

Financiando empresas sociales

Jaume Oller

PID_00188429

Índice

Introducción.....	5
Objetivos.....	6
1. Herramientas de financiación y apoyo para empresas sociales.....	7
1.1. Banca ética	7
1.1.1. Ejemplos de banca ética	8
1.1.2. Instrumentos financieros de la banca ética	11
1.1.3. Otros instrumentos financieros alternativos	12
1.2. Capital riesgo social	13
1.2.1. Acciones	15
1.2.2. Préstamo participativo	17
1.2.3. Títulos participativos	18
1.3. Otros mecanismos de apoyo a la empresa social	20
1.3.1. Herramientas destinadas a una tipología de empresa social concreta	21
1.3.2. Herramientas destinadas a las empresas sociales en general	26
2. Política y estrategia de búsqueda de financiación y apoyo....	29

Introducción

El sector de las empresas sociales abarca una gran variedad de organizaciones, que tienen como denominador común el objetivo de alcanzar un impacto o transformación social compitiendo en el mercado de bienes y servicios. Entre las tipologías de organizaciones que podemos encontrar, podríamos distinguir tres grandes grupos: **entidades sociales clásicas** (asociaciones y fundaciones), **empresas de economía social** (cooperativas y sociedades anónimas laborales) y finalmente, **empresas clásicas** (sociedades limitadas y sociedades anónimas). Esta variedad jurídica genera oportunidades y amenazas en las herramientas clásicas de financiación.

A lo largo de este módulo vamos a tratar de proporcionar los conocimientos y herramientas necesarios para:

- Identificar las diversas fuentes de financiación específicas para empresas sociales.
- Facilitar la elección de los instrumentos financieros adecuados para las diferentes necesidades de la empresa social.

Mediante un marco teórico y la elaboración de diversos casos, el alumno deberá ser capaz de identificar fuentes de financiación diversas para sus necesidades, seleccionando en cada momento aquellos instrumentos más adecuados.

Objetivos

1. Identificar las principales fuentes de financiación y programas de apoyo específicos para empresas sociales.
2. Capacitar a los alumnos para seleccionar las herramientas de financiación adecuadas a sus necesidades.
3. Identificar los elementos clave en la presentación de proyectos a convocatorias de subvenciones.
4. Valorar la importancia de elaborar una presentación clara y coherente de su empresa social para la búsqueda de posibles financiadores.

Competencias

En este programa se desarrollarán las competencias de:

1. Proporcionar la capacidad para identificar herramientas de soporte a la empresa social y entender las claves del éxito para entrar en ellas.
2. Proporcionar habilidades y herramientas necesarias para diseñar una estrategia de financiación en base a las necesidades de las empresas sociales.
3. Desarrollar la capacidad para analizar y sintetizar.
4. Fomentar habilidades para una comunicación exitosa adaptada a las características del interlocutor: elaborar presentaciones ejecutivas de la empresa o el emprendimiento social teniendo en cuenta el interlocutor al que van dirigido.

1. Herramientas de financiación y apoyo para empresas sociales

Las empresas sociales son aquellas organizaciones que tienen como finalidad la consecución de un impacto positivo en la sociedad y/o de una transformación social mediante la realización de una actividad de venta de productos o servicios sostenible económicamente.

Ejemplo

Ejemplos de impacto positivo o transformación en la sociedad, pueden ser:

- Inserción laboral de personas con discapacidad o en situación o riesgo de exclusión social
- Comercio justo
- Producción ecológica
- Vivienda social

Esta tipología de organizaciones actúan en nuestras sociedades desde hace muchos años pero en estas últimas décadas se ha iniciado un movimiento a nivel académico, social e incluso político para reconocer a estas empresas y tratar de agruparlas bajo un mismo paraguas: el **sector de las empresas sociales**.

Este nuevo sector a caballo entre el sector empresarial y el tercer sector social (conformado principalmente por organizaciones no gubernamentales) presenta, por tanto, unas características singulares, que a nivel de financiación y apoyo le permiten utilizar herramientas clásicas tanto de empresas como de organizaciones no gubernamentales, así como que afloran nuevas necesidades de financiación y apoyo. En este apartado veremos aquellas herramientas específicas que han ido apareciendo para dar respuesta a las necesidades de las empresas sociales.

1.1. Banca ética

La **banca ética** es aquella entidad financiera que tiene un doble objetivo:

- Financiar actividades económicas que generen un impacto social positivo.
- Ser viable económicamente obteniendo beneficios para asegurar la viabilidad del proyecto (no para remunerar a los accionistas).

Para alcanzar dichos objetivos, la banca ética sigue una serie de principios que rigen en la entidad en cuanto a su actividad, su actitud y su compromiso. Estos principios podríamos agruparlos en los siguientes seis puntos:

1) **Economía real**. La banca ética sólo considera real la economía no especulativa, es decir, la que genera directamente bienes o servicios.

2) **Responsabilidad**. Como la actividad financiera no es neutral, las finanzas éticas son sensibles a las consecuencias no económicas (sociales y medioambientales) de las acciones económicas. Por este motivo, los criterios éticos deben estar presentes en toda decisión financiera.

3) Implicación. Las entidades de financiación ética tienen que ir más allá de los criterios negativos (no financiar actividades éticamente reprobables o con un claro efecto negativo en la sociedad o el medioambiente). Su política de inversión debe seguir criterios positivos (fomentar actividades que tienen algún impacto social o medioambiental, como proyectos de educación y desarrollo, comercio justo o energías renovables) para poder transformar la sociedad.

4) Ética aplicada. La ética como base en la aplicación de los criterios de inversión y concesión de créditos.

5) Transparencia. Es necesario ofrecer información regular y pública de todas las operaciones y sus consecuencias.

6) Participación. Favorecer la participación en la toma de decisiones (definición de las políticas básicas) de la empresa, no sólo a los socios, sino también a los ahorradores.

Una vez definida la banca ética y sus criterios de funcionamiento, vemos cómo, claramente, las empresas sociales son uno de los principales *targets* de la acción de estas instituciones.

La banca ética presenta una gran variedad de instrumentos de financiación para las empresas sociales. Desde los instrumentos clásicos de la **banca convencional** (conjunto de herramientas crediticias destinadas a cubrir las necesidades financieras de la empresa especialmente a nivel de tesorería e inversiones) hasta algunos productos más característicos del sector de **organizaciones no lucrativas**.

En los siguientes apartados pasaremos a detallar estas herramientas de financiación que se ofrecen desde la banca ética y que pueden ser de utilidad para las empresas sociales, y mostraremos algunos ejemplos de banca ética en España y en el mundo.

1.1.1. Ejemplos de banca ética

Dentro de lo que denominamos banca ética encontramos una gran variedad de organizaciones que comparten los principios anteriormente descritos, pero que presentan características diferentes. Podemos agrupar estas organizaciones en dos grandes grupos en función de su nivel de regulación:

- Banca regulada, y
- Banca informal.

Banca regulada

En este grupo encontramos los bancos éticos que poseen una ficha bancaria propia concedida por un banco central y que, por tanto, son supervisados por dicho banco central para garantizar que ofrezcan los niveles de solvencia exigidos por la normativa vigente.

