

La aceleración de empresas sociales en América Latina, a medio gas

El auge del emprendimiento social en Latinoamérica no se ha visto acompañado de un desarrollo suficiente de las aceleradoras. Estos son los problemas que dificultan su consolidación.

16 de septiembre de 2016

Gran parte de la población de los suburbios de Lima no tiene acceso a agua corriente ni instalaciones sanitarias básicas. Ante esta situación, dos emprendedoras, Isabel Medem y Jessica Altenburger, desarrollaron en 2011 **X Runner**, un inodoro portátil que funciona sin agua y permite reciclar los residuos como abono.

La aceleradora **NESsT** asistió el proyecto durante varios meses. Además de validar la tecnología, ayudó a mejorar el modelo empresarial mediante el diseño de un plan de negocios integral y el asesoramiento en estrategia, marketing y operaciones. También les brindó apoyo económico. Hoy, más de mil usuarios se benefician de X-Runner, un servicio por el que los clientes pagan 13 dólares al mes y que la empresa quiere llevar también a otras zonas de Perú y otros países.

Fundada en 1997, NESsT es una de las 21 aceleradoras latinoamericanas dedicadas al emprendimiento social que ha analizado un equipo de trabajo formado por Amparo de San José, [Juan Roure](#), [Juan Luis Segurado](#) y Catalina Parra en el estudio [Aceleradoras para emprendimiento social: modelos de aceleración y ecosistemas de apoyo en América Latina y el Caribe](#).

En él, los autores radiografían el sector en **ocho países latinoamericanos** y exponen los principales retos y obstáculos a los que se enfrenta, además de proponer mecanismos que contribuyan a una mejor articulación del ecosistema del **emprendimiento social** en la región.

Eclosión de iniciativas sociales

En un continente que presenta tantas desigualdades sociales y económicas, el emprendimiento social se ve cada vez más como una oportunidad. Así, en **Chile, México, Colombia, Argentina o Perú** están surgiendo numerosas iniciativas emprendedoras sociales que suplen la **falta de inversiones públicas**.

Los emprendedores sociales son conscientes de que deben generar beneficios para ser sostenibles. Y es ahí donde entran en acción las aceleradoras, que les ofrecen un cóctel de **asesoría, formación, contactos y financiación**. Seleccionan emprendedores con talento y les ayudan a transformar sus ideas en un negocio.

A pesar de que cada vez hay más emprendedores sociales en Latinoamérica, la presencia y consolidación de aceleradoras para este tipo de emprendimiento es todavía escasa, concluyen los autores. La mayoría, creadas en los últimos cinco años, son emprendimientos en sí mismas, es decir, aún se encuentran en un proceso de búsqueda de su modelo de negocio y sostenibilidad.

De los ocho países incluidos en el estudio, México es el que presenta un ecosistema más avanzado de aceleradoras y programas de apoyo a los emprendedores sociales.

Las 21 aceleradoras analizadas trabajan con emprendimientos sociales de perfiles muy diversos. Son fundamentalmente iniciativas de alcance nacional y destacan por colaborar con instancias y agencias gubernamentales, grandes empresas u oenegés.

Algunas de las aceleradoras más activas de la región, como **Socialab, Corporación Ventures, New Ventures o Agora Partnerships**, son verdaderos núcleos en torno a los cuales se reúnen un gran número de agentes del ecosistema emprendedor.

Retos y carencias

El **modelo de negocio** de las primeras aceleradoras, surgidas hace diez años en el contexto digital, se basa en la participación en el accionariado de los proyectos emprendedores para después obtener beneficios con la desinversión, venta o salida a bolsa de la *startup*.

Sin embargo, la mayoría de las aceleradoras de empresas sociales de Latinoamérica no han seguido este modelo y buscan la sostenibilidad mediante una combinación de **programas de patrocinio, captación de fondos públicos e ingresos por servicios de aceleración a grandes corporaciones o por consultoría**.

Según los autores, otro de los principales retos a los que se enfrentan las aceleradoras latinoamericanas es acabar con las **ideas preconcebidas sobre el emprendimiento social**. Una de ellas es que los proyectos sociales no tienen por qué ser competitivos y que las necesidades sociales son más importantes que el modelo de negocio o las capacidades reales.

A lo que hay que añadir las **dificultades para medir y cuantificar las actuaciones en el ámbito social**. En su mayoría, las aceleradoras utilizan como métricas de resultados los parámetros habituales para medir el crecimiento empresarial (la supervivencia de las empresas apoyadas, la creación de empleo o la captación de inversión privada). Pero para consolidarse, advierten los autores, es preciso que elaboren indicadores propios del emprendimiento social y de la inversión de impacto, por ejemplo, concretando y cuantificando la población objetivo y los beneficios generados.

Los autores también han observado que el **acceso a la financiación externa** de las empresas sociales es muy limitado. Este segmento no cuenta con las figuras habituales del emprendimiento digital, como los inversores ángel o los fondos de capital emprendedor, necesarias para dinamizar los proyectos en sus primeras fases.

La articulación necesaria

El informe destaca el caso de **México como modelo a seguir**. Los servicios de aceleración y apoyo al emprendimiento social han alcanzado un alto grado de sofisticación y se adaptan a distintos tipos de emprendimiento. Así, hay financiadores específicos para empresas sociales, para negocios en la base de la pirámide, para servicios básicos o para *startups* tecnológicas. Un ejemplo sería **Sensecube México**, que impulsa proyectos emprendedores para solucionar los retos de la gestión del agua en la capital.

En cualquier caso, los autores insisten en que, en el entorno actual de crecimiento del emprendimiento social en Latinoamérica, las aceleradoras se beneficiarían de una mayor articulación del ecosistema.

Un buen punto de partida sería **mejorar la disposición a colaborar y la interacción entre todos los agentes**. Por ejemplo, la participación en foros y eventos internacionales como el FLII o el SOCAP les permite intercambiar información, acceder a mejores prácticas, analizar tendencias del sector o entablar nuevas relaciones que potencien su acción.

Sobre la investigación

Este estudio fue desarrollado entre los meses de agosto y noviembre de 2015 por el Centro de Iniciativa Emprendedora y La Red de Inversores Privados del IESE con el patrocinio del FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones), que forma parte del Grupo BID.

Los autores del estudio identificaron las principales aceleradoras y agentes en cada uno de los ecosistemas en los que operan dichas aceleradoras mediante una combinación de fuentes secundarias y primarias de información.

Para el mapeo de los agentes del ecosistema se recurrió principalmente a las páginas webs, documentación de las propias entidades analizadas y personas de referencia en cada ecosistema. El mapeo de cada ecosistema se basó en entrevistas realizadas a un número variable de agentes relevantes.

Para el análisis de los modelos operativos de las aceleradoras, se recurrió a entrevistas a sus responsables y la documentación disponible.

www.iese.edu/es/insight