

2024

**INSTRUMENTO FINANCIERO
PARA EMPRESAS CON IMPACTO SOCIAL
EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

FINANCIA:



ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	2
2.	OBJETIVOS	4
3.	MARCO CONCEPTUAL DE LAS EMPRESAS CON IMPACTO SOCIAL	5
4.	LA MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL	30
5.	ANÁLISIS DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE IMPACTO SOCIAL EXISTENTES	60
6.	DEFINICIÓN DEL INSTRUMENTO FINANCIERO Y DE APOYO	84
7.	CONCLUSIONES	105
8.	BIBLIOGRAFÍA	113
9.	ANEXO. MODELO DE CONTRATO DE CAPITAL RIESGO	116

1. INTRODUCCIÓN

Las dificultades de acceso a la financiación a largo plazo y/o productos financieros específicos son señaladas por el 62,2% de las empresas y entidades de Economía Social como una debilidad en el contexto de los factores de competitividad de la Economía Social. Estas dificultades tienden a aumentar a medida que disminuye la dimensión empresarial y se agudizan cuando se trata de empresas que tienen una perspectiva social.

Este tipo de empresas han sido consideradas por un amplio segmento de la población, incluyendo a las entidades financieras como instrumentos de caridad o beneficencia más que como auténticas empresas. Esto se convertía, a su vez, en un mayor obstáculo para acceder a recursos financieros ajenos y a determinados productos financieros específicos.

Ahora bien, poco a poco se ha ido conformando otra mirada sobre la sostenibilidad, que también comenzó de forma inicial en el mundo financiero a través del debate de la banca o las finanzas éticas.

En este sentido los Objetivos de Desarrollo y la Agenda 2030 han contribuido a difundir y potenciar una imagen de lo que es una empresa diferente a la visión clásica que sostiene que el único fin de una empresa es la obtención del máximo beneficio posible, sin importar nada el resto de condicionantes, tales como la creación de empleo de calidad, el apoyo a la inserción de personas de colectivos desfavorecidos y/o en riesgo de exclusión, el respeto del medio ambiente, el ahorro de agua y energía, etc.

Por el contrario, en los últimos años se ha ido consolidando otra idea de lo que es o debe ser una empresa, teniendo en cuenta que es posible generar beneficios al mismo tiempo que se atienden otros factores. Así nace la idea de la empresa comprometida con la triple sostenibilidad, económica, social y ambiental.

Sin embargo, este tipo de empresas tienen incluso más dificultades para acceder a la financiación de entidades financieras, por lo que es importante impulsar y poner en marcha proyectos que permitan definir instrumentos financieros que sirvan para ayudar a solventar las necesidades

financieras de las empresas con impacto social, al tiempo que se las acompaña en el proceso de gestión empresarial del día a día para contribuir a asegurar su supervivencia y el cumplimiento de sus objetivos económicos, sociales y ambientales.

2. OBJETIVOS

El objetivo del presente estudio es analizar la viabilidad de la creación de un instrumento de recursos financieros promovido por organizaciones de economía social para apoyar a aquellos proyectos empresariales de economía social que tienen una cierta base tecnológica pero también con impacto social, sostenibilidad e igualdad.

Este objetivo genérico se articula en los siguientes objetivos específicos:

- Informar y sensibilizar sobre la importancia de promover proyectos con impacto social, sostenibilidad e igualdad
- Potenciar el papel de las empresas de economía social en la consecución de la sostenibilidad, la igualdad y el impacto social
- Reforzar la participación y el papel de las organizaciones de economía social en el desarrollo de proyectos empresariales con impacto social, sostenibles e igualitarios
- Aportar recursos financieros que faciliten y promuevan la constitución de empresas de economía social
- Fomentar la consolidación de redes institucionales de economía social
- Establecer un entorno financiero y de gestión favorable a la puesta en marcha de iniciativas empresariales de economía social en los ámbitos social, de sostenibilidad y de igualdad

3. MARCO CONCEPTUAL DE LAS EMPRESAS CON IMPACTO SOCIAL

Un primer paso metodológico para poder definir el instrumento financiero que se pretende poner en marcha consiste, sin duda, en acotar el marco conceptual de lo que se entiende como una empresa con impacto social. El concepto de empresa con impacto es bastante novedoso en la teoría económica y se comienza aplicando a las inversiones.

Esa importante señalar que no existe una teoría sobre la empresa que explique su funcionamiento global, sino que existen distintos enfoques desde diferentes perspectivas.

El término “inversión de impacto” (en inglés impact investment) fue acuñado por primera vez en el año 2007 durante un encuentro organizado por la Fundación Rockefeller en el que líderes mundiales en filantropía, desarrollo y finanzas se reunieron para discutir la necesidad y la forma de crear una industria internacional que promoviera la inversión en proyectos con un claro impacto social o medioambiental¹.