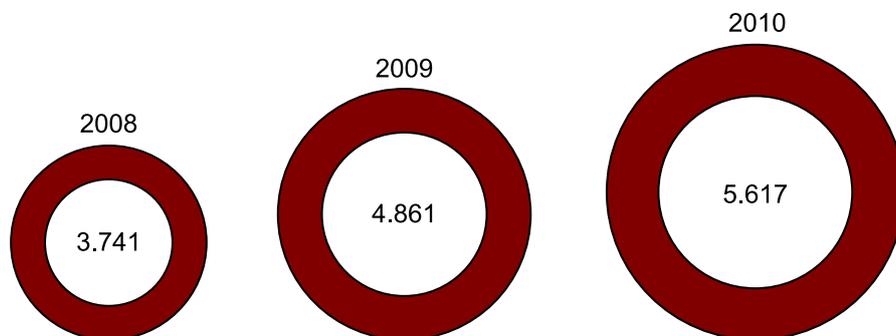
En el caso español, todas las entidades de crédito autorizadas tienen la obligación de estar adheridas al **Fondo de Garantía de Depósitos**, que sirve para que, en caso de quiebra de la entidad, los depositantes o inversores puedan recuperar su dinero, hasta un límite de 100.000 euros por depositante en cada entidad.

Las entidades que encontramos en este grupo son las que se asimilan en una mayor medida a los bancos tradicionales en cuanto a la oferta de productos de ahorro y financiación para empresas y particulares. Ofrecen por tanto una gran variedad de productos desde cuentas de ahorro, a tarjetas de crédito o préstamos.

En lo que se refiere a los productos para las empresas sociales, ofrecen principalmente los instrumentos clásicos de la banca dirigidos especialmente a entidades o empresas con un impacto social, medioambiental o cultural. Debido a su mayor regulación y a que disponen de fondos principalmente de particulares, las exigencias de garantías para la concesión de crédito acostumbran a ser imprescindibles.

Un claro ejemplo de banca ética regulada lo encontramos en **Triodos Bank** (www.triodos.com). Principal banco ético europeo que nace en 1968 en Holanda y que actualmente gestiona un balance total del grupo de 5.600 millones de euros (ver evolución en gráfico adjunto), cuenta con más de 285.000 clientes en Europa y tiene un portafolio actual de más de 17.200 inversiones con valor añadido. Desde el año 2004, Triodos actúa en España.

Figura 1. Patrimonio gestionado en millones de euros



Fuente: <http://informe.triodos.es/es/2010/paginasdelservicio/triodosbankenbreve.html?cat=b>.

Otro ejemplo de banca ética regulada lo encontramos en la **Banca Popolare Ética italiana** (www.bancaetica.com), que con un capital social de 33.402.000 euros han financiado en torno a 5.000 proyectos con impacto social. Este banco se caracteriza por la gran base social de que dispone (35.535 personas físicas y jurídicas, de las cuales, 5.398 entidades sociales y 30.137 personas físicas), que son los propietarios de la sociedad. Gracias al apoyo de esta entidad, nace en España en el año 2003 el proyecto FIARE (Fundación Inversión Ahorro Responsable, (www.proyectofiare.com), que pretende promover una banca ética cooperativa. Actualmente, bajo el amparo de la Banca Popolare Ética, ofrece productos de ahorro y financiación en casi todo el territorio español.

Banca informal

Muchas organizaciones, especialmente asociaciones, fundaciones y cooperativas, realizan la función de bancos éticos pese a no tener ficha bancaria propia. En estos casos no disponen de la supervisión del Banco Central y su función se centra mayoritariamente en la concesión de créditos y gestión del ahorro a largo plazo dejando de lado productos de gestión diaria como cuentas corrientes o tarjetas de crédito.

Dentro de este grupo de entidades podemos destacar:

- **Cooperativas de servicios financieros:** formadas por entidades y empresas sociales, ofrecen productos de ahorro y crédito entre los socios. En esta tipología de entidades destaca en España Coop57 SCCL, servicios financieros éticos y solidarios (www.coop57.coop), es una cooperativa de servicios financieros que concede préstamos a proyectos de economía social y está integrada por estas mismas entidades de economía social (cooperativas, fundaciones, asociaciones y movimientos sociales) y por socias colaboradoras que depositan sus ahorros en la cooperativa. Coop57 nació en Cataluña en el año 1987, aunque comenzó a ser activa en 1996, y en este momento ya se pueden encontrar secciones territoriales en Aragón, Madrid, Galicia y Andalucía.
- **Asociaciones y fundaciones:** entidades sociales dedicadas a la lucha contra la pobreza que dentro de sus servicios ofrecen créditos para entidades y empresas sociales y/o microcréditos para la autoocupación. En España, dentro de este grupo encontramos entidades como Acció Solidària Contra l'Atur (www.acciosolidaria.cat), asociación que ofrece créditos para inversiones o avance de subvenciones a entidades y empresas sociales. Estos créditos no requieren de aval material y se otorgan sobre la base del proyecto y de los responsables del mismo. Otro caso similar sería GAP- Madrid (www.gap.org.es), asociación sin ánimo de lucro que promueve el contacto entre entidades y empresas sociales con particulares para que entre ellos suscriban créditos.

1.1.2. Instrumentos financieros de la banca ética

Los instrumentos ofrecidos por la banca ética son en su gran mayoría las herramientas financieras clásicas que también ofrecen los bancos o cajas tradicionales para cubrir necesidades de las empresas a corto, medio o largo plazo. Entre estos productos podemos destacar los siguientes:

- **Pólizas de crédito o cuentas de crédito:** productos de gran flexibilidad que permiten gestionar de forma ágil las tensiones de tesorería de la empresa. Estos productos consisten en la concesión por parte del banco de un límite de crédito del cual podremos disponer libremente a lo largo del plazo que se determine con la única obligación de atender las comisiones e intereses devengados por la operación y volver a cubrir el saldo dispuesto antes de su vencimiento. Con este producto sólo se pagan intereses sobre el dinero dispuesto durante el tiempo en el cual se ha utilizado y tiene posibilidad de reposición, es decir, cuando la empresa tiene liquidez puede devolver el dinero del que haya dispuesto.

Ejemplo

Un ejemplo de estos productos sería la concesión por parte de un banco de una póliza de crédito a un año de 60.000 euros. A lo largo de ese año la empresa puede disponer de ese dinero sobre la base de sus necesidades. Pongamos el caso, por ejemplo, de que debido a una necesidad puntual de la empresa esta no dispone de liquidez para hacer frente al pago de 15.000 euros de las nóminas de febrero. En ese momento la empresa puede disponer de ese importe mediante la cuenta o la póliza de crédito. Un mes más tarde la empresa dispone de liquidez y por tanto liquida el saldo de la cuenta o póliza de crédito incurriendo en gastos por intereses correspondientes a un mes.

- **Anticipo de facturas (*factoring*) o efectos comerciales** (línea de descuento): productos enfocados a disponer anticipadamente del importe de las ventas realizadas a terceros, instrumentadas mediante facturas o efectos comerciales.

Ejemplo

Un ejemplo de estos productos sería la venta de un producto por parte de una empresa social a otra empresa por valor de 100.000 euros siendo el plazo de pago de 90 días. Debido a necesidades de tesorería, la empresa social decide aplicar el *factoring* con el banco recibiendo el importe de la factura al contado reduciendo los intereses y las comisiones pertinentes. En ese momento el banco será el responsable de gestionar el cobro de la factura en el plazo de 90 días pactado. Por tanto, vemos cómo en el *factoring* existe injerencia del banco en la relación cliente-proveedor. Este hecho no sucede en el caso del descuento comercial ni del anticipo de subvenciones, por lo que cabe tenerlo en cuenta a la hora de seleccionar un producto u otro.

