

# Ashoka Globalizer: Acelerando el Impacto en el Mundo

---

## Inclusión Económica en América Latina



**ASHOKA GLOBALIZER**  
ACCELERATING  
IMPACT  
WORLDWIDE

03	Introducción: Ashoka Globalizer
05	Una nota de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación
06	Una nota de la GIZ Cooperación Alemania
08	Perfiles de los Emprendedores Sociales:
08	André Albuquerque <b>Terra Nova</b>
09	Ana Luisa Arocena <b>TRIEX</b>
10	Ricardo Cobo Díaz <b>FEDAR</b>
11	Catalina Escobar <b>Fundación Juan Felipe Gómez Escobar</b>
12	Jorge Gronda <b>Centro Ginecologico Integral / Sistema SER</b>
13	Asher Hasan <b>Naya Jeevan / Nueva Vida</b>
14	Frank Hoffmann <b>discovering hands</b>
15	Roberto Kikawa <b>CIES</b>
16	Eduardo Mallman <b>Green Social Bioethanol</b>
17	Andrés Martínez <b>Fundación EHAS</b>
18	José Manuel Moller <b>Algramo</b>
19	Jacqueline Moreno Mendoza <b>Fundación Laudes Infantis</b>
20	Gonzalo Muñoz <b>TriCiclos</b>
21	Pablo Antonio Ordoñez <b>Asociación El Arca</b>
22	Beatriz Pellizzari <b>redACTIVOS</b>
23	Francesco Piazzesi <b>¡Échale! a tu casa</b>
24	Salomón Raydán <b>Fundefir</b>
25	Albina Ruiz <b>Grupo Ciudad Saludable</b>
26	Patrick Struebi <b>Fairtrade South American (Fairtrasa)</b>
27	Julián Ugarte Fuentes <b>Socialab</b>
28	Greg van Kirk <b>Community Enterprise Solutions</b>
29	Socios y Auspiciadores
30	Notas



## El nuevo paradigma

Nuestro mundo ha cambiado significativamente. Las nuevas tecnologías y el proceso de globalización han transformado las estructuras de poder tradicionales, de modo que se ofrecen oportunidades a millones de personas para poder participar en la sociedad de forma que no podían hacer hasta ahora. Y el cambio está en proceso de aceleración.

Un mundo que se encuentra en un escenario de constantes cambios es un panorama complicado de manejar. En el pasado hemos tenido jerarquías que mantenían nuestro mundo organizado en un sistema de arriba hacia abajo, en el cual se admiraba a un pequeño porcentaje de una élite dotada con conocimientos de liderazgo. Hoy en día vivimos en un mundo más descentralizado, horizontal y simple, donde no hay reglas. Disponer del conocimiento ya no es suficiente: todos debemos ser creativos, flexibles y empáticos ante la solución de problemas, y colaborar y crear entornos en constante cambio. No sabremos cuáles serán los problemas del mañana, pero sí sabemos que todos necesitaremos poseer las habilidades necesarias para manejar los nuevos retos.

Los Ashoka Fellows han aprendido y puesto en práctica estas habilidades, que les permiten convertir un reto en una oportunidad y abrir el camino hacia una solución en un mundo de rápida transformación.

## El reto de la expansión del impacto

En este nuevo mundo, uno de los retos a los que se enfrentan los emprendedores sociales es la necesidad de manejarse en un entorno donde las innovaciones sociales permanecen muy a menudo a nivel local. Las grandes ideas del mundo de los negocios se expanden a nivel global para servir a clientes en todo el mundo, pero frecuentemente, las fuerzas del mercado no son lo suficientemente eficientes en el ámbito social. Aunque muchas de las ideas y sus emprendedores, demuestran el potencial para la expansión global, el sector social todavía carece de procesos, recursos y mecanismos necesarios para expandir a nivel global estas ideas de forma satisfactoria.

Ashoka Globalizer está trabajando para cambiar esta situación. Fundado en 2010, el programa Globalizer se aprovecha del alcance global de Ashoka, de su proceso de selección y de su Red de Emprendedores Sociales y de negocios para conectar las innovaciones listas para “globalizarse”, con el soporte estratégico e intelectual que necesitan para expandirse de modo global con rapidez y eficiencia.

## El reto de la inclusión económica

Cuatro mil millones de personas – dos tercios de la población mundial – viven con menos de 3.000 dólares al año. Juntos gastan 5 billones al año. El mercado de bajos ingresos en la base de la pirámide está creciendo rápidamente. Sin embargo, debido a la “penalización de la pobreza”, las personas que viven en las zonas rurales y los barrios marginales por lo general todavía se enfrentan a precios prohibitivos para los bienes y servicios básicos. El potencial económico en el servicio para



estos segmentos del mercado es enorme y poco a poco se está reconociendo más ampliamente. La creación de un valor económico a nivel local y el aumento de los ingresos de los grupos desfavorecidos a través de la actividad productiva son pasos críticos para que los individuos y las comunidades puedan salir de la pobreza.

## Innovaciones que cambian el paradigma con potencial de expansión global

La inclusión económica es un tema fundamental en el Emprendimiento Social: Más de 500 Ashoka Fellows - 16% de la Red Mundial de Ashoka - trabajan en soluciones que involucran a las poblaciones de bajos ingresos en cadenas de valor económicas como consumidores, productores y microempresarios. Globalizer ha seleccionado a 20 de estos Ashoka Fellows con un fuerte potencial para catalizar el cambio de los sistemas globales. Sus soluciones incluyen la creación de estrategias alternativas de ingresos en las zonas rurales; el apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas (MIPYMES); y la construcción de sistemas para solucionar el problema tecnológico de la "última milla" al mismo tiempo que se crea empleo.

## Globalizer: un programa para acelerar el impacto en todo el mundo

La cumbre Globalizer 2014 sobre Inclusión Económica en América Latina, reúne a estos 20 emprendedores sociales líderes en Bogotá para ayudarles a superar los retos estratégicos, operacionales y personales para acelerar el impacto de sus ideas. Han pasado varios meses trabajando con los equipos de asesores de la comunidad Ashoka del sector de empresarios asociados, para crear estrategias de expansión robustas. En la Cumbre refinarán estas estrategias a través de conversaciones intensas, cara a cara, con un grupo selecto de emprendedores empresariales, sociales, ejecutivos y empresarios. Los Ashoka Fellows recibirán más conocimientos sobre las estrategias para un crecimiento rápido y eficiente. Este grupo de asesores de alto nivel proporcionarán asesoramiento y contactos muy potentes para el camino que queda por recorrer.

Una adición especial a esta cumbre Globalizer es el Día de las Soluciones del Ecosistema, que se centra en identificar y resolver las barreras sistémicas que impiden que las iniciativas de inclusión económica expandan su impacto para satisfacer su demanda al completo. Los Ashoka Fellows se reunirán con las mentes líderes que representan a distintos sectores e industrias para compartir sus retos, soluciones y sus nuevas ideas para hacer frente a las barreras sistémicas y llenar los vacíos existentes en el ecosistema.

Les invitamos a ser parte de este mundo en el que todos seremos agentes de cambio y a unirse para expandir el impacto de algunas de las innovaciones más importantes a lugares donde realmente se necesiten.



## Estimad@s amig@s,

Todos sabemos que vivimos en una era de múltiples desafíos sociales, ante los cuales los gobiernos y las agencias bi- y multilaterales han tratado de realizar intervenciones oportunas y eficaces. Las organizaciones de la sociedad civil y las de desarrollo son actores importantes para hacer frente a estos desafíos, sin embargo, ellos mismos se enfrentan a numerosos retos en la creación de soluciones integrales que permitan a largo plazo, un impacto sostenible. El aumento de las crisis humanitarias y ambientales combinadas con el fracaso de las instituciones convencionales para abordarlas ha llevado a un rápido crecimiento de la demanda de nuevos modelos que generen valor social y ambiental.

En este contexto, el emprendimiento social se ha convertido en un motor de cambio social significativo. Impulsado por una nueva generación de activistas sociales pragmáticos, innovadores y con visión de futuro, el emprendimiento social toma elementos de modelos como los negocios, la filantropía y los movimientos sociales para diseñar soluciones a los problemas de la sociedad y ofrecer nuevos modelos sostenibles y con impacto sistémico.

Aún en este auge, el emprendimiento social se encuentra todavía en la fase inicial de desarrollo y carece de la infraestructura y el ecosistema adecuados para alcanzar todo su potencial. A lo largo del ciclo de vida de un emprendedor social hay varios desafíos serios. No obstante, algunos ya se convierten en un éxito a gran escala, logrando servir a miles de familias, solucionando las problemáticas que trabajan y alcanzando una rentabilidad suficiente para crecer sin depender de donativos.

Ante esta problemática, Hystra, Ashoka y la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación, han unido fuerzas para lanzar en Latinoamérica una intervención integral que apoye a emprendedores sociales a lo largo de su desarrollo, ayudándolos a alcanzar escala e impacto.

Globalizer es una de estas intervenciones y estamos muy agradecidos de tenerlo aquí. Esperamos que cada vez haya un ecosistema más fuerte en la región para impulsar el emprendimiento social. Esperamos que el movimiento del emprendimiento social mismo sea una fuerza de cambio, y que usted sea parte del mismo.

Esperamos que este evento le ayude en su camino de innovación social y le invitamos a conocer las demás actividades que estamos realizando por el emprendimiento en Latinoamérica.



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**Swiss Agency for Development  
and Cooperation SDC**

## Estimados lectores, estimadas lectoras,

Es único el modelo de Ashoka para promover emprendimiento social, trabajando con agentes individuales de cambio e invitando a los actores clave para ayudarles a escalar sus iniciativas. Leyendo los perfiles y modelos de negocio de los empresarios y las empresarias que participan en el Globalizer de Inclusión Económica en América Latina nos motiva profundamente participar en el evento y llegar a conocerlos.

