. La duración ideal de las inversiones es de 3 a 7 años.

Gronn, es uno de los emprendimientos sociales entrevistados que recurrió a Promona Impact para obtener financiamiento de impacto, recurrieron a esta modalidad al identificar la necesidad de incrementar su producción al incursionar en CEMACO. Una tienda guatemalteca de venta directa al consumidor. Este financiamiento les permitió crecer y comprar maquinaria específica para generar vasos de mejor calidad y poder tener un empaque atractivo para el consumidor (Bendfeldt. A, comunicación personal, 10 de junio de 2017).

d. Financiamiento de Organismos Internacionales

El Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, es el principal proveedor de asistencia técnica para el sector privado en América latina y el Caribe. Es uno de los inversores más importantes en micro finanzas y fondos de capital emprendedor para pequeñas empresas.

El fondo trabaja con socios locales, principalmente privados para ayudar a financiar y ejecutar proyectos. Otorga subsidios, préstamos, garantías e inversiones de capital, así como servicios de consultoría a asociaciones comerciales, organizaciones, fundaciones y agencias del sector público e instituciones financiera. Este proyecto no financia de manera directa a micro y pequeñas empresas.

Este financiamiento se brinda a través de su programa de empresariado social que se concentra en iniciativas piloto con un enfoque comercial para aumentar el financiamiento y el acceso al mercado de comunidades rurales marginadas y mejora el acceso de los servicios básicos. La mayor parte del financiamiento se realiza en forma de subsidios que llegan hasta los US\$2 millones por proyecto. El FOMIN, también ofrece préstamos a largo plazo de hasta US\$ 1 millón e inversión de capital que puede alcanzar los US\$ 5 millones.

En Guatemala no se tienen datos del uso de este fondo o la activación del mismo para que emprendimientos sociales puedan optar a estos recursos otorgados específicamente para emprendimiento social. El desconocimiento en los programas existentes limita la utilización de los recursos que pueden ser entregados a un emprendimiento social.

Tabla 10
Instrumentos financieros del Fondo Multilateral de Inversiones
Banco Interamericano de Desarrollo –BID-
periodo 2010-2016

Instrumentos	Cliente	Condiciones	Otra información
Inversión de capital	Fondos de capital emprendedor, fondos de micro finanzas e intermediarios financieros que otorgan préstamos a micro y pequeñas empresas.	Según las necesidades del cliente, pero generalmente entre US\$2 y US\$5 millones para fondos de capital emprendedor y micro finanzas, y entre US\$1 y US\$3 millones para intermediarios financieros.	La inversión de capital y los préstamos deben estar acompañados por donaciones para financiar la asistencia técnica. Todas las donaciones requieren financiación de contrapartida.
Préstamo	Organizaciones sin fines de lucro, empresas, intermediarios financieros que brindan servicios a micro y pequeñas empresas.	Según las necesidades del cliente, pero generalmente entre US\$2 y US\$3 millones con condiciones que dependen del mercado.	Préstamos acompañados por donaciones de hasta US\$250.000 para financiar la asistencia técnica.
Instrumentos	Cliente	Condiciones	Otra información
Donaciones	Organizaciones sin fines de lucro, empresas, intermediarios financieros que brindan servicios a micro y pequeñas empresas.	Hasta US\$2 millones para un proyecto.	Deben estar acompañadas de financiación de contrapartida.

Fuente: Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo.

e. Otros aportes privados identificados:

A partir de la cooperación entre los emprendedores, es posible que puedan generar más ingresos económicos para la sostenibilidad de sus proyectos.

De acuerdo a la fundadora del Colectivo Nómada Market, una de las formas en que los emprendedores ya sean sociales o no pueden conseguir ingresos, es a partir de la cooperación entre ellos. Al momento el colectivo cuenta con 19 emprendedores que con una cuota de Q15.00 al mes cuentan con una red que les informa de localidades, ferias locales o pequeños mercados para promocionar sus productos (Acajalon, comunicación personal. 10 de octubre de 2016).

El grupo G-22 es un proyecto que ha creado proyectos habitacionales a partir de la conciencia medioambiental y se han interesado en apoyar a emprendimientos dedicados al cuidado medioambiental. En el caso de Utz Eco Designs este grupo les ha apoyado con el pago de stands en espacios estratégicos para la promoción de su proyecto.

Para Walther Morales de MINECO, el financiamiento privado de los emprendimientos sociales se ha logrado principalmente por el eje de responsabilidad social de las empresas. Varios de los emprendimientos sociales apoyados por iniciativas privadas han hecho énfasis en ser agentes de cambio para las comunidades y personas involucradas en sus procesos (Morales. W, comunicación personal, 18 de agosto de 2016).

En este apartado se pudo identificar que los emprendimientos sociales en Guatemala han obtenido recursos de distintas fuentes a nivel nacional e internacional sin embargo aún es poco el capital de impacto y las aceleradoras existentes en el país para atender a este sector, el estudio evidencia que en la fase de incubación la mayoría de los entrevistados recurrieron a ahorros personales y que para poder pasar a etapas de desarrollo y aceleración es necesario tener mucha claridad en los planes de inversión.

4.2.2. Financiamiento público

El financiamiento público, se refiere a los fondos que se manejan a través de proyectos o programas estatales y cuya finalidad es el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa Mypime.

En Guatemala, el Viceministerio de Desarrollo de la Mipyme trabaja con el programa nacional para el Desarrollo de la Mipyme. La finalidad de este programa es facilitar el acceso al crédito por medio de intermediarios financieros quienes otorgan recursos que se destinan exclusivamente para conceder préstamos a empresarios propietarios de la micro, pequeña y mediana empresa.

El programa atiende la industria, agroindustria, artesanía, comercio, servicios y servicios turísticos. Por medio de este programa se pueden obtener préstamos prendarios, fiduciarios e hipotecarios con un plazo que varía hasta 36 meses dependiendo el tipo de préstamo, la finalidad de estos préstamos es fortalecer los negocios a partir de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo y/o herramientas, infraestructura como ampliación y/o remodelación de la empresa o procesos de internacionalización de la empresa.

Tabla 11
Guatemala: Montos otorgados como crédito a emprendedores
Ministerio de Economía de Guatemala MINECO
período 2010-2016

Solicitante	Requisitos	Monto máximo a ser otorgado
Emprendedor	Empresarios/empesarias individuales, grupos solidarios, bancos comunales, grupos de empresarios legalmente constituidos integrados por nuevos emprendedores Que cuente con un proyecto emprendedor y/o innovador, enmarcado dentro de las actividades de industria, agroindustria, artesanía, comercio y servicios Que presente un plan de negocios técnica y financieramente formulado, que demuestre viabilidad en el mercado.	Q150,000.00
Microempresa	Empresarios o empresarias individuales, grupos solidarios, bancos comunales, grupos de empresarios legalmente constituidos. Dedicarse a actividades de industria, agroindustria, artesanía, comercio y servicios, con al menos un año de funcionamiento en la actividad.	Q250,000.00
Pequeña empresa		Q500,000.00
Mediana empresa	Persona jurídica con inscripción y registro de acuerdo a las leyes vigentes del país. Dedicarse a actividades de industria, agroindustria, artesanía, comercio y servicios. Con al menos dos años de funcionamiento en la actividad.	Q1,500,000.00

Fuente: elaboración propia con datos MINECO.

Uno de los programas que posee el MINECO y que surge de la Política Nacional de Emprendimiento es el programa Guatemala Emprende, este programa busca apoyar con capital semilla a emprendimientos que surgen por oportunidad y no por necesidad. El proyecto piloto se realizó en el año 2014 apoyando a 35 proyectos a los que se les otorgó \$6 mil 500 para trabajar en el proyecto, sin embargo este programa está suspendido porque la primera fase fue financiada por un convenio con TAIWAN y ya no fue renovado.

Walther Morales de Asesor de MINECO, indica que desde el sector público, específicamente desde el Ministerio de Economía. El financiamiento a los emprendimientos en general se realiza con la intención de que crezca el tejido empresarial del país, pues estos además de ser agentes de cambio para las problemáticas sociales, fomentan la empleabilidad de muchos guatemaltecos. (Morales. W, comunicación personal, 18 de agosto de 2016).