- **Crédito ordinario para inversiones:** crédito a largo plazo generalmente destinado a la compra de activo fijo. Tanto en la banca tradicional como en la mayoría de bancas éticas requiere de un aval por parte de la empresa solicitante.
- **Renting y leasing:** modalidades de financiación para la adquisición de determinados bienes similares a un alquiler. La propiedad del bien es del banco o caja mientras que el cliente paga por el uso del mismo a largo plazo. En el caso del *leasing*, al final del plazo pactado del alquiler, la empresa

Efectos comerciales

Los efectos comerciales son letras de cambio, como pagarés, recibos y certificaciones. En ellos una persona física o jurídica se compromete a realizar un pago de un importe en un plazo determinado.

Ejemplo

El ejemplo más clásico se da en la compra de vehículos para la empresa. La empresa en lugar de comprar una furgoneta para el reparto realiza un *renting* o *leasing* sobre la misma pudiendo así financiar la inversión.

tiene la opción de compra del bien. En el caso del *renting*, esta opción de compra no se explicita en el contrato.

Actualmente, estos productos generalmente no son ofrecidos por la banca ética, pero sí que se pueden encontrar en la banca tradicional o en empresas especializadas vinculadas generalmente a esta banca.

- **Avales:** este producto financiero se utiliza por un gran número de empresas sociales que tienen en la Administración pública uno de sus principales clientes. Hablamos por tanto de avales técnicos definidos por el Banco de España como:

"La entidad de crédito responde en caso de incumplimiento de los compromisos que tiene su cliente con motivo de participaciones en concursos, subastas, ejecuciones de obras o contratos de suministro, por lo general ante un organismo público. Este producto va destinado a empresas que, por su actividad, requieren de un aval ante la Administración pública u otras organizaciones que conceden subvenciones".

<http://www.bde.es/clientebanca/productos/emprestos/avalista/avalista.htm>

En este ámbito destaca actualmente Oinarri S.G.R. (www.oinarri.es), una sociedad de garantía recíproca especializada en las empresas de la economía social y en las pymes vascas.

- **Anticipo de subvenciones:** productos enfocados a disponer anticipadamente del importe de subvenciones ya concedidas. Para ello se requiere la resolución de la subvención otorgada o del convenio firmado.

Ejemplo

Un ejemplo lo encontraríamos en la concesión de una subvención pública a una empresa social. El plazo de pago de esta subvención una vez concedida puede ser de un año y previa justificación de los gastos subvencionables. Gracias a este producto, la empresa social puede disponer del importe de la subvención concedida de forma inmediata, pudiendo realizar los gastos y justificando los mismos para el cobro del importe subvencionado. El plazo de estos anticipos va ligado al cobro efectivo de la subvención.

1.1.3. Otros instrumentos financieros alternativos

En los últimos años ha surgido en todo el mundo una herramienta innovadora de financiación, que se adecua notablemente a los emprendedores sociales, la **financiación en masa**¹.

⁽¹⁾Más conocido con el término inglés: *crowdfunding*.

Esta herramienta consiste en la construcción de una red (generalmente en línea) que permite a los promotores de un proyecto explicarlo, planteando un objetivo de financiación y buscando pequeños contribuyentes que, con pequeñas aportaciones, permitan financiar el proyecto.

Se trata por tanto de una herramienta de financiación colectiva, que permite, mediante el aporte de pequeñas cantidades de dinero por parte de un gran número de personas, financiar proyectos. Actualmente encontramos diferentes tipologías de financiación en masa:

- **Microdonaciones**

La aportación se realiza a fondo perdido, y **no se recibe ningún retorno monetario** por la misma. Generalmente esta tipología de *crowdfunding* va destinada a proyectos promovidos por organizaciones no lucrativas.

En esta misma tipología de *crowdfunding* han aparecido modelos que incorporan cierta innovación, como:

- *Kickstarter* (www.kickstarter.com): plataforma neoyorquina nacida en el 2009, dedicada a facilitar el acceso a financiación a creadores (músicos, cineastas, desarrolladores de juegos, artistas, diseñadores, programadores,...). Desde entonces ha recaudado 20 millones de euros para 550 proyectos. Pese a que en Kickstarter no existe retorno económico para la persona que financia, a cambio del dinero se ofrecen productos y experiencias únicas como recompensa a quienes hagan una aportación. Al igual que Kickstarter, en España han aparecido proyectos muy similares: Verkami (www.verkami.es) o Lanzanos (www.lanzanos.com)
- *Teaming* (www.teaming.info): iniciativa basada en las microdonaciones enfocada a las empresas. Consiste en aportar 1 euro mensual de la nómina de cada empleado a aquellos proyectos que ellos mismos seleccionen.

- **Micropréstamos**

La aportación se realiza en forma de préstamo **retornable**. El público objetivo de esta tipología de *crowdfunding* son principalmente emprendedores, entre los cuales encontramos emprendedores sociales.

Como hemos visto, la financiación en masa puede ser una herramienta de interés para los emprendedores y las empresas sociales y no tan sólo por el hecho de poder obtener financiación sino por las posibilidades de socialización del proyecto que ofrece el *crowdfunding*.

1.2. Capital riesgo social

El origen y la naturaleza de las empresas sociales han generado la creación de organizaciones con un bajo nivel de capitalización.

Si comparamos los fondos propios de las empresas sociales y el resto de empresas, se identifica una clara diferencia.

Ejemplo

A modo de ejemplo podemos destacar en España el proyecto de microdonaciones impulsado por Tapatrocino.com (www.tapatrocino.com/donaciones.cfm).

Ejemplo

Podemos destacar a modo de ejemplo proyectos como MYC4 (www.myc4.com, destinado a financiar pequeñas empresas en África) o Kiva (www.kiva.com, destinado a financiar pequeñas empresas en todo el mundo).

Por ejemplo, en el caso de las empresas de inserción españolas, que serían una tipología de empresas sociales, tenían en el año 2007 unos 50.000 euros de fondos propios de media, según una encuesta realizada por la Fundación Un Sol Món-Caixa Catalunya. Ese mismo año, las pequeñas empresas, que por dimensión podrían ser las más comparables, disponían de un volumen de fondos propios casi cinco veces superior, alcanzando unos fondos de más de 228.000 de euros.

Pese a esta realidad, está claro que las empresas sociales requieren de una mayor capitalización para poder afrontar sus objetivos con el mayor éxito, pero generalmente tienen dificultades para conseguir esta financiación en los sistemas tradicionales. Las redes de inversores privados, *business angels* y sociedades de capital riesgo evalúan únicamente el rendimiento económico. En el caso de los emprendedores o empresas sociales, este rendimiento no acostumbra a ser suficiente y se debería añadir el rendimiento social para considerar la inversión atractiva.

Como veréis en el siguiente módulo, en los últimos años han ido surgiendo en todo el mundo las organizaciones de inversión social. Sociedades y/o personas que tienen como objetivo aportar capital a emprendedores y empresas sociales esperando el retorno del mismo más un rendimiento económico y un impacto social. Estas inversiones se realizan en las diferentes fases de la empresa en función de la madurez de las mismas:

- **Semilla** (*seed*): inversión que se realiza en las fases embrionarias o de estudio antes de que exista un producto, un servicio o una empresa realmente organizada. La financiación sirve generalmente para la elaboración de prototipos, pruebas piloto u otros pasos previos a la comercialización del producto. Generalmente en esta etapa no existe actividad empresarial propiamente dicha y por tanto no existen beneficios. Se trata, por su estado embrionario, de las inversiones con mayor riesgo aunque de menor importe y son asumidas generalmente por *business angels*.
- **Puesta en marcha** (*start-up*): inversión en empresas en las primeras etapas de producción y/o comercialización de nuevos productos o servicios. Generalmente estas iniciativas tienen un menor riesgo que las que se encuentran en etapa semilla, pero requieren de una inversión mayor. En este estadio encontramos como inversores tanto a *business angels* como a sociedades de capital riesgo.
- **Crecimiento o expansión** (*Expansion*): inversión que se realiza en iniciativas empresariales de contrastada solvencia que se encuentran generando beneficios y que requieren de apoyo financiero para crecer en el mercado en el que actúan o diversificar en productos y/o mercados. Generalmente, en esta etapa la inversión requerida tiene un nivel de riesgo moderado y los importes necesarios son elevados, por lo que se asumen generalmente por empresas de capital riesgo.