Este modelo basado en agentes individuales de cambio y la co-creación de las condiciones adecuadas encaja perfectamente con nuestro enfoque: La Cooperación Alemana al Desarrollo se basa en los principios de la economía social y ecológica de mercado, un modelo de éxito en Alemania. Para nosotros, un desarrollo sostenible implica equilibrar las condiciones de vida económicas, sociales y políticas de la gente, con el uso sostenible de los recursos del planeta. Liberar el potencial enorme del sector privado para el logro de estos objetivos de desarrollo es esencial. Son los modelos de negocios inclusivos en particular que son clave: Para generar nuevos esfuerzos del sector privado, innovaciones y soluciones sostenibles a los desafíos de desarrollo. Como vemos en las páginas siguientes, los modelos de negocios inclusivos crean soluciones gana-gana para intereses sociales y de negocio. Proporcionan acceso a productos o servicios, aumentan el poder adquisitivo de la población “base de la pirámide” y generan empleo e ingreso para esta población, integrándoles en la cadena de valor como distribuidores, proveedores o empleados.

Es por ello que la Cooperación Alemana al Desarrollo ha estado apoyando el desarrollo, “scaling-up” y la replicación de modelos de negocios inclusivos desde hace tiempo. GIZ en nombre del Ministerio de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania ofrece experiencia, conocimiento y puntos de acceso para actores interesados en negocios inclusivos. Permítannos darles algunos ejemplos de nuestro trabajo:

Desde 1999, la GIZ puso en marcha más de 1.500 “development partnerships” con empresas privadas a través del programa alemán DeveloPPP.de, con más de 250 de estos proyectos orientados explícitamente a negocios inclusivos. En Zanzíbar, por ejemplo, en cooperación con Mörk Water Solutions y Dow Chemicals, hemos creado plantas de desalinización de agua y un modelo de operador sostenible para el suministro asequible de agua potable. Como lo pone Mörk Water Solutions: “La cooperación con GIZ, su experiencia y sus redes regionales nos ayudaron a minimizar los riesgos y desarrollar nuevos potenciales de mercado.”

Para proporcionar al sector privado acceso al conocimiento en el campo del desarrollo sostenible, hemos creado tres “Responsible and Inclusive Business Hubs” en Indonesia, Sudáfrica y Egipto. Estos Hubs desarrollan formatos de formación y asesoría para las empresas, inician proyectos específicos y facilitan el trabajo en red de empresas y otros actores.

En Colombia, recién iniciamos con el programa “Promoción del Desarrollo Económico Sostenible GIZ-PRODES”. Apoyará a proyectos piloto que demuestran que sí es posible un desarrollo económico sostenible e incluyente en el área rural. El programa fortalecerá el sistema de desarrollo económico local y regional en las áreas rurales de sus regiones, apoya a la inclusión de la población rural pobre en este sistema – y a la vez motivará que se cumplan criterios de sostenibilidad ecológica.

Es por ello que fue un placer vincularnos al Globalizer de Inclusión Económica en América Latina. Esperemos poder co-crear con todos y todas ustedes nuevas propuestas de inclusión económica y extendemos nuestro sincero agradecimiento a todas las personas que contribuyen su tiempo y experiencia, nos acompañen en el foro y los días de consultoría.



Peter Luhmann  
Director Residente de la  
GIZ en Colombia

Sabine Kittel  
Coordinadora GIZ-PRODES

# Perfiles de los Emprendedores Sociales

### “Cómo podemos crear un proceso de mediación innovadora que resuelva pacíficamente los conflictos de tierras urbanas en Brasil y en el resto del mundo?”



Hemos creado un proceso de mediación innovadora que resuelve pacíficamente los conflictos de tierras urbanas en las principales ciudades brasileñas, al mismo tiempo que promueve el desarrollo local y fortalece las comunidades de baja renta. Las acciones de nuestra organización Terra Nova producen resoluciones rápidas a conflictos de larga duración y satisfacen a todas las partes involucradas: (i) a los ocupantes ilegales, que finalmente pueden adquirir títulos de tierra; (ii) a los dueños de la tierra, que reciben una compensación financiera por sus propiedades; y (iii) al Poder Judicial, a quien se le ofrece una alternativa a los procesos judiciales actuales que suelen ser costosos e ineficaces.

Ocho años después de su creación, Terra Nova está presente en tres estados de Brasil, y llega a 21 comunidades, beneficiando a más de 40.000 personas. A lo largo de su existencia, la organización se ha ganado el reconocimiento nacional e internacional a través de diversos premios al impacto social de su actividad. Hemos establecido alianzas y recibimos el apoyo de organismos multilaterales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo - BID. Hemos mejorado nuestro sistema de gestión y de gobernanza corporativa, logrando atraer a un fondo de inversión de impacto para organizar y escalar el modelo en Brasil.

Los gobiernos son incapaces de solucionar los conflictos de tierras, y cuando lo hacen es a través de costosos y prolongados procesos de expropiación de tierras para distribuir, que carecen de legitimidad para los residentes de las comunidades de asentamientos informales. Cuando la demanda de la regularización de tierras es muy alta, los gobiernos no pueden ni atenderla, ni impedir los conflictos entre propietarios y ocupantes ilegales, que muchas veces acaban provocando desplazamientos forzados y enfrentamientos violentos. Además los pobres pierden todo lo han construido durante los años de ocupación.

Necesitamos expandir globalmente nuestra actividad, con pequeñas adaptaciones a los marcos regulatorios de los países en desarrollo, para garantizar que la propiedad cumpla su función social. Esto permitirá el acceso a los títulos de la tierra en que la vive a la población menos favorecida, de una manera proactiva y por sus propios medios. Asimismo, representará un logro del individuo y no sólo una concesión del Gobierno. Para que esta expansión se transforme en realidad, es necesario que los ciudadanos tengan acceso a líneas de crédito con bajos intereses y plazos alargados, así como un sistema que permita replicar la metodología que garantice la sustentabilidad y la finalidad social de los proyectos. Creemos que el modelo de intervención de Terra Nova es un gran mecanismo de intervención urbana que permite transformar y mejorar la calidad de vida de millones de personas en todo el mundo.



## “Cómo podemos hacer frente a la gestión de residuos tóxicos en Uruguay y en el mundo?”



A través de nuestra empresa social TRIEX estamos desarrollando un enfoque integral para hacer frente a la gestión de residuos tóxicos en Uruguay. A ese fin creamos nuevas tecnologías para reciclar y disponer de los materiales peligrosos en forma responsable, al tiempo que fomentamos la transparencia, la difusión de la conciencia ambiental y de salud pública. También creamos empleos decentes para los trabajadores de gestión de residuos. Actualmente, Ana Luisa está desarrollando el proyecto NEOSIT, una red de estaciones para el desensamblado de residuos electrónicos que ofrezca trazabilidad, garantías ambientales y ocupacionales, alta eficiencia en la recuperación de materiales, venta de servicios ambientales a precios razonables y una distribución justa del rédito obtenido.

El proyecto NEOSIT fue ideado durante el proceso de Ana Luisa en Ashoka-CIDG en 2011. Un primer desarrollo del mismo ha sido puesto en práctica en Triex y obtuvo en el 2013 un reconocimiento como idea innovadora dentro del grupo de empresas aliadas a Triex. Actualmente está solicitando financiación para su desarrollo a la Agencia Nacional de Investigación e Innovación de Uruguay y, a partir de nuestra participación en Globalizer, ha confirmado su aplicabilidad

y el interés que despierta en otros países latino-americanos como Colombia y Argentina, donde se están estableciendo lazos consocios estratégicos.

En el 2012 América Latina produjo 4.2 millones de toneladas de residuos electrónicos cuya producción crece a un ritmo del 17.5% anual. De esos se estima que menos de un 20% tuvo un tratamiento que permitiera una adecuada recuperación de materiales y minimizara su impacto ambiental. Neosit pretende establecer una red que procese el 5% de RAEE de América Latina en 5 años a través de 400 estaciones que procesen más de 200.000 toneladas anuales con una distribución justa del rédito obtenido.

En el inicio de su desarrollo NEOSIT ha identificado algunos sectores especialmente interesados, entre los que encontrar sus primeros clientes (empresas del sector residuos, asociaciones de recicladores, gobiernos locales, zonas francas, parques industriales, campus universitarios). Para la etapa de crecimiento se establecerán relaciones con socios estratégicos como corporaciones del sector electrónico y empresas del sector gestión de residuos que no tienen aún servicios de RAEE. Finalmente en la etapa de consolidación se pretende instaurar facilidades para la adquisición de unidades mediante fondos de financiamiento o la posibilidad de pagar con los materiales obtenidos.



# Ricardo Cobo Díaz

## Fundación para la Estimulación en el Desarrollo y las Artes 'FEDAR'

### “Cómo podemos defender y promover los derechos fundamentales de las personas en situación de discapacidad en Colombia?”



Las artes y la tierra se convierten en las herramientas y los caminos que permiten desarrollar las habilidades, destrezas y potencialidades que poseen las personas en situación de discapacidad, enfocando su energía y su búsqueda en la conquista de los derechos fundamentales, permitiéndoles asumir con dignidad su vida. Entendiendo que la conquista de la autonomía, la felicidad y la libertad, es un proceso que se inicia en la más temprana edad y se cristaliza cuando él o ella se suman al proyecto de la familia y la sociedad, desde su aporte personal. Café Fedar es una empresa económicamente sostenible y socialmente rentable que es posible gracias a la mano de obra calificada de personas con discapacidad cognitiva, que han entendido que a través de este camino construyen nuevos imaginarios.

