



¿Está pensando en crear una empresa social? Aquí tiene cuatro cosas que debe saber

Para las organizaciones sin ánimo de lucro y los emprendedores sociales, encontrar una fuente de financiación estable siempre es un reto. Descubra cómo las empresas sociales pueden crear formas únicas de generar ingresos sin dejar de ser fieles a la misión de la organización.

1. ¿Qué es una organización de empresa social?

Una empresa social es una organización o iniciativa que refleja la misión social de un programa sin ánimo de lucro o gubernamental con el enfoque orientado al mercado de una empresa. Algunas de las empresas sociales más conocidas incluyen organizaciones tan diversas como [Grameen Bank](#), una organización sin ánimo de lucro que concede pequeños préstamos a mujeres para que puedan crear sus propias empresas, y [Aravind Eye Hospitals](#), un sistema hospitalario que utiliza los beneficios obtenidos de los pacientes que pagan por sus servicios para proporcionar servicios oftalmológicos gratuitos o muy subvencionados a las personas sin recursos.

2. ¿Cómo funcionan las empresas sociales?

Una empresa social no es una estructura jurídica como las organizaciones sin ánimo de lucro o con ánimo de lucro, sino que las empresas sociales son una ideología a la que pueden adherirse tanto las organizaciones sin ánimo de lucro como las con ánimo de lucro para alcanzar un objetivo común.

Ahora bien, quizá se pregunte cómo es posible que tanto las organizaciones sin ánimo de lucro como las con ánimo de lucro puedan considerarse empresas sociales. Empecemos por las diferencias legales entre ambas. En primer lugar, las organizaciones sin ánimo de lucro no tienen propietarios, sino un consejo de administración que guía la dirección y la orientación general de la organización. Además, las organizaciones sin ánimo de lucro están obligadas a reinvertir todos sus ingresos en la organización.

Por el contrario, las organizaciones con fines de lucro suelen ser propiedad de un individuo o de accionistas y no están obligadas a reinvertir los beneficios en las operaciones de la organización. Sin embargo, para ser considerada una empresa social, la misión social de la organización tiene prioridad sobre la generación y distribución de beneficios a los propietarios.

3. ¿Cuáles son los modelos de negocio más comunes de las organizaciones de empresas sociales?

Hay tres modelos de negocio principales que utilizan las organizaciones de empresas sociales en función de sus objetivos:

Las organizaciones de productos producen un producto tangible que cubre una necesidad del mercado local. Los productos pueden venderse directamente a los miembros de la comunidad o a otras empresas locales. Un ejemplo de este modelo es [d.light](#), que ofrece soluciones de energía solar para particulares y empresas.

Las organizaciones de servicios prestan servicios como educación, atención sanitaria o recursos financieros a sus comunidades. Al igual que en el modelo de negocio de productos, los servicios pueden venderse directamente a particulares o empresas de la comunidad. [Uplift Mutual](#) es un microproveedor de seguros médicos sin ánimo de lucro con sede en la India que se centra en ofrecer atención preventiva en lugar de reactiva.

Las organizaciones de mercado ponen en contacto a los productores de productos o servicios con los compradores de dichos productos o servicios. El acceso al mercado suele ser gratuito para el comprador, pero el productor suele tener que pagar una comisión por cada producto vendido a través del mercado. GlobalGiving puede considerarse un modelo de empresa social de mercado, ya que conectamos a organizaciones sin ánimo de lucro, donantes y empresas de casi todos los países del mundo. Ayudamos a las organizaciones sin ánimo de lucro locales a acceder a la financiación, las herramientas, la formación y el apoyo que necesitan para ser más eficaces. A cambio, GlobalGiving recauda un pequeño porcentaje de cada donación para mantener nuestras operaciones y programas.

4. ¿Cómo influyen las organizaciones de empresas sociales de forma positiva en sus comunidades?

Las empresas sociales exitosas mejoran la salud financiera de una comunidad al proporcionar a sus miembros fuentes de ingresos sostenibles. A medida que la empresa crece y su plantilla aumenta, la salud financiera general de la comunidad mejora.

Una empresa social que contrata personal local ofrece a sus empleados beneficios que van más allá de unos ingresos sostenibles. Muchas también ofrecen horarios estables, prestaciones sociales y préstamos sin intereses que los empleados pueden utilizar para poner en marcha sus propias empresas. La creación de nuevas empresas a nivel local permite a la comunidad impulsar el empleo y el poder económico, ya que disminuye su dependencia de las poderosas corporaciones internacionales y los intermediarios tradicionales que proporcionan servicios básicos como suministros, asistencia sanitaria y alimentación.