Lectura recomendada

Observatorio de la Inclusión Social (2007). *Las empresas de inserción en España* (pág. 48). Barcelona: Fundación Un Sol Món.

En el caso de la inversión social, el hecho de tener como destinatarios las empresas sociales presenta la necesidad de poder invertir en una gran variedad de fórmulas jurídicas, desde sociedades mercantiles clásicas como sociedades anónimas o limitadas a fórmulas sin ánimo de lucro y de carácter civil como las asociaciones y fundaciones. Ante esta realidad, la inversión social ha trabajado principalmente con tres herramientas de inversión: la aportación de capital mediante acciones para las sociedades mercantiles y el préstamo participativo o los títulos participativos, útiles para cualquier tipo de sociedad.

1.2.1. Acciones

La aportación de capital mediante acciones ha sido y es la herramienta que se utiliza generalmente en la economía tradicional para formalizar una aportación de capital. En el caso de las empresas sociales, esta herramienta de inversión es válida para aquellas que presentan una fórmula jurídica mercantil de sociedad anónima o sociedad limitada. Existe una fórmula similar a la de las acciones en el caso de las cooperativas, la figura del socio colaborador. En ambos casos el capital aportado mediante acciones o como socio colaborador es considerado fondo propio, y el inversor pasa a formar parte de los órganos de gobierno de la empresa. En el caso de las cooperativas, la ley regula mínimamente las condiciones de participación de los socios colaboradores en estas y por tanto la participación del inversor en los órganos de gobierno debe regularse por parte de la cooperativa, no pudiendo exceder estos colaboradores el 30% de los votos de la asamblea.

Se puede regular, por ejemplo, que un socio colaborador aporte el 45% del capital social de la cooperativa y, en cambio, su voto en la asamblea sea del 10%.

Estas herramientas de capital pese a ser válidas para empresas sociales requieren de cierta adaptación de los inversores por las especificidades de este tipo de organizaciones. El inversor que decide apostar por la compra de capital de una empresa social debe tener en cuenta que la revalorización del mismo no es sólo económica, sino que también es social (impacto y/o transformación social). Este hecho hace que generalmente si sólo valoramos la retribución económica esta sea inferior a las ofrecidas por empresas tradicionales. Debemos por tanto encontrar inversores que valoren ambos retornos con el fin de que la inversión sea atractiva para ellos.

¿Cómo se desinvierte? Este es uno de los riesgos principales que asumen los inversores ya en la economía tradicional y que se acentúa en el caso de las empresas sociales por el hecho de ser un sector joven y desconocido por la gran mayoría de inversores.

Tradicionalmente los inversores disponen de diversas herramientas para la desinversión:

- **Venta en mercado público.** Este suele ser el método más rentable de liquidar una participación accionarial aunque no todos los países ni tipologías de empresas disponen del acceso a mercados de capitales. En el caso de las empresas sociales, su pequeña dimensión y sus especificidades dificultan enormemente esta salida al mercado de capitales mientras no exista un mercado específico para empresas sociales. Esta salida podría ser, por tanto, casi descartada para la gran mayoría de las empresas sociales.
- **Venta a terceros en una operación privada.** Venta de las acciones a un tercer agente ya sea otro inversor (privado o de capital riesgo) u otra organización industrial. En el caso de las empresas sociales, esta salida de capital no es sencilla debido a la poca madurez del sector de la inversión social, que no dispone de un gran número de actores dispuestos a realizar esta recompra.
- **Absorción del capital por parte de la propia empresa.** La empresa se hace de nuevo con el control de las acciones mediante los beneficios obtenidos o endeudándose para adquirir los títulos. Esta alternativa parece ser la más realista en el actual marco de trabajo de las empresas sociales. Para ello, será imprescindible asegurar que el *cash flow* de la iniciativa permite la recompra total o paulatina de las acciones.

Como hemos visto, las dificultades de desinversión en empresas sociales puede ser un freno a la utilización de las acciones como herramienta de financiación de las empresas sociales. Es por tanto imprescindible que tengamos en cuenta las posibles alternativas de desinversión que podemos ofrecer como empresa social a potenciales inversores interesados en nuestra iniciativa.

Un ejemplo de inversión social mediante la compra de acciones lo encontramos en el **Fondo social Caixa Galicia F. C. R.** Se trata de un fondo de capital riesgo de inversión responsable constituido en el año 2000, y dirigido a proyectos empresariales gallegos que favorezcan el desarrollo cultural, educativo y socioeconómico, que faciliten la integración social de colectivos desfavorecidos, o que favorezcan a grupos con bajos niveles de ingresos. Está participado al 100% por Caixa Galicia a través de las dotaciones de la Obra Social y acumula una inversión de más de 22 millones de euros en 8 proyectos en los siguientes sectores:

- 1) Residencias de la tercera edad: 82% del importe total invertido.
- 2) Energías alternativas: 1% del importe total invertido.
- 3) Investigación biomédica: 12% del importe total invertido.
- 4) Inserción laboral de personas con discapacidad: 6% del importe total invertido.

Dentro de este último grupo de inversiones encontramos la compra de acciones de **Hornos Lamastelle, S. A.** (más información en www.hornosdelamastelle.es y www.cogami.es), centro especial de empleo sin ánimo de lucro, que tiene como misión la integración laboral de personas con discapacidad a través de la fabricación y venta de empanadas y productos de repostería en todo el territorio nacional. Entre los años 2004 y 2007, fechas de entrada y salida del fondo social de su accionariado (participando en un 45% de su capital), la sociedad optimizó su modelo de gestión a través de iniciativas como la reestructuración de su equipo directivo, la redefinición de su proceso productivo, la mejora en la calidad y los procesos de gestión, el fortalecimiento de su equipo de ventas y la reorientación de su política de gastos. Todo ello contribuyó decisivamente a situar a la sociedad en un marco de estabilidad y rentabilidad: en esos tres años, Hornos de Lamastelle vio incrementadas sus ventas en más de un 50% y multiplicó por 8 su BDI (beneficio después de impuestos). La operación se cerró por un importe equivalente a 2,5 veces la inversión inicial, mediante la recompra de acciones por parte de la empresa

social. Actualmente, Hornos Lamastelle cuenta con 57 empleados con discapacidad, de un total de 60 empleados y factura casi 3 millones de euros.

1.2.2. Préstamo participativo

Los préstamos participativos, tal y como indica el artículo 20 del Real Decreto 7/96 de 7 de junio, son contratos financieros que se caracterizan por:

- 1) Posibilidad de tener una retribución fija y obligación de tener una retribución variable, en función de la evolución de la actividad de la entidad prestataria (quien recibe el préstamo).
- 2) Posibilidad de pactar la amortización anticipada y obligatoriedad para la prestataria de compensar la amortización anticipada con una ampliación de igual cantidad que sus fondos propios.
- 3) El prestamista (quien otorga el préstamo), es el último de los acreedores ordinarios a cobrar, en el orden de preferencia de los acreedores.
- 4) Los préstamos participativos se consideran "patrimonio contable" en caso de reducción de capital o liquidación de la entidad prestataria.
- 5) Los préstamos participativos no contemplan la participación del prestamista en la gestión de la entidad, aunque en el contrato se podría acordar esta participación en los órganos de gobierno.