FEDAR tiene 29 años de vida, durante este tiempo hemos caminado América Latina, conversando con las personas en situación de discapacidad y sus familias, sembrando semillas que promuevan la autonomía, la libertad y la felicidad, para construir dignidad. Hemos caminado nuestra república Colombiana, formando líderes y lideresas, que defiendan y promuevan nuevos imaginarios. Hacemos presencia en los Ministerios de Salud, de la Cultura, del Interior, de Educación, en los Gobiernos Departamentales y Municipales, construyendo políticas públicas de discapacidad, fortaleciendo la sociedad civil y acompañando sus gobiernos. Hemos caminado al lado de los pueblos indígenas y comunidades afro, haciendo visible a la población en situación de discapacidad desde su cosmovisión. Hemos tejido redes que abrazan la República. Hemos hecho alianzas con organizaciones nacionales e internacionales que han permitido que nuestros productos lleguen a sus territorios, compitiendo con calidad, hoy exportamos Café Fedar al Japón, Inglaterra y suiza, demostrando que sí es posible alcanzar los sueños de un país para todos y todas.

Se calcula que el 12% de la población de América latina presenta algún tipo de discapacidad, pero esta cifra se torna dramática cuando la confrontamos con el goce efectivo de sus derechos. Los altos índices de analfabetismo, de desempleo, de carencia de servicios de habilitación / rehabilitación funcional, sumado a ciudades construidas con barreras arquitectónicas que vulneran sus derechos y a un marcado asistencialismo como política de gobierno, hacen que el tema deba asumirse desde otras miradas, miradas que nos confrontan como sujetos de derechos y participantes activos de la construcción de su presente y su futuro. Así, de los escritorios de salud y educación, el tema se multiplica para instalarse como parte fundamental de los planes gobierno.

Llegar a las personas en situación de discapacidad, a sus familias, a las organizaciones de y para las personas en situación de discapacidad, a los líderes y lideresas de la sociedad civil y de Gobierno, a la ciudadanía en general, apostándole a compartir herramientas, caminos andados, historias vividas, permitiendo que cada comunidad, cada organización, cada gobierno, cada persona asuma el reto de construir sus propios caminos, caminos que los lleven al goce efectivo de sus derechos, que los lleve a cristalizar sus sueños, sueños que hablan de dignidad, ligados a proyectos de vida que transforman imaginarios y construyen nuevas sociedades, sociedades respetuosas de la diferencia, sociedades incluyentes. Este pensamiento solo se hace realidad llevando a cabo estrategias innovadoras, diseñadas para cada grupo poblacional, estrategias que nos convocan a nuevos lenguajes, a nuevas formas de entender los procesos de formación y los contenidos que se abordan en esos diálogos que nos permiten descubrir nuevos conocimientos. Nos proponemos diseñar caminos de largo aliento, entendiendo que desmontar paradigmas que han impedido ver más allá de la limitación, es una tarea ardua, compleja, que requiere de toda nuestra fuerza.



### “Cómo podemos mejorar la salud y la calidad de vida de la población infantil y adolescente en situación de pobreza en América Latina?”



Enfocado en la ciudad de Cartagena, la Fundación Juan Felipe Gómez Escobar tiene dos objetivos estratégicos: la reducción de la mortalidad infantil evitable y el empoderamiento de madres adolescentes, con el fin de romper ciclos de pobreza. Empoderamiento que se realiza a partir de un enfoque integral que busca brindar a las madres las herramientas necesarias para construir un proyecto de vida, a través de atención en salud, apoyo psicosocial y formación para el trabajo.

Gracias a la atención integral en salud se han salvado 3.332 niños menores de un año, disminuyendo la tasa de mortalidad infantil en Cartagena en un 80%. Con el programa de madres adolescentes se han beneficiado más de 2,600 madres, capacitando en carreras técnicas o universitarias a 682 jóvenes de las cuales 76% se encuentran estudiando y/o trabajando. Con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo es está fortaleciendo el programa de madres adolescentes con el objetivo de replicar el modelo en otras zonas de Colombia y Latinoamérica. Además de haber formado alianzas con el sector público y privado, Catalina Escobar ha recibido varias menciones incluyendo: la orden de mérito por parte del Presidente Juan Manuel Santos en el 2011, ser finalista en los premios CNN Heroes en el 2012 y ser catalogada entre los diez mejores líderes de Colombia por la revista Semana en el 2013.

La tasa de embarazos adolescentes en Latinoamérica es de 80 por 1000, cerca de un 50 por ciento más alta que el promedio mundial.<sup>1</sup> Esta realidad hace necesario en Latinoamérica un modelo de intervención que empodere a madres adolescentes a tener un plan de vida y romper el ciclo de pobreza. Es por esto que estamos trabajando en replicar

el modelo de intervención en otras zonas de Colombia y países de Latinoamérica, empezando en Panamá.

La visión de la Fundación es ser un agente de cambio replicando el modelo de intervención en diferentes regiones del mundo, dándole prioridad a Latinoamérica dado que el embarazo adolescente es un factor crítico que está perpetuando la pobreza en la región. La réplica del modelo dará visibilidad a la gran problemática que representa el embarazo adolescente a nivel mundial mostrando la importancia de invertir en nuestras mujeres y niñas para lograr el desarrollo sostenible de las naciones.

La Fundación está desarrollando un plan para replicar el modelo de intervención mediante un modelo de franquicia social, planteando las siguientes estrategias:

- Desarrollar una sólida estructura corporativa que tenga la responsabilidad de replicar el modelo Juanfe, generando recursos para la operación de la Fundación mediante la franquicia del modelo.
- Fortalecer internamente el modelo de intervención, mediante una evaluación de procesos, desarrollo de sistema de información y diseño de una evaluación de impacto.
- Identificar socios estratégicos que tengan el potencial de replicar el modelo y manejar la nueva entidad como una empresa social sostenible.
- Realizar una transferencia metodológica y de conocimiento del modelo de intervención.
- Asegurar el manejo de las franquicias como empresas sociales, enfatizando la importancia de la planeación estratégica, la evaluación y monitoreo.
- Implementar un proceso de aprendizaje continuo, asegurando que las organizaciones que están implementando el modelo aprendan de las experiencias de la red.



# Jorge Gronda

## Centro Ginecologico Integral (CEGIN) / Sistema SER

**“Como podemos conceder acceso a servicios de salud de calidad a las personas de menores recursos?”**

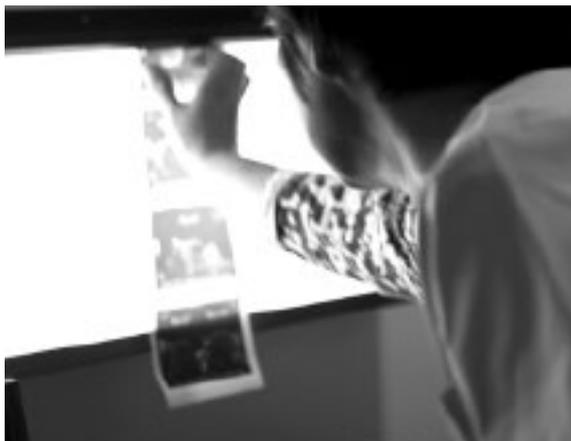


Lanzamos CEGIN en el 1988 para proporcionar atención médica de calidad a las poblaciones que no tenían acceso a ella, empezando por los servicios ginecológicos para reducir la tasa de cáncer de cuello uterino en la provincia de Jujuy, Argentina. Desde entonces, hemos ampliado su alcance para crear un sistema de salud alternativo que ofrece excelentes servicios a bajo costo para los clientes en la “base de la pirámide”. Hoy en día el Sistema SER es un sistema de salud independiente con 100.000 afiliados, que operan con fines de lucro en colaboración con una fundación sin fines de lucro, la Fundación SER.

Actualmente el sistema SER brinda salud de excelencia a 100.000 mujeres y sus familias pertenecientes a la “base de la pirámide” en el norte de Argentina y en el sur de Bolivia. Colaboramos con distintas organizaciones públicas y privadas y logramos que bajen los índices de mortalidad por cáncer de cuello uterino y que el acceso a los anticonceptivos se universalice. Además, demostramos que nuestro modelo es eficiente ya que por ejemplo en Argentina, nuestro costo de salud per cápita es de 70 dólares anuales, en comparación con 300 dólares en el sistema público y de 1.500 dólares en el sistema privado. Después de 20 años, el Sistema SER logró el superávit financiero y económico. En 2008, recibimos el Premio Mundial Empresarial y de Desarrollo junto a nueve compañías elegidas en todo el mundo por colaborar con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Hoy el Sistema SER se está replicando con éxito en Colombia bajo el nombre de Sistema BIVE.

La atención sanitaria en Argentina y otros países de Latinoamérica no satisface adecuadamente las necesidades de las personas de menores recursos, especialmente en zonas rurales. El sistema de salud pública está saturado, no es ampliamente accesible, y ofrece servicios limitados, mediocres e ineficaces. Ante esta realidad, el Sistema SER se posiciona como una opción probada durante 20 años en una de las regiones más pobres de la Argentina como un modelo disruptivo que serviría para darle acceso a miles de personas en Latinoamérica y otras regiones del mundo.

La estrategia para globalizar el Sistema SER se basará en una plataforma digital, similar a lo que puede ser Mercado Libre (una plataforma de comercio electrónico con operaciones en 12 países de América Latina), pero exclusiva para la salud. Todo este proceso de implementación se está llevando a cabo mediante alianzas con empresas tecnológicas, la industria farmacéutica, y distintas universidades. Con esta estrategia queremos lograr un cambio en la lógica económica del sistema, cambiando el paradigma económico aplicado a la inclusión de miles de personas a un sistema más justo y de mucha calidad. Nuestro objetivo final es que todas las niñas, mujeres y hombres del mundo a quienes se les ha negado el acceso a la salud hasta hoy día, puedan disfrutar de este derecho humano fundamental. Para lograr un impacto más rápido a nivel de Latinoamérica, el sistema SER se fusionó con Njambre con quien estamos organizando el Banco para la Salud, una institución que brindará todo el soporte financiero y económico auto sustentable al nuevo Sistema de Salud.