De acuerdo a David Casasola del GEM, el presupuesto otorgado por fondos públicos es otorgado de forma discrecional. Además, no garantizan la sostenibilidad a largo plazo de proyecto porque muchas veces sólo se capacita en un área y no se les proporciona seguimiento (Cassasola. D, comunicación personal, 21 de octubre 2016).

4.2.3. Análisis del financiamiento de los emprendimientos sociales en Guatemala

El estudio realizado, evidenció que el emprendimiento social en Guatemala depende de un financiamiento híbrido al inicio de su conformación pero en la medida que crece busca indudablemente poder ser auto sostenible con las ventas de bienes y servicios buscando la independencia de su financiamiento.

Es necesario identificar que si bien es cierto, el financiamiento es un elemento necesario para el ecosistema emprendedor se convierte en uno de los elementos importantes pero que va de la mano de otros elementos como: el marco regulatorio y legal, el apoyo gubernamental, el sistemas educativos y la difusión del tema para hacer conciencia sobre su importancia.

El emprendedor social es un visionario que busca una alternativa para la solución de problemas sociales pero que opta por el desarrollo de empresas que puedan solventar una problemática, utilizando estrategias de mercado para posicionarse y obtener con esto capital para la sostenibilidad del proyecto.

En este sentido, los 6 casos analizados en este estudio por medio de entrevistas realizadas o el análisis de información secundaria demuestran que dependiendo de la etapa en la que se encuentre el emprendimiento: incubación, desarrollo o aceleración, es el tipo de financiamiento al que puede llegar a optar. Para el caso de incubación se convierte sumamente difícil optar a capital de riesgo y se limita a iniciar con ahorros familiares o de amigos. Esta realidad aunada a la situación socio-económica del país demuestra que muchos de los emprendimientos independientemente de su finalidad surgen por necesidad y no por oportunidad, siendo este el caso de Utz Eco-Designs o Samantha.

Cuando el emprendimiento se encuentra en un proceso de desarrollo, este está en la capacidad de optar a capital público o pequeños créditos privados o públicos. Tal es el caso de Wanderlust, Gronn y Byoearth, pero que se topan con retos como la legalidad de proveedores y la incapacidad de encontrar asesoría que pueda cubrir sus necesidades. Se enfrentan con el divorcio que existe entre la oferta y demanda de las capacitaciones que se brindan o con las altas tasas crediticias que cobran los bancos para créditos de capital de trabajo.

Aquellos, que han podido sobrepasar esta etapa y se encuentran en una etapa de aceleración y ya se identifican como empresas sociales. En este caso se encuentran ejemplos como Ecofiltro y Byoearth. Cuentan con capital privado otorgado a través de iniciativas que apoyan a emprendedores sociales. Estos apoyos económicos son otorgados por la experiencia, estabilidad e impacto del trabajo realizado.

Los emprendimientos identificados en este estudio, ejemplifican el tipo de financiamiento que pueden obtener dependiendo del estado en el que se encuentre (incubación, desarrollo y aceleración) no se puede dejar de mencionar que de acuerdo a datos del INE, el 78.9% de la PEA se encuentra desempleada engrosando las filas del empleo informal el cual aunque ciertos estudios lo desean incorporar a pequeños emprendimientos esto no es más que el resultado de la condición socio-económica que aqueja al país generando emprendimiento por necesidad y no por oportunidad.

Esa misma brecha, permite que los emprendimientos sociales en Guatemala puedan ser una alternativa a las Organizaciones no Gubernamentales. Específicamente en el apoyo que realizan a distintas comunidades del país, al involucrarlas en cadenas de producción, permitiendo que esta nueva opción permita aportar a la solución de problemáticas sociales con un financiamiento generado y sostenible por las los mismos emprendimientos.

En cuanto al financiamiento, en este estudio se identificó que los emprendimientos sociales existentes en Guatemala han utilizado financiamiento de diferentes fuentes tanto tradicionales como no tradicionales. Tal como lo indica Laville (2001) el emprendimiento social es una alternativa del tercer sector pero que al utilizar estrategias de mercado para operar y ser sostenibles se convierten en empresas sociales que tienen como finalidad resolver un problema social y son sostenibles por medio de la venta de bienes y servicios y la obtención de fondos provenientes del ámbito privado y público, que corresponderá identificarse en futuros estudios.

Algunas personas entrevistadas, han indicado que en ocasiones el emprendimiento social se identifica como una práctica para personas que tienen suficiente capital social. Sin embargo, esta premisa puede ser motivo de estudios posteriores determinando su veracidad.

4.3. Retos a los que se enfrentan los emprendedores sociales

Un reto, es un desafío que debe ser superado para conseguir un objetivo específico. Los retos que a continuación se presentan, fueron identificados por los expertos y emprendedores sociales entrevistados.

Tabla 12
Guatemala: Retos que enfrentan los emprendedores sociales
período 2010-2016

Retos en el ámbito financiero	Retos en el ámbito político-legal	Retos en el tema de capacitación.
Tasas de interés altas y créditos otorgados por bienes.	Contar con sistemas ágiles que permitan realizar trámites burocráticos en menor tiempo.	Existen programas de apoyo para la incubación a nivel municipal pero no existe un seguimiento personalizado para cada emprendedor.
El sistema bancario no proporciona facilidades para las personas que desean emprender.	Un reto grande son los temas legales relacionados a propiedad intelectual principalmente porque muchas veces se desconoce sobre el tema.	Capacitación en cómo manejar las finanzas de una pequeña o mediana empresa.
No se cuenta con herramientas financieras dedicadas únicamente para emprendedores.	La formalidad en cuanto a sociedades anónimas, su apertura y requisitos para conformarse como una pequeña empresa ya que en Guatemala un emprendedor debe registrarse legalmente como una empresa o un pequeño contribuyente.	No se poseen materiales audiovisuales que permitan el aprendizaje de forma autodidacta.
El cumplimiento de los requisitos tributarios a cumplir.	Para poder exportar es necesario contar con una empresa que represente al producto en Estados Unidos. Los costos para exportar son muy elevados para los emprendedores sociales.	Por lo general las incubadoras están dirigidas a emprendimiento en general no existen o se desconocen las incubadoras específicas para emprendimientos sociales.
Los costos para poder exportar productos son muy altos lo que limita cuando se desea exportar un producto	El emprendimiento social ha sido poco reconocido a nivel nacional, uno de los retos es posicionarlo en el ámbito político para conseguir apoyo en otras áreas.	Los costos en el tema de capacitación son muy altos.
Muchas veces los artesanos que proveen su servicio se encuentran en el ámbito informal lo que limita el poder incluir estos gastos en los estados financieros reflejando menores gastos a los que se hacen.		Contar con artesanos que tengan los mismos criterios de control de calidad que las empresas que han triunfado en el extranjero.
		Conocer más sobre mercadeo y posicionamiento de productos.
		En el tema de educación existen problemas estructurales en Guatemala que limitan el acceso a estos modelos.
		Manejo del Idioma Inglés u otros idiomas para acceder a financiamiento de impacto.

Fuente: Elaboración propia con base a fuentes primarias y secundarias del estudio.

a. Retos en el tema de capacitación

En relación a la capacitación, debe identificarse no sólo como educación informal, sino como una problemática estructural, de acuerdo a Daniel Buchbinder Co fundador de Alterna Guatemala, el tema de educación y cultura de emprendimiento es un problema estructural que afecta a las futuras generaciones, esto combinado con la situación socio económica incrementa las iniciativas que surgen por necesidad y no por el deseo de ser emprendedor. Lo que muchas veces se convierte en un reto para Guatemala. (Buchbinder. D, comunicación personal, 7 de julio de 2017)

De acuerdo a los expertos entrevistados, la mayoría de las capacitaciones que se generan están dirigidas a fortalecer habilidades blandas, por ejemplo capacidades actitudinales, sin embargo la necesidad se encuentra en las capacidades duras como los modelos de negocio que permitan generar una industria.

Otro de los grandes retos a los que se enfrenta el emprendedor social en Guatemala es poder encontrar incubadoras que suplan sus necesidades. De acuerdo a Kilder Girón (2015) no existe en Guatemala instituciones que sean consideradas incubadoras de negocios, debido a que sólo existen organizaciones que apoyan el proceso de incubación de manera parcial. Girón considera que existen instituciones y programas que contribuyen con la micro, pequeña y mediana empresa, sin embargo la generación de nuevas empresas es limitado.