Las características de estos préstamos permiten su utilización para financiar cualquiera de las formas jurídicas, ya sean las clásicas mercantiles (sociedad anónima, sociedad limitada, cooperativa, etc.) como entidades sin ánimo de lucro (cooperativas de iniciativa social, fundaciones, asociaciones). Es por este motivo y por su consideración de fondos propios por parte de los analistas de riesgos (no genera un endeudamiento que dificulta la solicitud de otros créditos) por lo que esta figura jurídica ha sido utilizada de forma generalizada como herramienta de participación en capital de las empresas sociales. Adicionalmente, la herramienta del préstamo facilita la desinversión, ya que esta se puede ir realizando paulatinamente en base al *cash flow* generado por la actividad de la empresa.

Un ejemplo de la utilización de este producto para la financiación de empresas sociales lo encontramos en el programa Capital de inclusión, de la Fundación **Un Sol Món** de la Obra Social de Caixa Catalunya (actualmente Fundación Catalunya Caixa). Este programa fue pionero en España y consistía en dar apoyo a largo plazo a empresas sociales con un elevado impacto social y económicamente sostenibles (en la mayoría de casos centros especiales de empleo² y empresas de inserción³), mediante ayudas a fondo perdido y préstamos participativos. En base a un plan de negocio de la iniciativa, se intentaba cubrir todas las necesidades financieras de la empresa social. Adicionalmente, una vez realizada la inversión se ofrecía apoyo y asesoramiento a todas las iniciativas participando en los diferentes espacios de dirección de las empresas sociales, financiando necesidades puntuales de tesorería y financiando proyectos de mejora continua.

Durante 3 años el programa ha ofrecido financiación a largo plazo (entre 3 y 10 años) a 11 empresas sociales (principalmente ubicadas en Cataluña), por un importe de más de 4 millones de euros repartidos en: 2 millones de euros en préstamos participativos, 0,7 millones de euros en créditos de tesorería y 1,5 millones de euros en ayudas a fondo perdido.

Un ejemplo de estas inversiones lo encontramos en **Moltacte** (más información en www.moltacte.com y en "Empresas que inspiran futuro. Ocho casos de emprendedores sociales." A. Vernis; M. Iglesias (2010) pág. 67 a 79). La inversión en esta empresa social

se inicia con una primera aportación de capital semilla para la elaboración de una prueba piloto y la concreción del plan de negocio. Esta primera colaboración se instrumentalizó mediante un préstamo participativo a 2 años (con un año de carencia) por un importe en torno a 30.000 euros. Una vez realizada esta primera inversión y obtenidos los resultados de la prueba piloto y el plan de negocio, se realiza una segunda inversión de capital puesta en marcha. Esta segunda inversión se ejecuta mediante préstamo participativo a 7 años por un importe superior a los 200.000 euros y con una carencia de capital de 3 años en base a las previsiones del negocio. En todos los casos las inversiones se realizaron sin aval y con un interés fijo en torno al 4%, más un interés variable en función de la evolución de la actividad de la empresa. En la actualidad, Moltacte factura alrededor de 1 millón de euros y cuenta con una cadena de 3 tiendas *outlets* de grandes marcas, que generan oportunidades laborales dignas y estables para 17 personas con trastornos de salud mental severa, con el fin de facilitar su inserción en la sociedad. En su plan de negocio se prevé un mayor crecimiento que va a requerir probablemente de una nueva inversión en capital expansión.

⁽²⁾Los centros especiales de empleo los define la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES; www.cepes.es) como "empresas que compatibilizan la viabilidad económica y su participación en el mercado con su compromiso social hacia colectivos con menores oportunidades en el mercado de trabajo. Su plantilla está constituida por el mayor número de personas con discapacidad física, psíquica o trastorno mental (cuyo número no puede ser inferior al 70% respecto del total de los trabajadores). Desarrollan una capacidad productiva y competitiva que les permite introducir sus productos en el mercado".

⁽³⁾Las empresas de inserción las define la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES; www.cepes.es) como "estructuras de aprendizaje, en forma mercantil, cuya finalidad es la de posibilitar el acceso al empleo de colectivos desfavorecidos, mediante el desarrollo de una actividad productiva, para lo cual, se diseña un proceso de inserción, estableciéndose durante el mismo una relación laboral convencional. Su plantilla debe tener un porcentaje de trabajadores en inserción que, dependiendo de cada comunidad autónoma, oscilará entre el 30% y el 60%. El 80% de los resultados se reinvierte en la empresa."

1.2.3. Títulos participativos

Los títulos participativos son una herramienta de financiación a largo plazo que presenta 3 características principales:

- 1) Pese a estar especialmente pensada para sociedades cooperativas, se ha utilizado también para fundaciones y asociaciones (formas jurídicas predominantes en las empresas sociales españolas) y se pueden utilizar para cualquier otro tipo de sociedad mercantil (sociedad limitada, sociedad anónima, etc.).
- 2) Su retribución debe consistir (al menos parcialmente) en una participación en los resultados o en la evolución de la actividad económica.
- 3) Su emisión puede instrumentarse en valores para incrementar su liquidez (incluso mediante el acceso a mercados secundarios) y de esta forma incentivar su suscripción.

Estamos por tanto ante un producto que, pese a ser ofrecido en este momento por alguna entidad de banca ética, debería ser considerado un instrumento de capital riesgo social, ya que permite financiar a largo plazo y acceder al mercado de minoristas, con lo que ello supone en cuanto a capacidad de financiación y de implicación de la sociedad. Podríamos, por tanto, asemejar los títulos participativos a las acciones, pese a que los primeros no implican la

1.3. Otros mecanismos de apoyo a la empresa social

Después de haber visto las posibilidades de financiación vía créditos y fondos propios de que disponen las empresas sociales, en este apartado centraremos nuestra atención en otros mecanismos de apoyo a la empresa social que han ido apareciendo por parte de entidades públicas y privadas en los últimos años.

Al igual que en el caso de la financiación, las empresas sociales pueden utilizar herramientas clásicas tanto de empresas como de organizaciones no gubernamentales, así como nuevas herramientas de apoyo específicas para las empresas sociales. En este apartado centraremos nuestra atención en las herramientas específicas que han ido apareciendo para dar respuesta a las necesidades de las empresas sociales.

En primer lugar, de forma breve, apuntaremos las tipologías de **herramientas clásicas para empresas y organizaciones no gubernamentales** que cabría destacar y tener muy presentes por parte de emprendedores y empresas sociales:

- **Subvenciones públicas para empresas.** Especialmente en lo que se refiere a innovación e internacionalización.
- **Subvenciones públicas y/o apoyo a emprendedores.** Ayudas a fondo perdido y/o apoyo para la elaboración del plan de empresa y arranque de un nuevo emprendimiento.
- **Subvenciones públicas sectoriales.** En base al sector en el que trabajemos con nuestra empresa social, es importante estar atentos al ministerio, consejería o federación de empresas del sector. Muchos sectores de actividad tienen programas de apoyo y subvenciones.
- **Subvenciones de las obras sociales de las cajas de ahorros.** Pese a que no sean convocatorias de ayudas específicamente ligadas a empresas sociales, en ciertas convocatorias de ayudas podrían encajar empresas sociales, especialmente las fundaciones y asociaciones

En segundo lugar, pasaremos a ver aquellas **herramientas específicas de apoyo a la empresa social**. Entre estas podemos ver dos grupos diferenciados:

- Herramientas destinadas a una tipología de empresa social concreta.
- Herramientas destinadas a las empresas sociales en general

1.3.1. Herramientas destinadas a una tipología de empresa social concreta

Nos encontramos frente a instrumentos de apoyo especialmente diseñados para empresas sociales que trabajan en la inserción laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social. Estos instrumentos son principalmente de carácter público y están presentes en toda Europa. En el libro publicado en el 2010 por The European Federation of Ethical and Alternative Banks (FEBEA), *The Atlas of job creation. Good practices for Social Inclusion*, encontraréis el detalle de estas ayudas gubernamentales para un gran número de países europeos. Sin embargo, lo que haremos a modo de ejemplo es explicar el caso español.