**“¿Cómo podemos colaborar lo más eficazmente posible con el sector empresarial privado para crear valor compartido para clientes, beneficiarios finales, empresas comerciales, empresas sociales y la sociedad?”**

Naya Jeevan (“Nueva Vida” en América Latina) protege y capacita a los trabajadores de bajos ingresos en el mundo emergente, proporcionándoles acceso a una atención sanitaria de calidad y asequible, incorporada en un ecosistema de inclusión social y financiera. Nueva Vida colabora con grandes empresas multinacionales para ofrecer un plan de seguro de salud, conectado con la cadena de valor empresarial, a personas de bajos ingresos como proveedores, distribuidores, minoristas de PyMEs y trabajadoras domésticas. Las empresas co-financian el plan de salud como parte de incentivos basados en el mercado o programas de lealtad.

Durante los últimos 5 años, Naya Jeevan ha generado más de \$ 1,6 millones en ingresos y ha expandido su impacto en el sur de Asia (Pakistán), proporcionando acceso a su plan de atención primaria a más de 260.000 miembros y dando de alta a más de 60.000 miembros a través de 100+ empresas y organizaciones a su plan de seguro médico integral. Los socios corporativos incluyen empresas multinacionales como Unilever, Sanofi, Coca-Cola, Nestlé, Philips y Pfizer.

Ahora Naya Jeevan está replicando su modelo bajo la marca Nueva Vida en América Latina con el apoyo financiero de la Fundación abc \* y en colaboración con Cemex, Bimbo y Femsa, primero en México y después en Colombia.

Más de 200 millones de trabajadores formales e informales (por ejemplo, las “trabajadoras domésticas”) en México y muchos otros países emergentes de América Latina permanecen sin seguro y sin poder acceder a una asistencia sanitaria de calidad, a pesar de la existencia de programas de seguridad social por parte de los gobiernos tales como Seguro Populares. Mediante la creación de programas basados en el mercado de minorista/ cliente/ incentivos para el proveedor/ programas de lealtad, Nueva Vida es capaz de aprovechar las cadenas de valor de las empresas multinacionales (MNC) y replicar un modelo (humano) de protección de activos y de inclusión financiera.

Nueva Vida ampliará su capacidad de comercializar y distribuir su producto a los clientes de zonas rurales mediante la colaboración con una empresa de telecomunicaciones y/o de medios (por ejemplo, Televisa en México). Además, integrará la banca por móvil y el acceso a los servicios financieros en sus productos de seguros en colaboración con un socio de la banca comercial (por ejemplo, Banorte o Banamex).

Nueva Vida ampliará sus alianzas estratégicas con las empresas multinacionales que tienen un gran impacto en todo el continente americano (por ejemplo, Femsa) y aprovechará sus cadenas de valor, apuntando a proveedores, distribuidores, minoristas y micro-minoristas. También aprovechará las cadenas de valor empresarial para llegar al sector informal (por ejemplo, las trabajadoras del hogar que trabajan para los gerentes corporativos y ejecutivos también serán inscritas por el mismo canal de MNC centralizado con contribuciones de seguro realizadas a través de deducciones de nómina).





**¿Cómo cambiamos el modo de pensar mundial respecto a las personas con discapacidades, pasando de la compasión al respeto, transformando la percepción de discapacidades en capacidades, mientras mejoramos la asistencia sanitaria?**

Frank Hoffmann fundó discovering hands® con el objetivo de cambiar una perspectiva: que la “deficiencia” percibida de las personas con discapacidad visual sea reconocida como un don único, que pueda ser utilizado para mejorar la salud, cambiando la percepción de “deficiencia” del público en general, pasando de la compasión al respeto. Como punto de partida, las capacidades únicas de mujeres ciegas o discapacitadas visualmente son aprovechadas al máximo por discovering hands®, formándolas como Examinadoras Médicas Táctiles (EMT) para mejorar la detección precoz del cáncer de mama. En consecuencia, se crean oportunidades laborales importantes y sostenibles para mujeres ciegas, mientras se mejora la asistencia sanitaria y se realza las capacidades de personas con “deficiencias” percibidas.

Sin embargo, las aspiraciones de Frank incluyen cualquier asunto relacionado con la salud, en la que las personas con discapacidad visual puedan aplicar sus capacidades únicas (p.ej. la exploración de nódulos linfáticos, glándulas tiroideas, próstata, globo ocular, etc.). En Alemania, 23 EMT han sido entrenadas según el método de calidad asegurada discovering hands® hasta la fecha. 17 EMT están trabajando en estos momentos en consultorios ginecológicos u hospitales. La exploración mamaria realizado por una EMT dura unos 30 a 40 minutos, mientras que la palpación efectuada por un ginecólogo dura en promedio solamente de uno a tres minutos. Un ensayo clínico en la Universidad de Erlangen, bajo la supervisión de los profesores Beckmann y Lux, se halla

en curso y respaldará la superioridad del método científicamente. Esperamos la publicación de los resultados durante el año 2015. El modelo discovering hands® ha demostrado su éxito en más de 10.000 exploraciones hasta la fecha. El modelo está documentado en un currículum que puede replicarse y es escalable fácilmente. Mientras existe un gran interés por parte de más de veinte países, el modelo será introducido internacionalmente por primera vez en Austria mediante un sistema de franquicia social, en el año 2014.

Mundialmente, hay unos 37 millones de personas ciegas y unos 124 millones con discapacidad visual. El modelo existente puede expandirse y ser escalado fácilmente en todo el mundo. Los socios posibles pueden ser: proveedores o seguros de asistencia sanitaria, fondos para la salud públicos o privados y asociaciones de médicos, de personas con discapacidades o de consumidores, o bien entes de naturaleza política.

En el futuro, los franquiciados, nacionales o internacionales, del sistema discovering hands® implementarán los componentes claves para el despliegue de EMT, siguiendo los requisitos de los sistemas de sanidad locales. Como una subunidad de la compañía sin ánimo de lucro “discovering hands® gUG”, la “Academia de EMT” definirá componentes de formación específicos para cada país. También será responsable de la supervisión científica de la metodología discovering hands®. La filial comercial “discovering hands Service GmbH” será el franquiciador. Finalmente, la asociación sin ánimo de lucro “discovering hands® MTE-Forum” funcionará como grupo de soporte, acompañando individualmente a las EMT durante su formación y su trabajo diario. Esta asociación servirá como modelo para organizaciones de soporte a nivel internacional.



# Roberto Kikawa

## Centro de Integracao de Educacao e Saude CIES

### “Cómo podemos ofrecer asistencia médica y educación sanitaria a las comunidades rurales de bajos ingresos en Brasil y en el mundo?”



Hemos desarrollado un sistema asequible y sustentable que ofrece asistencia médica y educación sanitaria a las comunidades rurales o periféricas de bajos ingresos en Brasil, con equipos de médicos profesionales. A través de centros médicos móviles avanzados, con alta tecnología y servicio de calidad, estamos demostrando que, al traer la atención médica necesaria con el equipo necesario y una educación sanitaria integral, se puede empoderar a las personas a involucrarse activamente en la mejora del cuidado de la salud de su comunidad.

En cada comunidad en la que opera, el CIES crea un impacto profundo, a la vez que proporciona cobertura a un gran número de individuos. El público, ya sea participando como pacientes o como empleados en las unidades móviles, comienza a sentirse como contribuyentes directos y participantes en su sistema de salud, ya que restablecen las relaciones con los médicos o trabajan en las clínicas. En los últimos años CIES ha mejorado entre un 70 y un 100 por ciento de las necesidades insatisfechas de salud en las comunidades donde opera, disminuyendo las colas de espera por exámenes hasta cero. Su impacto ha crecido de 4,000 clientes atendidos en 2009 a 50.000 en 2013, en 28 ciudades de 5 regiones de Brasil. Hoy, con unos ingresos de USD 8,5 millones, CIES trabaja en colaboración directa con el poder público, grandes empresas y, por supuesto, la sociedad civil, siendo miembro y fellow de las redes del Foro Económico Mundial/Schwab Foundation, Ashoka, ErnstYoungTerco y Folha de S.Paulo.

Aunque en los últimos años el sistema sanitario público en Brasil ha hecho progresos en la mejora de los servicios, el programa sigue sin ofrecer

atención sanitaria a las zonas rurales y periféricas de grandes centros urbanos, a pesar de que estas poblaciones dependen en gran medida del sistema nacional. Los gobiernos municipales, que son los principales proveedores de servicios y administradores de salud para el sistema nacional, no tienen ni los fondos ni el acceso a equipos de alta calidad. La atención que existe es a menudo pobre y rudimentaria, y una tensión excesiva en la baja capacidad significa que los pacientes tienen que esperar meses a años para una cita, examen o cirugías a veces de urgencia.

En 2014, después de haber consolidado su modelo tras seis años de actuación, y habiendo obtenido altos índices de satisfacción en el 92% de sus usuarios, CIES ha invertido en el desarrollo de manuales y procesos, junto con todo el equipo de profesionales, con el fin de no perder nada del “ADN” de la línea de atención (salud completa), que se expresa por su valor singular (acceso, la calidad y la atención integral), antes de replicar. Se eligió en este período desarrollar y fortalecer el proceso de expansión de sus sucursales en algunas ciudades y comunidades estratégicas como Santo Amaro (distrito de la zona sur de São Paulo), Navegantes (en el sur de Brasil) y Catalão (Medio Oeste), mientras que se hacía un análisis crítico del modelo de “replicación social”. La estrategia de un modelo de franquicia social es hoy objeto de amplios debates con el Board, que tiene un posicionamiento favorable a ese modelo debido al binomio expansión rápida (necesidad inminente de la población) y seguridad de la calidad de la atención. Para ello, se ha desarrollado el programa de la tarjeta social de salud preventiva de CIES con el fin de facilitar la reproducción del proyecto a través de la transferencia de tecnología social para entidades privadas o públicas calificadas, asegurando la viabilidad y sostenibilidad económica para el replicador social y garantizando un mecanismo de control de calidad para CIES, que se mantiene en continuo desarrollo en el mantenimiento de la excelencia en la atención médica móvil.