Otro ejemplo de apoyo puntual en el tema de capacitación es el Centro Municipal de Emprendimiento en Guatemala. Quienes apoyan con capacitaciones a los emprendedores, sin embargo de acuerdo a la representante de Wanderlust las capacitaciones no están enfocadas a las necesidades de los emprendedores. (Krings.R, comunicación personal, 27 de agosto de 2016).

De acuerdo a David Casasola del GEM, el principal problema en el tema de la capacitación a emprendimientos y emprendimientos sociales es el divorcio que existe entre la demanda y la oferta de cursos o talleres. En Guatemala actualmente estas capacitaciones se ofrecen a un segmento muy exclusivo o que se encuentra posicionado y en capacidad para operar y exportar. (Cassasola. D, comunicación personal, 21 de octubre 2016).

Una incubadora en Guatemala que trabaja el tema de emprendimiento social es Alterna. Esta se sitúa en Quetzaltenango en donde los emprendimientos sociales del departamento de Guatemala no cuentan con fácil acceso, por lo que el tema de incubación sigue siendo un reto.

De acuerdo a las experiencias compartidas por los emprendedores sociales, la capacitación sobre temas financieros y del desarrollo de una empresa es en lo último en lo que piensan porque inician

principalmente en formular una idea que ayude a solucionar una problemática y posteriormente se enfrentan a la necesidad de capacitarse en temas de mercadeo, administración y finanzas.

b. Retos en el tema financiero

Uno de los retos que enfrentan los emprendimientos sociales, es el poder llegar al punto de equilibrio con una estrategia de ventas de grandes volúmenes y bajos márgenes. De acuerdo a María Pacheco (2016) emprendedora social y fundadora de Wakami, un reto para generar ingresos es incrementar la oferta de productos así como mantener la calidad de la fabricación y la puntualidad de entrega de pedidos que de acuerdo a los emprendedores nacientes o con menos trayectoria depende muchas veces de la calidad de los artesanos que les surten de productos.

El tema que representa uno de los retos más grandes es el obtener recursos financieros suficientes para el mantenimiento de la marca. Solicitar crédito significa un riesgo muy grande para los emprendedores sociales y muchos tienen miedo a invertir por no tener la suficiente solidez para cubrir el costo del crédito.

De acuerdo a Alterna, aceleradora de emprendimientos sociales en Guatemala, uno de los retos más grandes enfocados en el financiamiento es la capacidad que tienen los emprendedores para acceder a financiamiento es decir, contar con modelos de mercado definidos y planes estratégicos para el acceso al financiamiento.

c. En el ámbito político y legal

Alcanzar la formalidad legal de los negocios o pequeños comercios sigue siendo un reto para los emprendedores, principalmente porque se requiere de un ingreso aproximado de cinco mil quetzales Q5, 000.00 para poder registrarse y mantenerse en el sistema formal de la economía.

En relación al ámbito político David Casasola del GEM, indicó que la política de emprendimiento es un avance. Sin embargo, espera que esta política tenga efectos a largo plazo para beneficio de la población y no se convierta en un tema coyuntural. Es necesario identificar que la política incluye únicamente la definición de emprendimiento social pero que no hace mayor alusión al tema. (Casasola. D, comunicación personal, 21 de octubre 2016).

De igual manera, el ecosistema emprendedor necesita de un marco político- legal que permita su desarrollo. Para esto es necesario reforzar áreas de: política fiscal, apoyo a la infraestructura productiva, acompañamiento legal a emprendedores y asegurar las condiciones básicas para el

desarrollo del ser humano como la seguridad, educación y salud que permitirán un desempeño integral por oportunidad y no por necesidad.

Aaron Bendfeldt de Gronn, considera que son necesarios incentivos positivos para los emprendedores sociales en Guatemala. Para que esto suceda, es necesario que se comprenda el concepto de emprendimiento social, que se generen grupos o gremios que aglutinen varios emprendedores sociales y que luego sean reconocidos para que puedan identificar los aportes que hacen desde su actuar y posteriormente poder tener incentivos positivos como disminución de impuestos.

Sin embargo, otros emprendedores sociales entrevistados indicaron que no es necesario tener ventajas fiscales para poder trabajar porque esto puede permitir que muchas empresas se autodefinan como emprendedores sociales sin serlos con la finalidad de obtener estas ventajas.

A la vez, identifican que el Estado es un actor que muchas veces no está a la vanguardia de las nuevas tendencias y que tienen limitaciones para solucionar problemas sociales y para identificar alternativas que puedan solventar estas problemáticas.

4.3.1. Análisis de los principales retos para los emprendedores sociales

Dentro de los retos más evidentes que arroja el estudio se encuentra: la capacitación en la fase de incubación, ya que los espacios existentes no poseen las herramientas suficientes para que los emprendedores puedan ser asesorados para emprender, esto junto con los retos legales, financieros y políticos a los que se enfrenta un emprendedor.

Uno de los retos más grandes a los que se enfrentan los emprendedores y el país, es que se puedan generar emprendimientos por oportunidad y no por necesidad. Para esto, el Estado debe garantizar la salud, educación y seguridad con la finalidad que los ciudadanos puedan identificar alternativas para su desarrollo luego de tener sus necesidades básicas cubiertas. Maslow (1943) identifica que para que el ciudadano se eleve a la autorrealización y logre ser creativos en el desarrollo de nuevas empresas debe primero cubrir sus necesidades básicas.

En cuanto a los retos, en Guatemala se puede resaltar que el emprendimiento ha sido motivo de estudio a partir de la necesidad del ser humano de innovar y buscar alternativas para mejorar el entorno Jean Baptiste Say (1803). Describe al emprendedor como un evaluador de proyectos que busca alternativas para implementar nuevas ideas.

Considerando la situación socio-económica de Guatemala, este estudio arroja que el emprendedor en Guatemala es una persona que busca alternativas para mejorar sus ingresos económicos o los de una comunidad, y que son pocos los que visualizan el emprendimiento social como una vocación de vida, pero que se enfrenta a constantes retos en el ámbito de capacitación, en el ámbito financiero y en el ámbito político legal.

En el ámbito de capacitación, existe una limitada oferta de incubadoras en el país, además de ser limitadas el costo es alto para los emprendedores nacientes.

En el ámbito financiero, los emprendedores y emprendedores sociales se topan con altas tasas de interés si desean poseer capital de riesgo razón por la cual recurren a préstamos con amigos o ahorros personales para emprender. Aunque el capital de impacto es poco en el país, existen oportunidades a las que pueden optar en el extranjero. El reto es estar a un nivel determinado y tener claridad en lo que se desea emprender, así como tener estrategias de mercado establecidas.

En el ámbito político-legal, uno de los retos más grandes a los que se enfrentan los emprendedores es a la informalidad laboral. Muchos de los proveedores con los que trabajan se encuentran dentro del empleo laboral de Guatemala y de acuerdo a los emprendedores entrevistados esto corresponde a las faltas de oportunidades que existen en el país. Por otro, a pesar de existir una política de emprendimiento esta no genera líneas de acción específicas para los emprendimientos sociales identificando con esto un gran camino por recorrer.

4.4. Aportes del emprendimiento social en Guatemala

El GEM, reconoce que los datos a nivel nacional en emprendimiento social se reducen a la información que puedan proporcionar los casos de éxito. Es por esto que los aportes se han analizado por medio de las entrevistas a profundidad realizadas a emprendedores sociales y/o por medio de fuentes secundarias. (Cassasola. D, comunicación personal, 21 de octubre 2016).

a. Aportes en la generación de empleo

De acuerdo al GEM, en Guatemala la mayor parte de emprendimientos generan autoempleo. El 55.3% no genera empleo, el 41.3% genera entre 1 y 5 empleos; el 2.4% entre 6 y 9 empleos y el 1% más de 20 empleos.

De los proyectos entrevistados, actualmente todos generan empleo a terceros, enfrentan los retos de la formalidad pero todos buscan la generación de empleo en lugares con necesidades laborales.