Subvenciones públicas a la inserción laboral: El caso español

En España, los centros especiales de empleo (en adelante CEE) y las empresas de inserción (en adelante EI) son las estructuras empresariales dedicadas a la inserción laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social. Debido a su gran labor social, estas empresas perciben ayudas gubernamentales centradas en tres grandes aspectos:

- 1) **Creación de empleo:** incentivos a la creación de nuevos puestos de trabajo.
- 2) **Mantenimiento de empleo:** ayudas que tienen como finalidad cubrir la menor productividad de los trabajadores de inserción permitiendo obtener una rentabilidad empresarial de su trabajo.
- 3) **Acompañamiento del trabajador de inserción:** ayudas que permiten asumir el coste de acompañamiento de esta tipología de trabajadores que no es requerido por parte de las empresas ordinarias.

En el caso de los CEE, estas ayudas se realizan por parte del Estado español, aunque la tramitación de las mismas cuenta en algunas comunidades autónomas con la intervención autonómica. A nivel de las EI, la ley estatal que regula las mismas establece un marco de soporte a estas empresas, bajo el cual las distintas comunidades autónomas han desarrollado sus programas de ayuda.

1) Creación de empleo

A nivel de creación de empleo, las administraciones públicas asumen la financiación parcial de proyectos generadores de empleo.

En el caso de los CEE, esta financiación se traduce en la aportación de entre 9.015,18 y 12.020,24 euros por puesto de trabajo creado⁵, siempre y cuando se justifique adecuadamente la inversión que implica el proyecto⁴.

⁽⁵⁾12.020,24 euros por puesto de trabajo creado si el CEE supera el 90% de trabajadores con discapacidad respecto del total de su plantilla; o 9.015,18 euros si el número de trabajadores con discapacidad del CEE está comprendido entre el 70% y el 90% del total de la plantilla

⁽⁴⁾Las inversiones que hay que justificar deben ser de alguna de las siguientes tipologías:
a) Asistencia técnica (estudios de viabilidad, auditorías...).
b) Intereses de préstamos.
c) Inversión fija en proyectos de reconocido interés social.

En lo referente a las empresas de inserción, la mayoría de comunidades autónomas que han desarrollado un programa de ayudas para las EI han optado por subvenciones a las inversiones en activos fijos, orientadas a la creación de puestos de trabajo, destinados a personas en proceso de inserción.

Es el caso por ejemplo de Euskadi, Galicia o Aragón, donde se financia la inversión en activo fijo que genera la creación de nuevos puestos de trabajo de inserción por un importe máximo de 12.000, 12.000 y 8.000 euros por puesto de trabajo respectivamente.

2) Mantenimiento de empleo

A nivel de mantenimiento de empleo, las administraciones proporcionan ayudas que tienen como finalidad cubrir la menor productividad de los trabajadores de inserción.

En este sentido, tanto para EI como para CEE las ayudas se realizan en tres ámbitos:

- Bonificación de la cuota empresarial⁶ de la Seguridad Social.

100% de bonificación en el caso de los trabajadores discapacitados de los CEE y 70,83 euros/mes por trabajador de inclusión (850 euros anuales, durante un máximo de 3 años) en el caso de EI.

⁽⁶⁾Incluidas las cuotas de accidentes de trabajo y enfermedad profesional y las cuotas de recaudación conjunta.

- Subvenciones del coste salarial de los trabajadores de inserción.

En el caso de los CEE por un importe del 50% del salario mínimo interprofesional.

Derivado de la situación de crisis, se ha producido un incremento transitorio⁷ de esta subvención, pasando del 50% al 75% del salario mínimo interprofesional. Durante el primer semestre del 2011, el Gobierno presentará un informe al Congreso de los Diputados para valorar la continuidad o no de la ampliación de esta subvención.

(7) Incremento previsto hasta el 31 de diciembre del 2011 en el supuesto de trabajadores con especiales dificultades para su inserción laboral (personas con parálisis cerebral, personas con enfermedad mental o personas con discapacidad intelectual, con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 33% y personas con discapacidad física o sensorial, con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 65%).

A nivel de EI, la ley estatal que regula las mismas (Ley 44/2007) establece que las EI podrán beneficiarse de subvenciones para el mantenimiento de puestos de trabajo en concepto de compensación económica por los sobrecostes laborales derivados del proceso de inserción. Sin embargo, esta ley no determina los importes.

A nivel autonómico, de forma diferenciada se han establecido ayudas bajo este concepto, como por ejemplo en Euskadi, donde la ayuda asciende a 12.300 euros anuales por puesto de trabajo de inserción, o en Aragón, donde por este mismo concepto el importe asciende a 5.000 euros anuales, o el caso de Castilla y León, donde el importe financiado se calcula como el 50% del salario mínimo interprofesional.

- Otras subvenciones.

En el caso de los CEE, existen otras subvenciones de carácter más puntual que también buscan colaborar en el mantenimiento de los puestos de trabajo. Actualmente estas ayudas son:

- Subvención para la adaptación de puestos de trabajo y eliminación de barreras arquitectónicas por un importe máximo de 1.803,04 de euros por puesto de trabajo.
- Subvención, por una sola vez, destinada a equilibrar y sanear financieramente a los CEE, con el fin de lograr una reestructuración para que alcancen niveles de productividad y rentabilidad que garanticen su viabilidad y estabilidad.
- Subvención dirigida a equilibrar el presupuesto de aquellos CEE que carezcan de ánimo de lucro y sean de utilidad pública e imprescindibilidad.

Por lo que se refiere a las EI, también existen una serie de ayudas encaminadas a la mejora de la viabilidad de la empresa y por tanto, al mantenimiento de la misma y de sus puestos de trabajo. Estas se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Subvenciones de asistencia técnica para la realización de estudios y auditorías económicas o sociales. Por ejemplo, en el caso de Aragón estas subvenciones se sitúan entre 2.000 y 6.000 euros.
- Subvención de apoyo técnico y gerencial para la contratación de directores, gerentes o personal técnico necesarios para garantizar la viabilidad de la empresa de inserción. Por ejemplo, en los casos de Aragón o Galicia esta ayuda asciende hasta 18.000 euros por contratación.

3) Acompañamiento del trabajador de inserción

Estas ayudas permiten asumir a la empresa el coste de acompañamiento de esta tipología de trabajadores, manteniendo su competitividad respecto a las empresas ordinarias.

En el caso de los CEE, este apoyo se realiza mediante la figura de las unidades de apoyo a la actividad profesional. Estas unidades se componen de equipos multiprofesionales que permiten ayudar a superar las barreras, obstáculos o dificultades que los trabajadores con discapacidad tienen en el proceso de incorporación, permanencia y progresión en un puesto de trabajo de un CEE.

La ayuda de las administraciones consiste en financiar por periodos máximos de un año los costes laborales y de Seguridad Social derivados de la contratación indefinida⁸ de los trabajadores de dichas unidades de apoyo. Para ello se subvencionan 1.200 euros anuales por cada trabajador con especiales dificultades para su inserción laboral⁹.

⁽⁸⁾Contratado por tiempo indefinido o mediante contrato temporal de duración igual o superior a seis meses.