### “Como desarrollamos fuentes limpias de energía alternativa que incluyan a los pequeños productores en el mercado emergente de biocombustibles?”



A través de Green Social Bioethanol (GSB), estamos creando la capacidad de producir bioetanol social a través de micro-bio refinerías administradas por grupos de pequeños agricultores. De este modo, estamos incrementando la independencia energética de la agricultura familiar, luchando contra la tendencia hacia el monocultivo asociado a la mayoría de los esfuerzos para producir biocombustibles y generando nuevas fuentes de ingresos para los pequeños agricultores y cooperativas

Green ha instalado su primera Micro Destilería en Guyana con apoyo del BID, para iniciar la producción de etanol anhidro para la mezcla con la nafta. Es el primer paso para aumentar el margen de autonomía energética de ese país. En Nigeria Green instalará su primera Micro Destilería en Ogbomoshó, con una asociación entre la ONG Project Gaia y la Agencia Nacional de Biotecnología (NABDA), donde el etanol de yuca beneficiará a pequeños agricultores de la región y a 1000 familias diariamente, que pasarán a cocinar con un combustible limpio! Green fue seleccionada por tres años consecutivos como finalista del ABC Continuity Forum en Miami, y ha sido invitado a diversas conferencias como la COP15 en Copenhague y la 2nd Bioenergy Week en Maputo. Nuestros proyectos han sido financiados por recursos de organizaciones internacionales, gobiernos y entidades privadas.

Aunque Brasil es elogiado internacionalmente por sus avances en la producción de biocombustibles, la mayor parte de estos esfuerzos implica una serie de efectos secundarios negativos, entre otros, la exclusión de pequeños agricultores de la producción y el monocultivo asociado con el proceso. Esta situación se repite en muchos países de América Latina, Asia y África subsahariana. Además 1300 millones de personas a nivel global no tienen acceso a la electricidad y casi 3 mil millones todavía cocinan con combustibles de interior contaminantes.

Green cree en el concepto innovador del Bioetanol Social como respuesta para la injusticia energética, las amenazas a la seguridad de alimentación y como forma de empoderamiento de las comunidades rurales. El gobierno de la Provincia de Kogi, en Nigeria, también cree en nuestra idea. Hemos firmado un contacto para la instalación de 21 Micro Destilerías de Etanol, que producirán 2000 litros por día, beneficiando alrededor de 21,5000 personas y fortaleciendo a los agricultores locales que tendrán un mercado fijo para su materia prima. A su vez, 3 nuevos mercados en África Subsahariana han sido seleccionados para la diversificación de nuestro impacto, siempre con la presencia de la ONG norteamericana Project Gaia para hacer la distribución de los Clean Cookstoves. Proyectos en Uruguay también serán avanzados con participación de importantes sectores gubernamentales. A partir del momento en el que se pueda ver que la generación de biocombustibles en pequeña escala trae una serie de beneficios para las comunidades involucradas, el Bioetanol Social triunfará.





### “Cómo reducimos la mortalidad materno-neonatal en zonas rurales aisladas de países en desarrollo?”

La Fundación EHAS trabaja para mejorar la atención de salud en zonas rurales de países en desarrollo, utilizando para ello las TIC (tecnologías de la información y comunicaciones). Hemos desarrollado e implementado cientos de sistemas de telecomunicación de bajo costo en centros y puestos de salud, permitiendo al personal de atención coordinar mejor sus actividades, consultar dudas y realizar diagnósticos a distancia. Últimamente hemos trabajado en el desarrollo de un modelo de atención prenatal que permite detectar a tiempo las principales emergencias obstétricas, gracias a un kit portátil para realizar ecografías y análisis de sangre y orina, sin necesidad de tener suministro eléctrico o cadena de frío.

La viabilidad técnica y clínica del proyecto de ecografía portátil ha sido llevada a cabo en Guatemala (fase I), atendiendo a 1.000 gestantes del departamento de Alta Verapaz (zona con un 45% de pobreza extrema, 89% de población indígena y una razón de mortalidad materna de 274) habiendo conseguido reducir a cero la mortalidad materna y a un 35% la mortalidad neonatal. Ya se ha iniciado la fase II del proyecto, ampliando el número de gestantes atendidas en Guatemala a 10.000. La sostenibilidad del proyecto se está verificando en Perú (fase III) donde se ha creado la compañía “Enlace Salud” que oferta los servicios de “renting de las mochilas”, formación y control de calidad a las Direcciones Regionales de Salud por un coste aproximado de US\$30 por gestante. La fase IV de escalado o expansión a otros países se va a realizar a través de un modelo de franquicia, que permita a emprendedores locales ofertar de manera sostenible el servicio a las instituciones responsables de la atención rural.

Cada año mueren en el Mundo ½ millón de mujeres y 5 millones de niños por complicaciones obstétricas y 10 millones de mujeres (el 90% de ellas en zona

rural) acaben sufriendo una discapacidad o secuelas graves permanentes tras el parto. Sólo en Guatemala hay más de 250 mil gestantes anuales en zona rural a las que no se le realizan ecografías. Uniendo Perú, Colombia y Brasil ese mercado sobrepasa el millón de gestantes cada año, y los dos millones si tenemos en cuenta toda América Latina. Hay más de 70 millones de gestantes anuales en países en desarrollo a las que no se les realiza una sólo ecografía en todo su embarazo.

La iniciativa “Enlace Salud” ha iniciado ya la verificación del modelo técnico y clínico en Guatemala, así como del modelo de negocio en Perú, pero debe de descentralizar la actividad si quiere alcanzar un crecimiento disruptivo en los próximos 5 años. Para ello plantea la creación de un sistema de franquicias que impulse el emprendimiento local. La central, sin ánimo de lucro, aportará el equipamiento y el software a los socios, así como los materiales de formación y un proceso interno de acreditación, asegurando con ello la homogeneidad y calidad del servicio. También servirá de nexo entre los emprendedores locales y los inversores sociales dispuestos a aportar financiación inicial (tal y como se ha realizado ya en Perú). Los franquiciados se encargarán de obtener los contratos de provisión de servicios en cada país, proveyendo de la tecnología más moderna y adaptada (ecografía, análisis y software de gestión), formando al personal de atención con una metodología específica y controlando remotamente la calidad de la atención rural. Las instituciones responsables de la atención se benefician al no tener que invertir (capex) y mantener (opex) el equipamiento; al lograr un modelo de pago per cápita (por gestante atendida) fácilmente recuperable con fondos de seguros de salud; al tener un sistema informático de control que les permite verificar en todo momento las actividades realizadas y el impacto conseguido; y al ver reducido el coste por atención obstétrica de emergencia, que en zona rural es altísimo.





**“Cómo podemos reducir el costo de vida de las familias latinoamericanas más vulnerables de una manera sustentable y al mismo tiempo empoderar a los proveedores locales y comunidades?”**

Algramo busca proporcionar acceso a productos de necesidad básica a familias que viven en barrios más vulnerables de Chile y América Latina. El modelo de negocio contempla la venta al detalle, por medio de máquinas dispensadoras, de modo de reducir los precios de compra, respondiendo al problema de falta de liquidez en las familias, que no permite comprar formatos de mayor volumen. Los productos se venden en envases retornables, reduciendo el impacto ambiental. De esta forma, estamos creando los canales para revivir no sólo las tiendas locales, sino también el tejido social de estas comunidades que se encuentran frecuentemente en disolución.

En nuestro primer año de operación (2013), instalamos 20 máquinas dispensadoras en La Pincoya, un sector vulnerable de Santiago. En mayo de 2014, el número ya había aumentado a 65, abordando también otras comunidades cercanas de la ciudad para las cuales ya logramos reducir los precios de productos de necesidad básica en un 30%. Para el año 2014, esperamos llegar a 200 nuevas tiendas de comestibles y expandir a nuevos barrios, entre ellos los de renta media que ayudarán a promover Algramo. Al mismo tiempo, estamos trabajando para ofrecer más productos y ampliar los beneficios para los vendedores, todo con el objetivo de ampliar la red y difundir el concepto de compra inteligente. Finalmente, planeamos la expansión a Colombia en

el 2015 donde se espera que nuestras máquinas van a tener un impacto fuerte en la salud ya que actualmente se venden los productos a granel y sin ningún tipo de protección higiénica además de ofrecer una alternativa más económica.

Actualmente, el 63% de la población mundial vive con menos de US\$4,00 diarios. En América Latina, esta situación corresponde al 73% de la población. El sistema económico no ayuda a facilitar el escenario. Hoy en día en los barrios existe un “castigo a la pobreza”, el cual se traduce en un 40% de sobrepeso en bienes de consumo en relación a barrios de mejor situación socioeconómica. Esto se debe a la falta de liquidez de las personas de menos recursos, lo que les impide comprar formatos de mayor volumen, causando consumo más frecuente, en envases más pequeños y considerablemente más caros.

Algramo, se ha contactado con organizaciones filantrópicas interesadas en llevar el proyecto a Colombia, por lo que se está evaluando la posibilidad de comenzar un piloto en ese país, en el primer semestre del año 2015. Hemos pensado en dos estrategias para lograr llevar a Algramo a otros países: la primera estrategia que se ha planeado, será destinar el primer semestre para armar equipo y pilotaje para luego comenzar ya el período de crecimiento (este es el caso que estamos estudiando para Colombia). El segundo formato, es como franquicia. En este segundo caso estamos desarrollando un documento con los detalles para adquirir la franquicia.



---

### “Como podemos cambiar la ayuda tradicional al desarrollo a un sistema que realmente empodere a las comunidades marginadas?”