Una característica identificada es que la mayoría de emprendimientos entrevistados proporcionan autoempleo, pero tienen un grupo de artesanos y/o artistas que trabajan con ellos contra entrega de producto, consiguiendo con esto aportar a la economía familiar de varios artesanos de distintos departamentos del país, pero sin tener una relación laboral formal.

Para Kiej de los bosques, la marca Wakami ha incorporado una cadena productiva competitiva a más de 1,000 personas que ahora tienen ingresos permanentes, lo cual ha cambiado sus vidas y las de sus comunidades y familias. Actualmente poseen 13 empleados con cuatro años en promedio de trabajo con la empresa. Se pagan sueldos de mercado y se tienen bonos/comisiones por cumplimiento de metas.

Por otro lado Utz Eco Designs, es un emprendimiento social que ha generado autoempleo, wanderlust y Samantha han generado un promedio de 5 empleos formales y cadena de valor con comunidades que trabajan con ellos la materia prima para sus emprendimientos.

Gronn, ha generado empleo para 3 personas que están de planta y 4 artesanas de la Colonia Verbena, una zona roja de la ciudad de Guatemala. Ecofiltro posee una planta que opera todos los días teniendo más de 10 trabajadores en el departamento de San Lucas Sacatepéquez.

Byoearth, genera empleo pero además empodera a las mujeres de las comunidades de Quetzaltenango para generar su propio negocio y vender el producto que generan, a la vez creen en el comercio justo y compran el producto a mejor precio que en el mercado.

b. Aportes para la sociedad a nivel nacional

.De acuerdo a María Pacheco (2016) presidenta de Wakami, realmente lo único que se necesita en Guatemala es que las mujeres tuvieran ingresos para apoyar a sus hijos a tener desarrollo integral. Considera que la fuerza del mercado permite a las mujeres guatemaltecas ser agente de cambio.

Para la mayoría de los emprendimientos sociales entrevistados es importante hacer valer la autonomía de la mujer, para que pueda ser un agente de cambio. La mujer en las comunidades es más valorada cuando identifican que tienen la capacidad de generar ingreso por lo que los proyectos han identificado que es de vital importancia implementar acciones que apoyen la igualdad y el género en sus iniciativas.

A la vez, los proyectos estudiados, aportan a que familias guatemaltecas tengan ingresos para poder tener una vida digna y poder por medio del trabajo contribuir económicamente al país. Apoyando en temas como nutrición familiar, desarrollo, prosperidad y educación familiar. Re-

invirtiendo, en algunos casos, las ganancias de los emprendimientos en las comunidades para que sean más productivas.

Otros de los aportes presentados por los emprendedores entrevistados, es la generación de cadenas de valor. Esto se puede identificar al permitir que las comunidades puedan conectarse al mundo de mercados a nivel nacional e internacional con la producción de artesanías.

Es el caso de eco filtro o la lombricultura, estos son emprendimientos que permiten solucionar problemas a través de la generación de ingresos por medio de estrategias de mercado. Esta labor la realizan, sin perder de vista los valores y principios de apoyo a las comunidades y dignificación del ser humano así como la solución de una problemática nacional.

4.4.1. Análisis de los aportes generados por los emprendimientos sociales en Guatemala

Los aportes que para el país han tenido los emprendimientos sociales a la fecha ha sido limitado derivado que las condiciones legales, políticas y sociales actuales, que les exigen mayores esfuerzos a los emprendedores sociales.

Sin embargo, los aportes más significativos han sido principalmente en el tema laboral. En la creación de empleos y la generación de ingresos por medio de la cadena de valor que ha desarrollado.

No cabe duda que el emprendimiento social tal y como lo describe Joseph Schumpeter ha provocado una destrucción creativa. Es decir, que han transformado el tercer sector implementando modelos y estrategias de mercado alterando el equilibrio, que la escuela austriaca defiende, y que finalmente al igual que Weber lo indica. El emprendimiento social da sentido a la conducta de algunos líderes que han optado por hacer de su estilo de vida o de algo que da sentido a su conducta la forma de generar ingresos.

En Guatemala de acuerdo a los resultados del estudio, los aportes que se han generado se han encaminado a: la generación de ingresos que permiten una vida digna a las personas involucradas en los emprendimientos, cadena de valor dando oportunidades a las comunidades de generar sus productos en escala para mejorar sus técnicas. Otros aportes que han generado es poder trabajar aspectos transversales con las comunidades que apoyan tales como género e igualdad logrando con esto que las mujeres puedan ser agentes de cambio en sus comunidades. El giro más grande es el poder resolver problemas nacionales y mundiales a través de la implementación de estrategias de mercado para generar ingresos económicos, logrando así una sostenibilidad

autónoma en los emprendimientos que a diferencia de otros modelos del tercer sector dependen estrictamente de donaciones o ingresos de cooperación.

CONCLUSIONES

A partir de los resultados obtenidos por medio de fuentes primarias y secundarias la investigación arribó a las siguientes conclusiones:

1. El emprendimiento social en Guatemala, es identificado como la creación de empresas que buscan por medio de estrategias de mercado, resolver problemas sociales que afectan al país y al mundo. Una de las principales características de los emprendedores sociales en Guatemala, es que buscan ser una generación de cambio que no victimiza a los actores afectados por problemas sociales existentes, sino los fortalece para mejorar su condición de vida.
2. El emprendimiento social, se convierte en una alternativa de modelo de negocio identificada por las nuevas generaciones para atacar problemas sociales que han sido agudizados por la corrupción existente en el país.
3. De acuerdo al estudio, en Guatemala han existido muy pocas fuentes de financiamiento para emprendedores sociales. Se identificó que sólo existe una financiera a nivel nacional que proporciona capital de impacto para emprendimientos sociales.
4. Dependiendo de la fase en la que se encuentren los emprendedores sociales: incubación, desarrollo o aceleración se puede identificar el tipo de financiamiento al que han optado. En la fase de incubación los emprendedores entrevistados han recurrido a ahorros personales o capital semilla no rembolsable para trabajar. En la fase de desarrollo y aceleración se encuentran preparados para optar a capital de riesgo o impacto.
5. Actualmente en Guatemala la mayoría de los emprendimientos existentes surgen por necesidad y no por oportunidad, lo que termina en emprendimientos sin sostenibilidad. El estudio presentó una serie de emprendimientos sociales que han surgido para mejorar las condiciones socioeconómicas del país y que han permanecido por su compromiso y modelos de negocio establecidos, que les han permitido acceso a financiamiento.
6. Los retos identificados en el estudio para los emprendimientos sociales son: la falta de incubadoras que los asesoren para su crecimiento, la inexistencia de programas financieros que permita desarrollar emprendimientos con tasas bajas de interés y la falta de conocimiento de la temática, que a la vez limita el desarrollo de políticas públicas

específicas para este sector, tal es el caso de las políticas de incentivos fiscales.

7. Dentro de los aportes que los emprendimientos sociales estudiados han generado para el país se puede enumerar: la creación de empleo y cadenas de valor, aportes al desarrollo integral de las personas, al trabajar temas de género, medioambiente, igualdad y educación. Sin embargo, hace falta mayor cobertura en áreas marginales y rurales para alcanzar a más ciudadanos que deseen emprender socialmente.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que este estudio arroja, tienen la finalidad de estimular otras investigaciones que permitan ampliar el conocimiento y buscar soluciones a los problemas que enfrentan los emprendedores y emprendedores sociales en Guatemala. Por lo tanto, esta investigación propone las siguientes recomendaciones:

1. Enfocar los esfuerzos de gobierno en políticas más agresivas en relación al empleo y empleo formal, dado que una política encaminada al fomento del emprendimiento debe estar fundamentada en un diagnóstico en el que se analice el desempeño del país y dentro del estudio se identificó que las necesidades y los obstáculos para el desarrollo del emprendimiento social están asociados a las condiciones y necesidades sociales y económicas del ciudadano.
2. Una alianza público-privada para dar acompañamiento en las fases de incubación, desarrollo y aceleración y así como incentivos positivos para promover proyectos de emprendimiento social gestionados por grupos de personas que tengan interés en solventar problemáticas locales. Transformando el asistencialismo manejado por El Estado y Organizaciones no Gubernamentales en acciones que dignifiquen al ciudadano al brindar oportunidades para emprender.
3. Crear programas de investigación, por parte de las universidades, para poder medir el impacto de los emprendimientos sociales en Guatemala desde una perspectiva académica con la finalidad de crear modelos, que identifiquen esta nueva tendencia de emprendimientos sociales. Este estudio identificó que actualmente los centros de estudio existentes en la temática no poseen una clara separación en su metodología en relación al emprendedor y al trabajo informal, ya que el segundo es consecuencia del desempleo y no de una actitud emprendedora.
4. Fortalecer el capital humano interesado en emprender. Desarrollando por parte del Estado y del sector privado, más espacios de convergencia en donde se pueda asegurar la profesionalización del emprendedor social y dotar de capacidades al emprendedor. Principalmente en la fase de incubación, con la posibilidad de contar con un acompañamiento de cerca en las fases de desarrollo y aceleración.