⁽⁹⁾Personas con parálisis cerebral, personas con enfermedad mental o personas con discapacidad intelectual, con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 33% y personas con discapacidad física o sensorial, con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 65%.

En el caso de las EI, existen ayudas (específicas en cada comunidad autónoma) para la creación y el mantenimiento de puestos de trabajo, destinados a técnicos de acompañamiento a la producción y a técnicos especializados en acciones de acompañamiento a la inserción.

Por ejemplo, en el caso de Cataluña estas ayudas se concretan de la siguiente manera:

- Entre 11.800 euros y 25.000 euros anuales por técnico de acompañamiento a la inserción según el número de trabajadores de inserción con los que cuente la EI.
- Entre 9.500 euros y 21.000 euros anuales por técnico de producción según el número de trabajadores de inserción con los que cuente la EI.

4) Otras medidas de apoyo

Adicionalmente a las ayudas presentadas en los puntos anteriores, existen una serie de medidas que se han adoptado por parte de la Administración para la mejora de la comercialización de los productos y servicios de CEE y EI.

En lo referente a los CEE, el Real Decreto 364/2005, de Medidas Alternativas de la Ley de Integración Social y Laboral de Minusválidos¹⁰, permite el cumplimiento de esta ley mediante las siguientes fórmulas:

- Compra de bienes y/o servicios a un centro especial de empleo.
- Contratación de un trabajador autónomo discapacitado.

⁽¹⁰⁾Ley 13/1982, Ley de Integración Social y Laboral de Minusválidos, que regula la obligación de reservar el 2% de la plantilla de una empresa de más de 50 trabajadores a personas discapacitadas.

- Donación o acción de patrocinio a favor de una entidad, cuyo objeto social sea la formación profesional, la inserción laboral y la creación de puestos de trabajo a favor de personas con discapacidad.
- Creación de un enclave laboral.

Estas medidas alternativas son, por tanto, una herramienta que otorga a los CEE una ventaja competitiva respecto al resto de empresas en la comercialización de sus productos y servicios.

Finalmente, tanto para CEE como para EI, algunas administraciones, tanto en el ámbito autonómico (como por ejemplo Catalunya) como en el local, han establecido "cláusulas sociales", es decir, condiciones que incorporan objetivos de naturaleza social, en los pliegos de contratación pública de obras y servicios. Este hecho permite una ventaja competitiva clara de los CEE y las EI, permitiendo una mayor facturación de los mismos y con ello, un aumento de su sostenibilidad económica e impacto social.

A modo de conclusión, podemos ver que, pese a que los objetivos del apoyo de las administraciones públicas a EI y CEE son similares, la concreción del mismo presenta diferencias tanto en función de los beneficiarios de la inserción (personas con discapacidad frente a otros colectivos en situación de exclusión), como en función de la comunidad autónoma en la que se ubican las empresas sociales.

Subvenciones privadas

A nivel de subvenciones privadas, nos encontramos principalmente con aquellas provenientes de las obras sociales de las cajas de ahorros (más información en www.cajasdeahorros.es). En el 2010, estas entidades destinaron en España 667 millones de euros en asistencia social y sanitaria. Entre todos estos recursos, casi todas las obras sociales disponen de convocatorias de ayudas a fondo perdido para empresas sociales dedicadas a la inserción laboral. Estas van destinadas principalmente a financiar inversiones con un importe máximo de entre 20.000 y 30.000 euros y se vehiculan mediante una convocatoria de subvenciones anual.

En los últimos tiempos han aparecido otras herramientas de apoyo a emprendedores y empresas sociales en ámbitos concretos y especialmente en el ámbito medioambiental. Un ejemplo de estos programas sería:

- **Emprendeverde de la Fundación Biodiversidad** (www.fundacion-biodiversidad.es): una iniciativa de la Fundación Biodiversidad (fundación pública adscrita al Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino), que pretende fomentar mediante apoyo técnico la creación y consolidación de empresas o nuevas líneas de actividad vinculadas al medio ambiente, así como canalizar la inversión hacia emprendimientos.
- **Fondo de emprendedores Fundación Repsol** (www.fundacionrepsol.com): programa que se dirige a emprendedores que hayan constituido o tengan la intención de constituir una empresa en el campo de la eficiencia energética.

1.3.2. Herramientas destinadas a las empresas sociales en general

En los últimos años tanto entidades privadas como públicas han ido generando nuevos programas específicos de apoyo a la empresa social. Entre estas nuevas herramientas encontramos una gran variedad de enfoques, aunque todos ellos coinciden en no utilizar la herramienta clásica de la subvención a fondo perdido sin añadir otros valores adicionales, generalmente enfocados a ofrecer conocimiento, *networking* u otras aportaciones en especies de forma gratuita.

Entre estas entidades privadas destacan a nivel mundial:

- **AVINA**: entidad sin ánimo de lucro que tiene como misión: "Contribuir al desarrollo sostenible de América Latina, fomentando la construcción de vínculos de confianza y alianzas fructíferas entre líderes sociales y empresariales y articulando agendas de acción consensuadas" (www.avina.net). Entre sus socios y aliados (seleccionados tras un proceso largo de construcción de confianza), se encuentran un gran número de negocios inclusivos (nombre que utilizan en Avina y que podríamos asemejar a empresas sociales) de toda América Latina, a los que ofrecen acceso a un gama de servicios que varía según las necesidades de cada iniciativa:
 - Liderazgo y organización.
 - Desarrollo y gestión de proyectos.
 - Planificación y pensamiento estratégico.
 - Intercambio de conocimiento: puentes entre actores regionales e interregionales y articulación de redes y alianzas intersectoriales.
 - Apoyo financiero a iniciativas y oportunidades.
- **Ashoka** (www.ashoka.org): organización mundial que identifica y apoya ideas innovadoras en manos de emprendedores sociales (no estrictamente con un emprendimiento de carácter empresarial) para impulsar cambios estructurales y duraderos. El proceso de selección de emprendedores se realiza mediante entrevistas en profundidad a candidatos presentados por terceras personas. Ofrece apoyo a estos emprendedores a nivel económico, financiando el sueldo de los mismos durante los tres primeros años para que se puedan dedicar de lleno al emprendimiento. Adicionalmente, ofrecen a los emprendedores *networking*, intercambio de conocimiento y consultoría especializada.

- **Unreasonable Institute:** programa de aceleración para emprendedores que se enfrentan a problemas sociales y medioambientales. Cada año reúne durante seis semanas en Boulder a 25 emprendedores de primera clase procedentes de todo el mundo. Todos viven bajo el mismo techo, trabajan con 50 tutores, se presentan a 100 inversores y entablan relaciones con gestores de cartera de 20 firmas de inversión.