Con la Fundación Laudes Infantis, queremos cambiar el paradigma de la ayuda tradicional al desarrollo a través de un sistema de trueque que alienta a las comunidades a recurrir a sus propios recursos para el desarrollo. Nuestros bancos de trueque transforman a las comunidades marginadas que viven en las afueras de Bogotá, tanto en sus condiciones de vida como en su capacidad para crear cambio social. Asimismo los mecanismos de trueque no son solamente diseñados para mejorar las condiciones económicas, sociales y educativas en estos asentamientos empobrecidos, sino también para construir la unidad de la comunidad, el liderazgo y la autonomía.

Varios indicadores sociales demuestran nuestro impacto en las comunidades: En Bella Flor - la comunidad en donde se estableció el sistema de trueque por primera vez - las tasas de crimen y violencia se han reducido en un 90 por ciento, la violencia doméstica en un 70 por ciento, y la desnutrición entre los adultos mayores en un

40 por ciento. Tres cuartas partes de los niños que no habían asistido a las escuelas ahora si lo hacen. Sólo el 10 por ciento de los miembros de la comunidad siguen viviendo en chozas en lugar de casas. Hay 30 empresas gestionadas por la comunidad misma, más de 50 comunidades y jardines personales y sistemas de alcantarillado y de electricidad. Además, nuestro trabajo ha sido reconocido por varios actores y organizaciones. Por ejemplo, nuestra fundadora Jacqueline Moreno Mendoza recibió el premio “Mujer Cafam” en 2008 y en 2011 ganamos el premio “El Colombiano Ejemplar”.

Colombia - país de 48.3 millones de habitantes - cuenta con más de 3 millones de personas desplazadas que en su mayoría viven en los cinturones pobres de las grandes ciudades. Aunque para estos habitantes existan programas sociales del gobierno o de asociaciones civiles, suelen ser paternalistas: Los miembros de la comunidad juegan casi ningún papel en el diseño o en el apoyo a estos programas. Además, los programas son generalmente de alcance limitado y no están integrados en una perspectiva más amplia de desarrollo de toda la comunidad.



**“Cómo podemos crear un mundo sin basura, donde la sostenibilidad se convierta en un valor común a todas las personas?”**



TriCiclos, la primera empresa B certificada en América del Sur, busca promover un cambio de comportamiento positivo hacia prácticas más sostenibles. TriCiclos establece puntos de recogida y reciclaje de residuos asequibles y organizados por la comunidad y crea conciencia sobre los beneficios ambientales del reciclaje y la necesidad de reducir los residuos a través de medidas educativas. Nuestra población objetivo son todos los ciudadanos de todo el mundo que quieran involucrarse en prácticas más sostenibles y recicladores de base que manejan algunas de nuestras estaciones de reciclaje. Hemos desarrollado uno de los modelos más exitosos en materia de reciclaje inclusivo, generando triple impacto positivo en comunidades vulnerables.

La idea se convirtió un modelo probado y está en la fase de expansión de impacto. En Chile tenemos actualmente 54 puntos de reciclaje. Hemos reciclado más de 3.000 toneladas entre 2010 y 2013. Cada mes, recibimos más de 20.000 visitantes desde el norte de Chile hasta el lugar más sureño como la isla de Castro, que están dispuestos a reciclar hasta el 90% de sus residuos domésticos. También tenemos oficinas en Argentina, Brasil y Colombia. Tenemos alianzas importantes con Sodimac (minorista) con 16 instalaciones de reciclaje en Chile; Fundación de la Familia (ONG) con 11 instalaciones de reciclaje en zonas socialmente vulnerables y cinco corporaciones multinacionales - Walmart, Unilever, Coca Cola, Pepsico y Nestlé - con 5 plantas de reciclaje como

proyecto piloto de la Ley de Responsabilidad Extendida al Productor (REP).

Los residuos son un problema global y creciente. Las empresas desempeñan un papel importante en la forma en que sus propios clientes gestionen la etapa de fin de vida de los productos que producen. La legislación local, como la Ley REP en Chile, está ayudando a aumentar la demanda de soluciones sostenibles. Nuestro potencial para ampliar la escala de nuestras instalaciones de reciclaje, programas de eco-diseño, y asesoría en proyectos sostenibles relacionados con otras áreas del producto del ciclo de vida es alto.

TriCiclos acaba de comenzar su expansión a Brasil, Colombia y Argentina mediante la creación de un holding internacional con base en Sao Paulo, asociado con empresarios brasileños altamente comprometidos con los negocios de triple impacto. También estamos en el proceso continuo de desarrollar una mejor tecnología que mejore la capacidad de reciclaje de nuestras instalaciones y nos ayuda a expandir de manera más eficaz a nivel nacional y mundial. Hemos desarrollado un software que nos permite registrar nuestras visitas, controlar la logística e inventario online, y gestionar nuestras operaciones diarias por vía electrónica, lo que facilita el movimiento y la entrega de nuestros productos y servicios a nuestros clientes, aumentando el valor de esos datos. Nuestra estrategia de expansión está principalmente enfocada al desarrollo de una franquicia social que tenga en cuenta la cultura local y las soluciones existentes. Para nosotros es de suma importancia entender esto y trabajar en conjunto con los actores locales, sobre todo si son recicladores informales a quienes podemos ayudar a formalizarse y desarrollarse.



# Pablo Antonio Ordoñez

## Asociación El Arca

### Productores + Consumidores

#### “Cómo podemos cerrar la brecha entre la educación y el trabajo para las comunidades urbanas más marginadas en América Latina?”



El sistema El Arca organiza virtuosamente a Productores y Consumidores, generando trabajo digno prioritariamente en los sectores más vulnerables, a partir del consumo consciente y el comercio con justicia. Bajo este sistema se entranan redes de familias, empresas, organizaciones sociales, universidades e instituciones públicas que a partir de sus compras responsables permiten aumentar sus ingresos y mejorar la calidad de vida de cientos de familias de pequeños productores.

El Arca nació con vocación de autosostenibilidad, hace más de 9 años en Mendoza, Argentina, ya tiene 2 re ediciones concretadas en Córdoba y Neuquén y solicitudes para enraizarse en otras comunidades de Argentina y Latinoamérica. Integra a más de 700 familias de pequeños productores, a 30 empresas de diferentes tamaños, 30 organizaciones sociales, 8 Universidades y 600 familias de consumidores responsables. Dentro del mundo empresario se destaca la alianza con Arcor, empresa Argentina de producción de alimentos con 32 plantas en todo Latinoamérica. El Arca, en cuanto a volumen de ventas, ha alcanzado los US\$/año 500.000 en su último periodo y ha sido un protagonista destacado en la sanción de la Ley Provincial

de promoción de la economía social que beneficia a varios miles de pequeños productores.

La propuesta es parte de la solución de tres problemas demandados en el mundo y en Latino América en particular:

- Concentración de riquezas en comunidades con pobreza extendida.
- Abundancia de trabajo útil en un escenario de restricción de empleo, en especial para los sectores más vulnerables.
- Formas insostenibles de consumos con afectaciones negativas en términos sociales y ambientales.

El sistema no acumula riqueza se auto sostiene a la vez que cuando provoca excedentes, realiza inversión social en las comunidades participantes.

La estrategia de expansión a escala contiene re ediciones a tamaños comunitarios a niveles nacionales e internacionales, comenzando por Argentina y sus 5 países limítrofes, luego por el resto de Latino América y finalmente en los otros continentes. Los Arcas se constituyen como empresas de gestión social jurídica y operativamente independientes, adherentes a la Carta de Principios Generales que rige como articulador del sistema, intercambiando productos y servicios, conocimientos y vínculos en forma virtuosa.



# Beatriz Pellizzari

## Asociación Civil La Usina y su empresa social redACTIVOS



**“¿Cómo creamos una comunidad donde las personas con discapacidad ejerzan su condición de seres humanos, valorados y respetados desde su diversidad?”**

La Asociación Civil La Usina es la organización líder en el posicionamiento del tema discapacidad en la sociedad argentina. Desde el 2002 nuestra misión se propone “promover un cambio de actitud con respecto a la discapacidad para generar el ejercicio de una ciudadanía activa”. Alineada con la misión de La Usina, llevamos adelante desde el 2008 la empresa social redACTIVOS que se dedica a la comercialización y distribución de productos y servicios elaborados por trabajadores con discapacidad. Además, avanzamos en un nuevo negocio social, Amagi, desarrollando una línea de indumentaria cuyo fin será aumentar la libertad, belleza y autonomía de personas con discapacidad y movilidad reducida.

En estos primeros años, recibimos 13 premios y distinciones que nos alientan y comprometen a redoblar nuestra tarea de alcance nacional. Desde redACTIVOS damos servicios gratuitos de asistencia técnica, equipamiento, logística, comercialización y compras de insumos a 18 Emprendimientos Protegidos de Producción que ya son parte de la red. Estos emprendimientos, albergan más de 600 trabajadores con discapacidad que trabajando, aumentaron sus destrezas y oportunidades de autonomía.

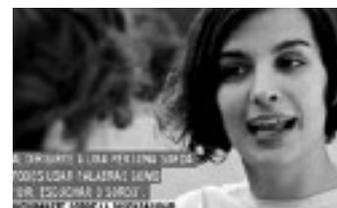
Ya contamos con 131 empresas que hacen compras inclusivas como clientes sustentables y articulan con Universidades y diversas organizaciones de apoyo técnico. Desde La Usina no sólo logramos distribuir

más de 50.000 folletos de educación comunitaria y más de 15.000 ejemplares de la “Guía de Comportamiento” para educar a la opinión pública sobre cómo relacionarse mejor con las personas con discapacidad, sino también llevamos a cabo 8 Campañas Nacionales de Concientización en medios masivos.