5. Que el Ministerio de Educación de Guatemala, eduque sobre las necesidades sociales del país y fomente competencias relacionadas con el emprendimiento social. En donde los nuevos ciudadanos, sean capaces de analizar, de forma crítica, la situación del país y desarrollen soluciones innovadas y creativas a problemas que afectan a Guatemala.
6. Asegurar los fondos adecuados para los emprendimientos sociales. Diseñando, por parte del Estado y la iniciativa privada, programas que propongan mecanismos de financiamiento innovadores y que puedan ser administrados por cooperativas de ahorro y crédito. Teniendo como principal finalidad la sostenibilidad económica de los emprendimientos sociales emergentes.
7. Que el Ministerio de Economía de Guatemala, genere un mapeo a nivel nacional. Que permite identificar todos los actores del emprendimiento social. Así como la oportunidad de crear alianzas y un gremio fortalecido con capacidad para enfrentar los retos y valorizar su trabajo.
8. Inculcar, desde los programas de educación formal el fomento del emprendimiento como una cultura que permite la innovación y el logro de las metas del desarrollo del milenio. En donde Guatemala tiene un compromiso a nivel internacional.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Acuerdo Gubernativo** 253-94 de Fomento a la Microempresa y sus reformas Acuerdo Gubernativo 178-2001.
2. **Alonso C.** (2016) Orientaciones para identificar el problema, tema de estudio elaboración del plan de investigación. Universidad de San Carlos de Guatemala USAC. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Postgrados.
3. **Alonso C.** (2011) Mipymes y universidad, alianza para enfrentar perspectivas de empleo en Guatemala. Universidad Nacional de Costa Rica y Universidad de San Carlos de Guatemala Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Escuela de Postgrados. Curso Superior de Metodología. Guatemala.
4. **Ávila, J.** (2006). Economía. Umbral Editorial, S.A. de C.V. México.
5. **Banco Centroamericano de Integración Económica BCIE.** Parque Teq, Asociación Incubadora (2010). Diagnóstico sobre la situación del Emprendedurismo en Centroamérica.
6. **Banco Interamericano de Desarrollo.** (2006) Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica. SEKN Social Enterprise Knowledge Network. David Rockefeller Center for Latin American Studies Harvard University.
7. **Bastidas O, Richer M.** (2001). Economía Social y economía solidaria intento de definición. Revista Venezolana de Economía social Año1. No.1 Venezuela.
8. **Castillo, A. (1999).** Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento. Emprendedores como creadores de riqueza y Desarrollo Regional. Intec Chile.
9. **Cifuentes, E. (2009).** La Aventura de investigar: El plan y la tesis. Editorial Magna Terra. Guatemala.
10. **Formichella. M (2004).** El Concepto del Emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. Instituto Nacional de Tecnología y Agropecuaria. Buenos Aires, Argentina.
11. **Fundación Para el Desarrollo de Guatemala –FUNDESA-** (2011). Guatemala hoy: la estrategia de Desarrollo inclusivo. Mejoramos Guatemala.
12. **Girón Herrera K.** (2015). Análisis del Modelo de Incubación empresarial como una alternativa de desarrollo de nuevos negocios para personas desempleadas del área metropolitana de Guatemala. Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado.
13. **Hernández Sampieri, R; Fernández Collado, C y Baptista Lucio, P.** (1997). Metodología de la Investigación. McGraw-Hill. Colombia.
14. **Huberts, A. (2015)** Emprendimiento social en México y Centro América. ASHOKA Asociación Internacional de Emprendedores Sociales. México.

15. **Instituto Nacional de Estadística –INE- (2012).** Caracterización estadística República de Guatemala 2012.
16. **Organización de Naciones Unidas –ONU- Mujeres; Centro de Investigaciones Económicas Nacionales –CIEN-. (2014).** Emprendimiento de Mujeres, un enfoque teórico y estadístico del emprendimiento femenino en Guatemala.
17. **Política Nacional de Emprendedurismo. (2015)** Guatemala Emprende. Acuerdo Gubernativo 150-2015.
18. **Programa Nacional de Competitividad –PRONACOM-. (2005)** Agenda Nacional de Competitividad, Guatemala 2005-2015.
19. **Rodriguez, A. Aguilera J. (2015).** La Aportación Weberiana al concepto de emprendedor. Universidad de Navarra (España); Universidad Adolfo Ibáñez (Chile).
20. **Roure, J; San Jose, A; Segurado, Juan Luis. (2016).** Aceleradoras para emprendimiento social. Modelos de aceleración y ecosistemas de apoyo en América Latina y el Caribe. Fondo Multilateral de inversión OMIN y IESE Business School.
21. **Santo Padre Francisco. (2015).** Carta Encíclica Laudato Sí, Sobre el cuidado de la casa común. Ediciones San Pablo. Guatemala.
22. **Shumpeter, J. (1968).** Capitalismo, Socialismo y Democracia. Biblioteca de Ciencias Sociales. Aguilar, S.A. de Ediciones. Juan Bravo, 38, Madrid España.
23. **Universidad Francisco Marroquín –UFM- (2013).** “Global Entrepreneurship Monitor. Emprendimiento y la Mujer en Guatemala 2012-2013. Guatemala.
24. **Universidad Francisco Marroquín –UFM- (2014).** “Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de emprendimiento. 2013-2014. Guatemala.
25. **Messina M. Pena J. (s/n)** Alternativas de Financiamiento para emprendedores. Abstract.
26. **Ministerio de Economía –MINECO- (2015).** Guatemala Emprende. Política Nacional de Emprendimiento. Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, pequeña y mediana empresa. Guatemala.
27. **Ministerio de Educación –MINEDUC-(2015).** Informe Departamental y Nacional de Graduados 2015. Resultados en Lectura y Matemática. Dirección General de Evaluación e Investigación Educativa –Digeduca- Guatemala.
28. **SEGEPLAN (2014)** Plan Nacional de Desarrollo K’atun: nuestra Guatemala 2032. Guatemala.