A nivel español encontramos otras iniciativas de soporte a la empresa social entre las cuales podemos destacar:

- **Programa de emprendimiento social "la Caixa"** (www.obrasocial.lacaixa.es): programa impulsado por la Obra Social "la Caixa" con el apoyo del IESE, Business School, que tiene como finalidad apoyar a los emprendedores y empresas sociales en "fase semilla". El programa ofrece formación, soporte técnico y soporte financiero (subvención retornable).
- **Momentum Project** (www.momentum-project.org): programa que arranca en el 2011 impulsado por ESADE y el BBVA de apoyo a la emprendeduría social en España y Portugal. El objetivo del mismo es impulsar el crecimiento de diez empresas sociales consolidadas, ofreciendo una semana de formación a los responsables de las empresas sociales, veinte semanas de prácticas de alumnos en la empresa social y un foro de inversores.
- **Programa de innovación social promovido por Innobasque** (www.innobasque.com): Innobasque, la Agencia Vasca de la Innovación-Berrikuntzaren Euskal Agentzia, es una asociación privada, sin ánimo de lucro, creada para coordinar e impulsar la innovación en Euskadi en todos sus ámbitos, para fomentar el espíritu emprendedor y la creatividad. Entre estos ámbitos destaca el programa de fomento y apoyo a la innovación social.
- **Red CX AgroSocial de la Fundación Catalunya Caixa** (<http://obrasocial.catalunyacaixa.com>): programa impulsado por la Obra Social de Catalunya Caixa, de apoyo a empresas y emprendedores sociales del ámbito rural catalán, que se inicia en el 2011. Ofrece soporte técnico (elaboración de planes de negocio), soporte financiero (foro de inversores, subvenciones a fondo perdido, etc.) y soporte en la difusión y comercialización
- **Programa para impulsar la economía social de la Fundación Andalucía Emprende** (www.andaluciaemprende.es): la Fundación Andalucía Emprende, promovida por la Junta de Andalucía, posee diversos programas de apoyo para el fomento y la creación de empresas de la economía social.
- **Programa de apoyo a la emprendeduría social en Cataluña** (<http://inicia.gencat.cat/inicia/es/programes/emprenedoriaso->

cial/quison.jsp): programa impulsado por la Generalitat de Catalunya a finales del 2010, con el fin de apoyar iniciativas en fases embrionarias. Articula un triple objetivo de búsqueda de proyectos de emprendeduría social, la creación de un ecosistema de apoyo técnico y económico para su consolidación y la difusión de buenas prácticas para que puedan ser replicadas.

A estas se pueden sumar otras iniciativas por todo el territorio, como **Social Nest** (centro innovador en Valencia, donde emprendedores, profesionales y estudiantes encuentran un ecosistema de soporte, estímulo, formación y oportunidades) o **Bing Bang Challenge** (subvención económica para la puesta en marcha de una idea de empresa social). Se valora el grado de innovación que aporta la idea, las posibilidades de éxito y el impacto social, entre otros.

Como hemos visto, las herramientas de apoyo a los emprendedores y las empresas sociales son diversas y cada una de ellas presenta un foco o unas características específicas.

Es de vital importancia conocer las necesidades de apoyo que requerimos con el fin de poder optar a aquellas herramientas que mejor se adapten a nuestras necesidades.

2. Política y estrategia de búsqueda de financiación y apoyo

Las opciones de financiación y apoyo para los emprendedores y las empresas sociales son diversas y están en continuo crecimiento. Es por tanto clave que definamos bien las necesidades que debemos asumir y que nos enfoquemos en aquellas herramientas que mejor puedan cubrir nuestras carencias.

En lo que se refiere a la búsqueda de financiación bancaria, debemos tener en cuenta algunos aspectos que pueden parecer muy básicos pero que no hay que olvidar:

- **Anticipar al máximo las necesidades financieras futuras.** La realización de planes de tesorería e inversión que nos permitan identificar necesidades financieras futuras nos va a permitir realizar una búsqueda de financiación mucho más efectiva. La necesidad urgente nos lleva a decantarnos por la primera financiación que nos ofrezcan y no por la mejor.
- **Iniciar la búsqueda o solicitud de financiación en diversas entidades.** Concentrar la solicitud en un único financiador aumenta el riesgo de no conseguirla y no nos permite poder comparar y negociar los costes de la misma.
- **Diversificar la financiación en diferentes entidades.** El trabajo con una única entidad genera una enorme dependencia de la misma.
- **Utilizar el pago de nóminas, la domiciliación de recibos o la utilización de tarjetas como una herramienta de negociación a la hora de solicitar créditos.**

Estos mismos aspectos son de aplicación en el caso de la búsqueda de inversores a largo plazo. Adicionalmente, para esta tipología de inversores es imprescindible tener claro:

- Plazo mínimo de la inversión.
- Propuesta de desinversión.
- Nivel de implicación del inversor deseado en los órganos de gobierno de la entidad.
- La importancia de la transparencia entre el inversor y el emprendedor.

Para todo ello, es necesario realizar una presentación de nuestro proyecto que sea clara, concisa y convincente. Tal y como explica el gurú del emprendimiento Guy Kawasaki en su libro *El Arte de Empezar*, las presentaciones de emprendedores frente a inversores deben seguir la regla del 10/20/30:

- **10 transparencias.** El propósito de la presentación es despertar el interés y no se puede pretender concretar o cerrar en ese mismo momento una inversión. Para ello, si utilizamos sólo diez transparencias, nos centraremos en lo esencial, dejando de lado otros conceptos que, pudiendo ser importantes, no son esenciales. Kawasaki nos propone también en su libro los diez temas que más inquietan al inversor y que se podrían desarrollar en cada una de las transparencias:

- 1) El problema
- 2) Tu solución
- 3) El modelo de negocio
- 4) Ventaja competitiva
- 5) Marketing y ventas
- 6) Competencia
- 7) El equipo
- 8) Proyecciones financieras e indicadores clave
- 9) Estado actual, logros hasta la fecha, cronología y empleo de los fondos
- 10) Resumen y próximos pasos

- **20 minutos.** Aunque las presentaciones pueden llegar a ser de una hora, no debemos estar más de 20 minutos explicando la idea. Por un lado, puede que en el momento de la presentación no se disponga realmente de la hora completa (retrasos, reuniones de última hora, etc.). En segundo lugar, conviene dejar un espacio amplio de tiempo para comentarios y/o preguntas. Como dice Guy Kawasaki, en *El arte de empezar*: "Nunca he oído una presentación que fuera demasiado corta. Una presentación no puede ser demasiado corta porque, si es buena, conseguirá que los oyentes hagan preguntas y la alarguen. Por tanto, si tu idea es brillante y la has sabido presentar convincentemente, 40 minutos se volverán escasos para responder a todas las preguntas."

- **30 puntos de fuente para el texto como mínimo.** Al usar un tamaño de fuente de este tamaño, no se puede caer en la tentación de llenar las transparencias de texto. En los casos en que se necesita una fuente más pequeña generalmente se están poniendo demasiados detalles en la diapositiva. "Usa las diapositivas como hilo conductor, no para leerlas", aconseja Kawasaki. Hay que tener siempre presente que las transparencias no están para ayudar al presentador, sino para amplificar y ayudar a la audiencia a captar el mensaje.

Estas reglas que presenta Guy Kawasaki son de enorme interés cuando nos dirigimos a inversores. Pese a que no debemos seguirlas al pie de la letra, la filosofía general de las mismas es recomendable que sea aplicada cuando nos encontramos ante la oportunidad de presentar nuestra idea a posibles inversores.

Finalmente, en lo que se refiere a las otras herramientas de apoyo a la empresa social, cabe tener muy claro cuál es nuestra necesidad y qué ofrece cada uno de los programas. Pese a parecer obvio, hay que tener siempre presentes los siguientes aspectos:

- Cada herramienta es especial y por tanto requiere de unos requisitos diferentes para su presentación. Hay que leer atentamente las bases y preparar de forma individual y adaptada cada una de las candidaturas.
- Detrás de las herramientas y de las bases de las mismas están las personas. De ser posible hay que hablar con ellas para comprender mejor los objetivos que persigue la institución que ofrece esta herramienta de apoyo.
- Si no requerimos del soporte que se ofrece en una herramienta, no debemos optar a ella. Es habitual ver cómo una empresa social se presenta a todas las herramientas que existen aunque no le sean de utilidad, simplemente por el prestigio de recibir apoyo y reconocimiento de diversas entidades. Sin embargo, esta estrategia genera normalmente una pérdida de tiempo, tanto del emprendedor como de la institución que ofrece el apoyo.