Hoy 5.1 millones de personas con discapacidad viven en Argentina. Además, el 20,6% de los hogares alberga al menos a una persona con discapacidad. El 38,4% no tiene cobertura médica. El 75% de las personas con discapacidad se encuentra desempleado. El 43,9% de las personas con discapacidad son jefes o jefas de hogar. De las personas con discapacidad que estudian, sólo un 7% alcanza el nivel terciario o universitario.

Para expandir nuestro impacto a México, Brasil y Colombia, estamos trabajando en relevar información con respecto a los siguientes aspectos:

- Cantidad de personas con discapacidad, segmentación por tipo de discapacidad y proporción que se encuentra en edad económicamente activa (18 - 55 años).
- Medios de comunicación que trabajan promoviendo un cambio de cultura sobre la discapacidad.
- Organizaciones clave para brindar asistencia técnica.
- Empresas potenciales clientes.
- Organizaciones que trabajan en discapacidad (actividad que desarrollan, trayectoria, alcance e interés en replicar la metodología redACTIVOS).
- Estado de las compras inclusivas en el país.
- Marco legal: ley de cupo para personas con discapacidad en el ámbito público y privado.
- Marco legal de la Economía Social.



**“¿Cómo podemos ayudar a las comunidades en México y en el resto del mundo a reconstruir el tejido social y autoconstruir una vivienda digna?”**



¡Échale! a tu Casa pretende acercar la oportunidad de tener una solución de vivienda alcanzable y digna a aquellas personas que se encuentran en la población no atendida y por medio de esta solución dotar de una mejor vida y oportunidades a la familia. A través del trabajo conjunto, las familias en la construcción de los hogares, ¡Échale! a tu Casa empodera a las comunidades reconstruyendo el tejido social. Es el único programa que ofrezca una solución de ventanilla única, ecológica y financieramente alcanzable para acercar soluciones de vivienda a las comunidades que se encuentran en la base de la pirámide.

¡Échale! a tu Casa ha logrado impactar alrededor de un millón de personas en nueve estados de México a través de las soluciones de vivienda creadas. Desde 2006, más de 150.000 viviendas fueron mejoradas y 80.000 viviendas construidas. Todo esto generó una derrama económica de alrededor de un millón de dólares y creó 750 empleos directos por comunidad atendida. Aparte de ser una empresa financieramente sustentable desde el primer año de operación, hemos sido reconocidos con distintos reconocimientos como el Premio a la Vivienda en México, Habitat for Humanity, World Economic Forum, Schwab Entrepreneur of the Year, Katerva Sustainability Awards, miembro del Clinton Global Initiative y ganador del abc\* Continuity Forum 2013. ¡Échale! a tu Casa ha tenido algunas experiencias de expansión lo que ha permitido probar diferentes estrategias y elegir la más adecuada para una expansión internacional.

El problema de la vivienda es cada vez más importante en los países latinoamericanos, donde el déficit habi-

tacional alcanza cifras alarmantes en varios de ellos. Nuestras clientes son familias de la población no atendida de la “base de la pirámide” con un ingreso mínimo. El mercado objetivo en México es de unas 10.9 millones de familias. El mercado potencial en Latinoamérica asciende a 33M de familias y el mercado potencial en el mundo es de un billón de personas que requieren una vivienda. Esto significa 200M-250M de familias que requieren casa, lo cual representa todo el continente americano. Los principales países y regiones son los latinoamericanos y aquellos países con zonas rurales y semiurbanas en condiciones de pobreza.

El objetivo de ¡Échale! a tu Casa es lograr ofrecer soluciones de vivienda a la base de la pirámide las cuales promuevan el desarrollo comunitario, resta-blezcan el tejido social y genere una mejor calidad de vida para las familias. Para alcanzar el enorme mercado global, es necesario establecer alianzas locales y regionales con distintas instituciones interesadas en promover las mismas metas y en adoptar la metodología de ¡Échale! a tu Casa. Por eso, la estrategia de expansión más acertada para este modelo es la creación de “redes inteligentes” mediante las cuales pueda distribuir nuestra metodología e incluir a terceros como parte de nuestros aliados o fuerza de ventas. Esto representaría alianzas con ONGs, distribuidoras de materiales de construcción o financieras. El objetivo de la expansión por medio de redes sociales sería lograr ejecutarlo primero junto con los actores locales como parte de la capacitación para que después, los mismos, puedan ir extendiendo el programa por sí solos. Esto hará que la expansión sea viral y que las oficinas centrales de ¡Échale! a tu Casa poco a poco abandonen el control de las operaciones diarias y compartan estas responsabilidades con los aliados.



## “Cómo podemos hacer que las comunidades utilizando sus propios recursos, puedan generar servicios financieros de calidad para su uso?”



Aunque se ha determinado que los servicios financieros son imprescindibles para superar la pobreza, menos del 10% de la población ha logrado acceder a los mismos. Fundefir ha desarrollado un modelo denominado Bankomunales, basado en la transformación de antiguos mecanismos financieros informales que utiliza recursos provenientes de los propios grupos, para facilitar este acceso. Los Bankomunales son pequeñas organizaciones, propiedad de miembros de la comunidad, que deciden constituir un capital para darse entre sí servicios de financiamiento e inversión. Poseen la ventaja de ser muy dinámicos, locales y adaptados a los flujos de ingresos de los más pobres, lo cual permite establecerse, sin los costos y complicaciones de la micro finanza tradicional.

Actualmente hemos probado nuestro modelo de Bankomunales en 17 países de cuatro continentes. Para ello hemos hecho alianza con pequeñas organizaciones que han replicado el modelo. Sin embargo, ahora hay muchas otras metodologías, que han permitido que esta idea que hemos estado promocionando por veinte años, ahora se pueda hablar de un verdadero movimiento que alcanza cerca de 10 millones de personas. Algunos lo llaman la “Revolución del Ahorro”, pero nosotros preferimos llamarla “La Otra Micro Finanza” basada en las “Comunidades Financieras Autogestionadas”.

Se estima que más de 1.200 millones de personas tienen escaso o ningún acceso a servicios de calidad de ahorro, crédito e inversión. Los programas de micro crédito tradicionales han resultado muy costosos e incapaces de atender las necesidades de financiamiento más pequeñas, debido a los costos. Se requiere desarrollar alternativas más simples y económicas que se adapten mejor a las necesidades de esta población. Para Fundefir una respuesta a este problema, puede ser la mejora de mecanismos informales ampliamente utilizados por comunidades pobres en todo el mundo.

En Fundefir, estamos contemplando dos estrategias de expansión de impacto: Por un lado está la creación de un movimiento basado en la idea de la autogestión financiera que llamamos “la Otra Micro Finanza” y por el otro, está el modelo de Bankomunales. La otra micro finanza abarca cientos de instituciones que como Fundefir, se plantea utilizar los fondos y las capacidades de los propios grupos para llevar servicios financieros a las personas. La expansión de los Bankomunales por otro lado, pasa por establecer distintos modelos que puedan adaptarse a distintas realidades, relacionadas a las capacidades locales y los sistemas jurídicos de cada país. Igualmente se necesita diseñar una estrategia de sostenibilidad, que permita aumentar el interés de los grupos por replicar y crear una estrategia coherente de expansión del modelo.



### “Cómo podemos construir ciudades saludables e inclusivas donde todos podamos vivir en Armonía, justicia e igualdad de oportunidades?”



El Grupo Ciudad Saludable (CS) pretende construir ciudades saludables e inclusivas, “transformando recicladores informales en emprendedores empresariales”. Trabajamos para dignificar y valorar su trabajo, realizando: i) Influencia en políticas públicas, ii) Programas nacionales de fortalecimiento de capacidades de funcionarios gubernamentales y de recicladores, iii) Promoción de ciudadanía ambiental y iv) fortalecimiento de toda la cadena de valor del reciclaje con énfasis en la base de la pirámide que son los(as) recicladores .

Nuestro modelo se ha convertido en política pública en el Perú en el 2009, con la aprobación de la Ley 29419, promovida por CS. A la fecha 309 municipalidades en el país implementan programas de separación en origen de residuos sólidos y formalización de recicladores. Nuestro modelo viene siendo replicado en 11 países de Latinoamérica y la India. Con la finalidad de capacitar y formar agentes de cambio que repliquen nuestro modelo, hemos realizado una investigación acerca de los programas de formación a Funcionarios y recicladores en 11 países de Latinoamérica. Los hallazgos fueron validados en un taller latinoamericano en junio de este año con funcionarios gubernamentales y líderes recicladores de 11 países. A la fecha venimos escribiendo la guía latinoamericana de capacitación a Funcionarios Gubernamentales y la Guía latinoamericana de capacitación a recicladores, ambas con sus respectivas guías para el facilitador, financiado por BID-FOMIN, BID Agua y Saneamiento, Coca Cola y Avina.

En Perú existen 108,000, en América Latina 4 millones y en el mundo alrededor de 15 millones familias de recicladores. Además, hoy en día con los embates del cambio climático, existe interés en todos los gobiernos de abordar el tema de los residuos sólidos y que esta sea inclusiva, pues hay movimientos de recicladores en 17 países de la región. Somos miembros del comité organizador de la COP20 en Perú y desde allí venimos potenciando la temática para su abordaje global.

Queremos alcanzar un mayor impacto a nivel global, permitiendo que los y las lideresas recicladoras también aprendan a desarrollar influencia en políticas y estén formados en vocería pública. Nuestras estrategias de expansión de impacto se centrarán en lo siguiente:

- Realizar procesos de influencia en políticas públicas, promoviendo leyes y normativas en favor de una gestión integral, sostenible e inclusiva de RS.
- Formación de agentes de cambio: crear conocimiento y cambio de mentalidad en los funcionarios gubernamentales a nivel nacional, regional o estadual y a nivel local.
- Fortalecer a los(as) líderes de las organizaciones de recicladores, para que sean los propios voceros del cambio que esperan en sus condiciones laborales y sus condiciones de vida. Donde el gran empresario valora la labor del reciclador y apoya en su crecimiento empresarial y viceversa el reciclador valora la existencia de la grana empresa manufacturera y exportadora para dinamizar el mercado.
- Construir una masa crítica con una corriente de opinión a favor de los recicladores y de una gestión de residuos integral, sostenible e inclusiva.