WEBGRAFÍA

1. **Alterna** (20016), Premiarán a emprendedores sociales con capital semilla. Obtenido de: <http://alternaimpact.org/contact/>
2. **Asociación Académica de la Lengua Española.** Real Academia Española, RAE. Diccionario de la Lengua Española. Edición del Tricentenario. Obtenido de: <http://dle.rae.es/?id=Esip2Nv>
3. **Banco Interamericano de Desarrollo –BID-** (n/c) Recursos para Empresas. Fondo Multilateral de Inversiones. Obtenido de: <http://www.iadb.org/es/recursos-para-empresas/fondo-multilateral-de-inversiones,5763.html>
4. **Bastidas, O; Richer M.** (2001) Economía social y economía solidaria: Intento de definición. CAYAPA Revista Venezolana de Economía Social Año 1. No.1 Mayo. Obtenida de: http://www.ecominga.uqam.ca/PDF/BIBLIOGRAPHIE/GUIDE_LECTURE_5/4/1.Bastidas_Delgado.pdf
5. **Centro de Recursos para la Escritura Académica del Tecnológico de Monterrey** CREA. (sin fecha) Planear y Construir Borradores. Tesis Marco Teórico. Obtenido de http://sitios.ruv.itesm.mx/portales/crea/planear/como/marcote_tesis.htm
6. **Centro Municipal de Emprendimiento** (2016) <http://blog.vilia.com/centro-municipal-de-emprendimiento-en-guatemala/>
7. **Corragio J.** (2014). MAEID, La Economía Social y Solidaria Hacia otra economía para otro vivir obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=9KXHuzWkxIY>
8. **Department of trade and Industry. GOV.UK.** página oficial. <https://www.gov.uk/government/organisations/department-of-trade-and-industry>
9. **Díaz M.** (2015). Financiamiento para el Emprendimiento Revista digital CNN Expansión. Obtenida de: <http://blogs.cnnexpansion.com/soy-competitivo/2015/02/03/financiamiento-para-el-emprendimiento-social/>
10. **España, M.** (2015). El programa de emprendimiento que da vida a una app. Diario Digital. Obtenida de: <http://diariodigital.gt/2015/08/el-programa-de-emprendimiento-que-da-vida-a-una-app/>
11. **Guadalupe, J.** (2015). Emprendedurismo social, alternativa laboral y compromiso social educativo. El caso de los interventores educativos. Revista de Innovación pedagógica y curricular. Obtenido de: <https://innovemos.wordpress.com/2015/11/08/emprendurismo-social-alternativa-laboral-y-compromiso-social-educativo-el-caso-de-los-interventores-educativos/>
12. **Jacques Defourny J; Nyssens M.** (2011), RECMA, Regué International de l'economie. No.139. obtenido de: <https://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/119611/1/Defourny%20Nyssens%20RECMA%202011.pdf>
13. **Kiej de los Bosques,** (sin fecha) Ficha Técnica. Obtenido de: <http://www.avina.net/avina/wp-content/uploads/2012/05/11.-Ficha-Kiej.pdf>

14. **Laville, J; Nyssens, M.** (2001) ¿Hacia la Empresa Social? España. Obtenido de: <http://www.jeanlouislaville.fr/wp-content/uploads/2013/12/16-Hacia-la-empresa-social.pdf>
15. **Martinez, E; Rodriguez, L.** (2013). Emprendedurismo social en México: hacia un modelo de innovación para la inserción social y laboral en el ámbito rural. Obtenido de: http://www.pa.gob.mx/publica/rev_53-54/analisis/emprendedurismo.pdf
16. **Ministerio de Educación,** Currículum Nacional Base de Guatemala. Obtenido de http://cnbguatemala.org/index.php?title=Bienvenidos_al_Curr%C3%ADculum_Nacional_Ba se el 24 de julio de 2016.
17. **Pacheco M.** (2015). INCAE Business School. María Pacheco- Guatemala- CALI II, 2008/ PAG LIX, 2004. Obtenido de: <https://www.youtube.com/watch?v=EDH-fkIO31M>
18. **Pacheco, M.** (2016). Canal 3 de Guatemala Entre Nosotras una mujer que emprendió más que un negocio. Obtenido de: <https://www.youtube.com/watch?v=VAqDBCXUO0s>
19. **Revista Gestión** (2016). Las start up sociales también pueden ser rentables. Sección empleo y management de la Revista Gestión. Obtenido de: <http://gestion.pe/empleo-management/start-up-sociales-tambien-pueden-rentables-2154863>
20. **Rodríguez, A.** (2009) Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. Revista científica Pensamiento y Gestión, No. 26. Obtenido de: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/864/4945> el 20 de julio de 2016.
21. **Sanchis, J; Melián A.** (sin fecha). Emprendedurismo social y nueva economía social como mecanismos para la inserción socio-laboral. Obtenido de <http://www.uv.es/motiva2/Ponencias%20Motiva2009/docs/51.pdf>
22. **SENSCOT,** for social entrepreneurs in Scotland. Obtenido de http://www.senscot.net/view_art.php?%20viewid=11611.
23. **SOY 502,** (2016). Guatemala gana certamen de emprendimiento social en Dominicana. Obtenido de <http://www.soy502.com/articulo/guatemala-gana-certamen-emprendimiento-social-dominicana>
24. **Superintendencia de Bancos de Guatemala.** (2016). Bancos del Sistema. Comparación de tasas de interés promedio ponderada en moneda nacional y extranjera al 31 de agosto de 2016. Obtenido de: http://www.sib.gob.gt/web/sib/informacion_sistema_financiero/promedio-ponderado-economico
25. **Yunus M.** (2010). Duke University. Muhammad Yunus at Duke University. Obtenido de: <https://www.youtube.com/watch?v=259ovJTWeWY>

ENTREVISTAS

1. **Acajabon, J.** Emprendedora social y propietaria de Utz Eco Desings. Comunicación personal. 10 de octubre de 2016.
2. **Bendfeldt, A.** Emprendedor social y Fundador de Gronn. Comunicación personal. 10 de junio de 2017.
3. **Buchbinder, D.** Co fundador y Director Ejecutivo de Alterna Guatemala. Comunicación personal. 7 de julio de 2017.
4. **Casasola, D.** Investigador Líder del GEM en Guatemala. Comunicación Personal. 21 de octubre 2016.
5. **Escamilla, S.** Emprendedora social y Diseñadora de modas dueña de Samantha. Comunicación personal. 17 de septiembre de 2016.
6. **Hernández, J.** Asesor Financiero y Cooperativista en Cooperativa Guadalupana. Guatemala. Comunicación Personal. 16 de octubre de 2016.
7. **Krings, R.** Gerente Crativa de Wanderlust. Comunicación personal. 27 de agosto de 2016.
8. **Martínez, J.** Director de Aceleración en Pomona Impact. Comunicación Personal. 9 de junio de 2017.
9. **Morales, I.** Investigador en Cinco Consultores, Guatemala. Comunicación Personal. 26 de agosto de 2016.
10. **Morales, W.** Viceministerio de Desarrollo de la MIPYME. Ministerio de Economía de Guatemala. Comunicación Personal. 18 de agosto de 2016.
11. **Rodríguez, M.** Emprendedora social fundadora de Byoearth y Co-fundadora de Chamba. Comunicación personal. 24 de mayo de 2017.
12. **Wilson, P.** Emprendedor Social y Director General de Ecofiltro Guatemala. Comunicación personal. 27 de mayo de 2017.

ANEXOS

Anexo 1: Datos de personas entrevistadas para este estudio:

Entrevistas realizadas a expertos						
No	Actor	Nombre	Puesto	Teléfono	Dirección	Fecha
1.	Ministerio de Economía MINECO Viceministerio de Desarrollo de la MIPYME	Walther Morales Ríos	Asesor Nacional para el Fomento del Emprendimiento Servicios de Desarrollo Empresarial	24120200 41501665	8ª. Avenida 10-34 zona 1. wmorales@mineco.gob.gt	18/08/2016
2.	Representantes GEM Guatemala	David Casasola Lemus	Investigador Líder	23387723/24	Edificio Académico E-505 Guatemala Universidad Francisco Marroquín (UFM). jdcasasola@ufm.edu	21/09/2016
3.	5 CONSULTORES	Iván Morales	Jefe de Proyectos	56923924	ivanmoralesgt@gmail.com	26/08/16
4.	Cooperativa Guadalupana	José Manuel Hernández Gordillo	Asesor Financiero/ Cooperativista	24143030	Galerías Primma 2do Nivel.	16/09/2016
5.	Pomona Impact	Julio Martínez	Director de Aceleración		julio@pomonaimpact.com 1 Avenida Norte No. 12, Antigua Guatemala, Guatemala	9/06/2017
6.	Alterna	Daniel Buchbinder	Co fundador y Director Ejecutivo		dbuchbinder@alterna-la.org	7/06/2017

Entrevistas realizadas a emprendedores sociales						
No	Actor	Nombre	Puesto	Teléfono	Dirección	Fecha
1.	ECOFILTRO.	Phillip Wilson	Director General	79558555	Km 77 Aldea San Lorenzo El cubo. pwilson@ecofiltro.com	27 /05/ 2017
2.	Wanderlust	Renate Krings	Gerente creativa	58967109	Vía 5, 2-24 Zona 4 Quid, Estudio 3, Local 3, Zona 4, Ciudad de Guatemala, Guatemala	27/8/2016
3.	Utz Eco Designs	Julissa Paola Acajabon Gómez	Propietaria del emprendimiento	41367014	Uthsyecoartesanias@gmail.com	4/10/2016
4.	Samantha	Samantha Escamilla Cobar	Diseñadora de Moda y estilista		samantha_escamilla@hotmail.com	17/09/2016
5.	Byoearth / Chamba	María Rodríguez Córdón	Fundadora y Gerente General	<u>4219-5539</u> <u>24584414</u>	www.byoearth.com	24/05/2017
6.	Gronn	Aaron Bendfeldt,	Fundador y Gerente	5421 2741	https://gronn.gt/#nosotros	10/06/2017

ANEXO 2: Entrevistas semi estructurada para emprendimientos sociales

Nombre del estudio: Proyectos de emprendimiento social su financiamiento, retos y aportes en Guatemala durante los años 2010-2016.

I. Datos Generales

Institución		Fecha:	
Nombre completo			
Puesto / cargo			

II. Guía de preguntas emprendedores sociales

1.	Emprendimiento y Emprendimiento social
a.	¿Qué es emprendimiento?
b.	¿Qué entiende por emprendimiento social?
c.	¿Qué ha caracterizado a su emprendimiento? ¿Cómo lo podría definir?
d.	¿Cuál es la visión y misión de su emprendimiento?
d.	¿Posee su emprendimiento una estrategia de negocio y expansión?
e.	¿Desde hace cuánto tiempo tiene su emprendimiento? ¿Cómo está constituido legalmente?
f.	¿Qué aportes ha realizado su emprendimiento para Guatemala?
g.	¿Cómo funciona organizacionalmente su emprendimiento?
2.	Fuentes de financiamiento para emprendimiento y emprendimiento social.
a.	¿Cuál fue el origen de los recursos de su emprendimiento?
b.	¿Posee recursos privados? ¿De qué tipo?
c.	¿Posee apoyo de fondos públicos?
d.	¿Qué sector (público, privado, ONG, donaciones) lo han apoyado financieramente?
3.	Retos de los emprendimientos sociales en Guatemala
a.	¿Cuáles son los retos financieros que ha enfrentado su emprendimiento?
b.	¿Cuáles son los retos legales que ha enfrentado su emprendimiento?

c.	¿Cuáles son los retos en el tema de capacitación que ha enfrentado su emprendimiento?
d.	¿Conoce de la existen incubadoras que trabajen el tema del emprendimiento social en Guatemala? ¿Cuáles son?
4.	Aportes de los emprendimientos sociales
a.	¿Qué aportes han tenido su emprendimiento en la generación de empleo?
b.	¿Cuánta gente tiene empleada actualmente?
c.	¿Su emprendimiento, ha generado cadena de valor?
d.	¿Qué aportes han tenido en el ámbito social?
e.	¿Qué impacto han tenido en Guatemala?
5.	Política de emprendimiento
a.	¿Conoce sobre la política de emprendimiento que existe en el país?

Anexo 3: Entrevista estructurada para actores claves

Nombre del estudio: Proyectos de emprendimiento social su financiamiento, retos y aportes en Guatemala durante los años 2010-2016.

I. Datos Generales

Institución		Fecha:	
Nombre completo			
Puesto / cargo			

II. Guía de preguntas para funcionarios y autoridades

1.	Emprendimiento y Emprendimiento social
a.	¿Qué es emprendimiento?
b.	¿Qué entiende por emprendimiento social?
c.	¿Qué caracteriza a un emprendimiento social?
d.	¿Conoce qué emprendimientos sociales existen en Guatemala?
d.	¿Qué emprendimientos sociales con estrategias de mercado conoce usted?
e.	¿Qué impacto tienen para el país los emprendimientos sociales?
2.	Fuentes de financiamiento para emprendimiento y emprendimiento social.
a.	¿Con qué recursos funcionan los emprendimientos sociales?
b.	¿Qué papel juega el financiamiento privado en los emprendimientos sociales?
c.	¿Qué papel juega el financiamiento público en los emprendimientos sociales?
d.	¿Qué proyectos de emprendimiento social ha apoyado el Ministerio de Economía?
3.	Retos de los emprendimientos sociales en Guatemala
a.	¿Cuáles son los retos financieros que poseen los emprendimientos sociales en Guatemala?
b.	¿Cuáles son los retos en el tema legal que poseen los emprendimientos sociales?
c.	¿Cuáles son los retos que poseen los emprendimientos sociales en el tema de capacitación?
d.	¿Existen incubadoras que trabajen el tema del emprendimiento social en Guatemala? ¿Cuáles son?
4.	Aportes de los emprendimientos sociales
a.	¿Qué aportes han tenido los emprendimientos sociales en la generación de empleo?

b.	¿Qué aportes han tenido los emprendimientos sociales en el ámbito social?
c.	¿Qué impacto han tenido los emprendimientos sociales en Guatemala?
5.	Política de emprendimiento
a.	¿Qué retos enfrenta la aplicación de la política de emprendimiento en Guatemala?

Anexo 4: Fichas de emprendimientos sociales entrevistados

Ficha 1: Samantha
Emprendimiento desarrollado por una diseñadora de modas que desarrolla diseños únicos de bolsas utilizando textiles típicos de Guatemala, entre ellos güipiles de artesanas guatemaltecas.
Misión
Crear artículos diseñados 100% con materia prima del país y por medio de un diseño atractivo lograr generar ingreso a todas las personas participantes.
Visión
Mejorar la calidad de vida de las personas y familias participantes en la elaboración de los diseños que presenta la empresa.
Ubicación
Ciudad de Guatemala con apoyo de artesanos de otros departamentos de Guatemala.
Sitio web
http://www.samanthaescamilla.com/
Representante/ fundador
Samantha Escamilla.
Logros
Generación de empleo a 10 personas más 10 personas que están contratadas por alguna temporada específica.
Constitución
Registrada como pequeño contribuyente.
Financiamiento
El emprendimiento inició con ahorros personal y gracias a las ventas que genera es que puede continuar existiendo y apoyando a las familias al desarrollo económico.

Fuente: S. Escamilla. Comunicación Personal. 2016.

Ficha 2: Wanderlust	
Negocio de Zapatos y accesorios enfocado en apoyar al artista y artesano guatemalteco y que busca a la vez realizar productos personalizados para atender al consumidor joven adulto de Guatemala y en el extranjero.	
Misión	
<p><u>CREAR</u> un espacio para revolucionar la manera de expresión de las personas para que sean identificados por lo que son: únicos.</p> <p><u>CONECTAR</u> a los pequeños artesanos locales con el mundo dándole el merecido valor a los productos hechos a mano.</p> <p><u>VIAJAR</u> caminar junto con nuestros proveedores, compañeros de trabajo y clientes, aprendiendo de la vida en constante crecimiento y movimiento.</p>	
Visión	
Crear una experiencia de libre expresión con materiales cuidadosamente seleccionados, con identidad para personas de todo el mundo.	
Ubicación	
4 grados Norte. En zona 4 Ciudad de Guatemala	
Sitio web	
https://www.facebook.com/Wanderlustgt/	
Representante/ fundador	
Renate Krings/ Gerente Creativa	
Logros	
Apoyar a artesanas de distintos lugares, San Juan la Laguna, cooperativas del Altiplano, San Juan Sacatepéquez, Sololá y Tactic. Lo que les ha permitido apoyar el desarrollo de sus familias.	
Constitución	
Como una sociedad anónima están constituidos desde el año 2012. Tenemos 5 años de existir.	
Financiamiento	
<p>Los primeros dos años de existir operamos con recursos propios, posterior a esto el Ministerio de Economía a partir de su programa Emprende, otorgó un capital semilla que nos apoyó para seguir existiendo.</p> <p>Nuestro principal ingreso es la venta de los productos que realizamos.</p>	

Fuente: R. Krings. Comunicación Personal 2016.