# Patrick Struebi

## Fairtrade South American, S.A. de C.V. (Fairtrasa)

**“Cómo podemos desarrollar millones de pequeños productores marginados alrededor del mundo y conectarlos a mercados locales e internacionales para sacarlos de la pobreza?”**



Fairtrasa es una organización global de desarrollo para los agricultores y pionero de comercio justo apoyando a los pequeños productores marginados en países en vías de desarrollo. Fairtrasa apoya a estos productores con su modelo de desarrollo de 3 niveles (3-tier development model) que se basa en asistencia técnica, certificación y apoyo logístico y financiero. Sus productos orgánicos y de comercio justo se venden a través de la red de ventas globales de Fairtrasa en Europa y los Estados Unidos a precios justos.

En 2014, Fairtrasa trabaja con 6,500 pequeños agricultores en México, Perú, Argentina, Chile y Colombia. El éxito principal es que los agricultores han podido mejorar sus cosechas y aumentar su ingresos hasta 10 veces. Esto fue posible gracias a su modelo de desarrollo único que se ha replicado exitosamente a varios países en vías de desarrollo. Un elemento fundamental es el acceso directo (eliminación de los intermediarios) a los mercados internacionales a través de su organización verticalmente integrada. En los últimos años Fairtrasa ha creado alianzas estrechas con ONGs internacionales como the World Economic Forum, Clinto Global Initiative and Endeavor. Actualmente Fairtrasa ya está en un estado avanzado de la replicación de su modelo en la República Dominicana y Kenia.

Hoy en día hay más que 500 millones de pequeños agricultores que viven en pobreza. La gran mayoría de estos productores están atrapados en un círculo vicioso por falta de asistencia técnica y acceso a mercados que les pagan un precio. Fairtrasa apoya a estos agricultores a través de su modelo de desarrollo de 3 niveles (subsistencia, semi-desarrollado y desarrollado) e integra sus productos en la cadena alimenticia mundial. La meta de Fairtrasa es la replicación del modelo al nivel mundial para sacar la cantidad más grande de pequeños agricultores de la pobreza.

Las estrategias principales para la expansión del modelo de desarrollo de Fairtrasa son (1) replicar el modelo en nuevos países al establecer oficinas propias y/o (2) entrar en alianzas estratégicas con asociaciones de productores, ONGs u otras organizaciones que trabajan con pequeños productores. La expansión se basa en un análisis de las condiciones socioeconómicas y de los productos (frutas) que produce un nuevo país (para poder garantizar acceso al mercado). Para poder asegurar que la mentalidad, visión y misión del fellow se mantenga en todos los proyectos, gran énfasis está puesta en la búsqueda de emprendedores locales capaces y comprometidos que puedan replicar el modelo de manera exitosa, adaptándolo a las condiciones culturales locales. La adopción a las condiciones culturales forma parte de la estrategia integral de Fairtrasa. De hecho una gran parte del éxito de Fairtrasa se debe a su modelo de trabajo que es “locals for locals”, Peruanos para Perú, Colombianos para Colombia, etc.



**“Como creamos un movimiento de transformación social que impulsa soluciones innovadoras y sostenibles a los grandes problemas de la humanidad asociados a la pobreza y la desigualdad?”**



Socialab es una incubadora de emprendimientos sociales innovadores, que pueden tener una gran escala de impacto, usando los negocios como paradigma de sustentabilidad y la innovación como un recurso para encontrar nuevas soluciones a problemáticas antiguas. Organizamos concursos a gran escala y brindamos a sus ganadores tutoría y espacios de co-creación y financiamiento con el fin de presentar la innovación social como una opción profesional atractiva, y crear un entorno en el que los jóvenes puedan solucionar los grandes problemas de la humanidad de una manera innovadora y sostenible.

Hasta la fecha, más de 300.000 usuarios se han registrado en [www.socialab.com](http://www.socialab.com) y se han presentado 15.000 propuestas. En colaboración con nuestros socios, pudimos financiar 119 startups con un total de 2,4 millones de dólares, impactando desde sus productos a 322.923 usuarios de manera sostenible en el tiempo, dando soluciones a distintas problemáticas sociales de su vida, en ámbitos ligados a la educación, energía, salud, consumo básico, entre otros. Además, formamos una alianza de tres años con Movistar, en la cual Socialab actúa como socio experto en innovación social, co-creación de nuevos productos, servicios y nuevos modelos de negocio

especialmente para los sectores más desconectados de la sociedad.

Al igual que Chile, muchos países en América Latina y en el mundo todavía carecen de la infraestructura adecuada y de los recursos necesarios para fomentar la innovación social, especialmente entre los jóvenes. Estimamos que 10.000 emprendimientos sociales innovadores al año necesitan apoyo a nivel mundial. Ellos lograrían un impacto de 400 millones de personas al cabo de 3 años de ser apoyados.

Mediante este proceso de expansión de impacto, buscamos crear un modelo que permita expandir el concepto de Socialab en el mundo, aumentando así la cantidad de emprendimientos sociales innovadores que afecten positivamente a la humanidad. La idea principal del modelo es poder transferir el conocimiento de la forma más libre y exponencial posible, para que otros actores en el planeta puedan ejecutar el concepto. En los países que Socialab opera ha demostrado tener una rentabilidad positiva en el retorno versus la inversión, desde un punto de vista social y económico, sin embargo el modelo de expansión del proyecto es hasta el momento muy pesado. Por esto estamos planeando modelos de transferencia de conocimiento, franquicia y otros, que permita aumentar la cantidad de emprendedores sociales disruptivos en el mundo, sin la necesidad de tener que administrar la gestión en todos los rincones del mundo en que este concepto funcione.



### “¿Cómo podemos liberar el potencial de las empresarias rurales en todo el mundo en desarrollo?”



El MicroConsignment Model (MCM) es un modelo de distribución innovador que crea, por primera vez, acceso a nivel local a tecnologías relacionadas con la salud y la energía, fomentando el espíritu emprendedor en los países en desarrollo. El MCM es más un enfoque que una estrategia. El modelo transfiere el riesgo financiero de manera adecuada y proporciona capacitación, productos, apoyo y recursos de marketing a emprendedoras locales y a menudo por primera vez, sin costo por adelantado. Por lo tanto, evita la carga de los pagos de deuda que habitualmente empuja a las emprendedoras rurales hacia la pobreza. Una vez que la emprendedora termina una venta, paga a la empresa social local que se ha creado, se queda con sus ganancias, y luego vuelve a restituir su inventario. El modelo combina los beneficios económicos, de salud pública y de energía - generando ingresos y ahorros de costes para las emprendedoras locales y los consumidores y entregando productos, servicios y conocimientos que cambian la vida a los mercados desatendidos. En un proyecto relacionado, Greg recientemente asumió el papel de Director de Social Venture en Smart Vision Labs. Él se concentra en la difusión de un dispositivo nuevo y revolucionario basado en los Smartphone para exámenes de la visión con el fin de entregar en el momento anteojos de bajo costo, a personas que viven en comunidades marginadas.

El MCM crea un enfoque completamente alineado y sirve como herramienta de diagnóstico poderosa para examinar tecnologías basadas en las necesidades y deseos de los miembros de la comunidad independientemente del contexto cultural. Por otra parte, la mayoría de las emprendedoras Micro-Consignment son mujeres que de otra manera no tendrían oportunidad de generar ingresos adicionales para el hogar. A través de MCM, las emprendedoras locales han vendido con éxito anteojos, estufas de leña, luces solares y filtros de agua, entre otros artículos, en más de 3.500 comunidades remotas a precios asequibles. Yendo más allá de

las operaciones principales en Guatemala, ahora tenemos equipos de liderazgo en Ecuador, Nicaragua, la República Dominicana y Haití. También estamos apoyando a socios locales en México, Perú y Senegal. Estamos en el proceso de desarrollo de una plataforma virtual llamada bopstop.org que conectará las partes interesadas al servicio de la base de la pirámide y que les permitirá compartir sus conocimientos, convirtiendo el entorno actualmente fragmentado en un ecosistema mutuamente simbiótico.

Ahora estamos buscando extender nuestras operaciones y la tecnología de Smart Vision Labs a otros países de América Latina, África y sudeste asiático. Con más de diez años de experiencia práctica, sobre el terreno, nuestra experiencia se basa en la comprensión de cómo entregar las cosas correctas a las personas correctas de manera correcta mediante la potenciación del capital humano local. En lugar de ampliar de manera significativa nuestra propia organización, queremos capacitar a otras organizaciones con nuestro conocimiento y enfoque. A través Bopstop.org, nuestro objetivo es crear un medio holístico por el cual las organizaciones de todo el mundo puedan adquirir los conocimientos, las herramientas y los recursos que necesitan para crear acceso continuo y sostenible a productos y servicios esenciales en las comunidades marginadas y al mismo tiempo construir conexiones en este entorno fragmentado. Hemos creado un recurso en línea gratuito sobre el MCM. Recientemente nuestro equipo construyó una base de datos en línea gratuita, con cientos de tecnologías para comunidades del mundo en desarrollo en inglés y español en Tecnoconnect.org. Por otra parte, junto a Columbia Business School y New York University estamos actualmente diseñando un curso de certificado en línea sobre emprendimiento social y el modelo Micro-Consignment. También trabajamos con docenas de universidades socias a través de nuestra organización hermana, Social Entrepreneur Corps. Más de 750 pasantes y aprendices han apoyado a nuestro equipo en el terreno a través de estas asociaciones universitarias.





Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**Swiss Agency for Development  
and Cooperation SDC**