Ficha 3: Utz Eco Designs	
Pequeño negocio que busca por medio de la creación de piezas únicas de joyería ecológica hacer conciencia del cuidado del medio ambiente y de poder reciclar materiales que se consideran de desecho y que sólo contaminan más.	
Misión	
Crear conciencia sobre el reúso de materiales y crear un recordatoria a la gente que utiliza las piezas que es posible reciclar para tener un mejor planeta	
Visión	
La visión es crear a futuro un método de vida más consiente del medio ambiente.	
Ubicación	
Departamento de Guatemala, se mueve en ferias de artesanos.	
Sitio web	
/www.facebook.com/Utz.ecodesigns/	
Representante/ fundador	
Uthsy Gómez	
Logros	
Permite la conciencia para el reciclaje y para reusar lo que la gente considera basura. Ser la fundadora de Nómada Market que ha sido una plataforma para la generación de ventas para otros emprendedores, esta idea nace porque en la actualidad solamente contábamos con el farmer marker de Saúl y no existía otro espacio para compartir nuestros productos así que poco a poco el colectivo ha abierto espacios. Cobramos 15 quetzales al mes para estar en el colectivo y esto permite que los emprendedores de todo tipo se enteren de los lugares para promocionar sus productos. En el colectivo existen 19 artesanos de distintas ramas.	
Constitución	
4 años de existencia y tres de generar ingresos para necesidades propias. No está constituido legalmente.	
Financiamiento	
Ingresos propios, principalmente de ahorros. Tuve el patrocinio por 5 meses para mi proyecto por el grupo G-22. Este grupo apoyo proyectos ecológicos principalmente.	

Fuente: U. Gómez. Comunicación Personal. 2016.

Ficha 4: Ecofiltros
<p>Ecofiltro S.A., funciona según el nuevo concepto de “social business”, una empresa con responsabilidad social. Tiene su base de operaciones en Guatemala, y su misión es beneficiar a un millón de familias del área rural con agua limpia para el año 2020. Basada en la tecnología de filtración en vasija porosa de cerámica inventada en 1981 por el bioquímico guatemalteco José Fernando Mazariegos Anleu mientras laboraba en el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial – ICAITI.</p>
Reseña histórica
<p>De acuerdo a la entrevista realizada, la empresa identificó que el 80% de las enfermedades provienen de no tener agua potable. Estos problemas deberían estar siendo resueltos por varios actores entre ellos: El Estado, las Ongs o fundaciones sin embargo necesitan de donaciones para obtener los recursos y ellos a su vez donan los bienes. Las empresas privadas por su parte buscan la responsabilidad social empresarial pero no generan proyectos constantes y con miras a largo plazo. En el caso de Ecofiltro que paso de una Ong a una empresa esto surge a partir del invento desarrollado por Fernando Mazariegos de tener un producto con pertinencia cultural que permitió la aceptación del agua potable en las comunidades. A lo largo de varios años me di cuenta que los modelos paternalistas no funcionaban en Guatemala por lo tanto vi a las familias como potenciales clientes.</p>
Misión /Visión
<p>Eco filtro es una empresa social que tiene una misión muy bien definida: beneficiar a 1 millón de guatemaltecos en áreas rurales para el año 2020.</p>
Ubicación
<p>La comercialización se realiza principalmente en Guatemala, Quetzaltenango pero sus operaciones están ubicadas en Ciudad Vieja Sacatepéquez.</p>
Sitio web
<p>http://www.ecofiltro.com/</p>
Representante/ fundador
<p>La empresa fue fundada por Philip Wilson, quien decidió convertir Ecofiltro de una ONG a una empresa que utiliza prácticas de negocios responsables para alcanzar su objetivo social.</p>
Logros
<p>Donación de Eco filtros para escuelas: en el mes de agosto 2016 lograron donar 608 filtros en 76 escuelas. Mejorar la calidad de vida de los guatemaltecos a partir de mejorar la calidad de agua que consumen. Actualmente existen 240,000 familias que han pagado por el filtro en el área rural y 104,000 en el área urbana.</p>
Constitución
<p>Es una empresa social, inicio como una fundación hace más de 30 años con programas de agua y saneamiento. En 2009 se convierte en Ecofiltro S.A. (empresa con fines de lucro) con el fin de ampliar la capacidad y llegar a más personas.</p>
Financiamiento
<p>Como ONG, los programas de organizaciones internacionales como Word Vision y Plan Internacional apoyaron la elaboración de los Eco filtros. Actualmente aceptan donaciones para que puedan entregar Eco filtros a escuelas del país y lograr sus metas. También obtienen recursos de las ventas de eco filtros en distintos puntos del país.</p>

Fuente: P. Wilson. Comunicación Personal 2017.

Ficha 5: Byoearth
La Fundadora de Byoearth, identificó dos problemas principales: La migración interna en el país que se genera por la falta de poder producir la tierra y falta de empleo así como la contaminación a través de abono químico. Apostó a la solución de estos problemas con la lombricultura, proceso de descomposición natural, similar al compostaje. Actualmente el uso de esta técnica ha permitido a Byoearth lograr su misión de mejorar la calidad de vida de comunidades rurales del país.
Misión
Nuestra Misión es mejorar las condiciones de vida de la población Guatemalteca. Para lograrlo, integramos a mujeres a cadenas de producción, producimos y comercializamos bienes orgánicos y promovemos el proceso de la lombricultura como un mecanismo de transformación de desechos en beneficios para la humanidad y el planeta.
Visión
Catalizar y ejecutar sistemas de desarrollo socio-económico y restauración ambiental para el mundo y para las generaciones futuras
Valores
<ul style="list-style-type: none"> • Respeto y protección a la VIDA de todos los seres vivos (Personas, animales, medio ambiente) • Promover el trabajo bien hecho y la dignidad humana • Emprender para trascender: un enfoque social • Innovar, colaborar y comunicar
Ubicación
Oficinas Vía 5. 1-23 local Chamba zona 4 Guatemala en Chamba. La principal fabricación de abono orgánico se encuentra en Quetzaltenango.
Sitio web
http://www.byoearth.com/
Representante/ fundador
María Rodríguez Cordón
Logros
Transformación de más de 2,5 millones de desechos degradables al año. Empodera a mujeres para mejorar sus condiciones de vida a través de la lombricultura. Trabajar con comunidades rurales y urbanas transfiriendo capacidades para elevar su nivel de vida y mejorar la Tierra.
Constitución
Empresa
Financiamiento
A través de premo y fondos obtenidos a lo largo de su existencia, con capital propio.

Fuente: M. Rodríguez. Comunicación Personal. 2017.

Ficha 6: Gronn
<p>Gronn, es una empresa guatemalteca fundada en el año 2015, con el objetivo de crear un negocio que cumpliera de forma sostenible con sus productos y con su entorno. Un proyecto que pudiera tener un beneficio real e inmediato para el consumidor, la sociedad, el medio ambiente y sus inversionistas.</p> <p>Gronn, es una empresa basada en upcycling, es decir que no reciclan sino que elevan el valor de producto que es considerado "basura". Fabrican productos reciclados para el hogar, hechos de manera artesanal, reutilizando botellas de vidrio que han sido recolectadas en diferentes puntos de la ciudad proporcionando un segundo ciclo de vida a las botellas.</p>
Misión
<p>Producir productos sostenibles de alta calidad que a través de su venta en un mercado nacional e internacional contribuyan al desarrollo social, ambiental y económico de Guatemala.</p>
Visión
<p>Ser una empresa reconocida nacional e internacionalmente por una armonía entre alta productividad y su impacto social, ambiental y económica.</p>
Valores
<p>La empresa cree firmemente en condiciones dignas de trabajo y es la razón por la que trabaja con mujeres de la colonia Verbena en la ciudad de Guatemala. Previenen la contaminación al evitar que las botellas ingresen al relleno sanitario.</p>
Ubicación
<p>6a Calle A, 12-51 Zona 7, Colonia Quinta Samayoa Ciudad de Guatemala</p>
Sitio web
<p>https://gronn.gt/</p>
Representante/ fundador
<p>Aarón Bendfeldt,</p>
Logros
<p>De acuerdo a la evaluación anual de Impacto de Pomona Impact: Generación de empleo para 4 mujeres, 45,000 botellas recolectadas y 7000 unidades vendidas y 8 toneladas de vidrio han sido recicladas y han producido 10,500 unidades.</p>
Constitución
<p>Empresa, Sociedad Anónima.</p>
Financiamiento
<p>Principalmente ahorros personales y de socios, capital semilla y financiamiento de impacto por Pomona Impact.</p>

Fuente: A. Bendfeldt. Comunicación Personal 2017.