En este punto es necesario señalar que se entiende como inversión de impacto. Las inversiones de impacto se definen, según el Global Impact Investing Network (GIIN), como “aquellas inversiones en compañías, organizaciones y fondos con la intención de lograr un beneficio social o medioambiental para la comunidad, y a la vez un retorno financiero para el inversionista”. Esta definición va un paso más adelante que las inversiones responsables y sustentables ya que exige al inversionista la intencionalidad del triple objetivo de resultados económicos, sociales y medioambientales.

Ahora bien, todavía no existe una definición única del término, aunque la mayor parte de definiciones de inversión de impacto formuladas por las principales iniciativas internacionales en este ámbito coinciden en la obtención conjunta de rentabilidad financiera y social, en la búsqueda intencionada de un impacto social y en la medición del mismo.

Para poder situar las inversiones de impacto en el marco conceptual de la economía se ha utilizado la representación gráfica usada por Natalia Velasco de Bolsa Social en la webinar “Opciones de

¹ KVELOCE I+D+i (2021): Estudio sobre la inversión de impacto un nuevo mecanismo de financiación basado en resultados para fomentar la innovación y el bienestar social (investsocial). “Mapping de los principales actores a nivel nacional y regional”, para la Agencia valenciana de innovación, Valencia.

financiación. Ecosistema de inversión de impacto” (FECOMA, mayo 2024) referida a la inversión de impacto. En dicha representación la inversión de impacto se sitúa en el centro del eje de coordenadas donde confluye tanto la rentabilidad económica como la creación de valor social.

En el espacio de la rentabilidad financiera se encuentran la inversión tradicional que no contempla la creación de valor social como uno de los objetivos de la inversión y en un punto intermedio la inversión socialmente responsable, que incorpora la perspectiva social, pero lo hace de forma parcial y secundaria frente a la rentabilidad financiera.



Por su parte, hacia la parte derecha del gráfico se encuentra el territorio de la creación de valor social. En el extremo derecho se sitúa la filantropía, entendida como la intención de querer ayudar, de querer colaborar, para que nuestro mundo sea mejor. Su esencia está en generar riqueza para otras personas pasando un bien que alguien tiene a otros que no disponen de él, sin plantearse la obtención de una rentabilidad económico-financiera.

En una situación intermedia se encuentra la Venture Philanthropy (Filantropía de riesgo), que consiste en una metodología enfocada en construir organizaciones sociales más sólidas, ofreciéndoles tanto financiación como apoyo en la gestión, con el único objetivo de incrementar su impacto social.

En el punto central donde confluye la rentabilidad financiera y la creación de valor social se sitúa la inversión de impacto en la que se prima y se plantea tanto la obtención de una rentabilidad empresarial como la creación de valor de índole social y medio ambiental. Es importante señalar que para que se pueda considerar esa perspectiva a una operación de inversión financiera el impacto debe ser una propuesta diferencial, medible y verificable.

Ahora bien, esa misma representación gráfica se podría utilizar cambiando el concepto inversión por el de empresa y manteniendo el resto de conceptos. Se trataría de izquierda a derecha de los siguientes conceptos: empresa tradicional, empresa socialmente responsable, empresa de impacto, filantropía de riesgo y filantropía.

En este marco interpretativo, el primer concepto a conocer es el relativo a la inversión/empresa tradicional, que corresponde a la visión clásica de lo que es una empresa en el marco de la doctrina económica.

La concepción clásica de empresa es bastante restrictiva. Según esta visión la empresa es una organización dotada de una estructura interna según determinada relación de autoridad o con una «jerarquía», es decir, con una función directiva o empresarial, por la que pretende la consecución de unos objetivos, normalmente, la obtención del excedente o beneficio empresarial.

Ahora bien, una empresa también se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios.

La visión neoclásica de la empresa se ha recogido en el análisis marginal de la economía realizado por el inglés William Stanley Jevons, el austríaco Carl Menger, y el francés León Walras desde mediados del siglo XIX hasta las primeras décadas del siglo XX².

En esta visión de la empresa, el empresario se limita a combinar los factores productivos, adoptando como objetivo la maximización del beneficio de la empresa, porque de esa forma consigue aumentar su riqueza personal. La actividad del empresario es realizar la combinación óptima de los inputs que permita maximizar el beneficio mientras no se produzcan cambios en exógenos en los precios de los factores y de los productos y en la función de producción. Cuando se produzca algún cambio en alguno de esos elementos deberá realizar la nueva combinación que resulte óptima para la nueva situación y vuelva a maximizar los beneficios.

² SÁNCHEZ, G. (2008): “La empresa y el empresario en la historia del pensamiento económico. Hacia un nuevo paradigma en los mercados globalizados del siglo XXI”, Real Academia de Doctores, Discurso de ingreso en la Academia de Guillermo Sánchez Vilariño.

En esta línea, Milton Friedman, Premio Nobel de Economía, argumentó en su obra de 1962, “Capitalism and Freedom”, que sólo había una responsabilidad social que tuvieran las empresas, y esa era usar los recursos disponibles para incrementar los beneficios al máximo posible, eso sí, dentro de las reglas de juego.

Según Herrera W.R. (2011)³, Friedman aduce tres argumentos en defensa de su tesis:

1. Si se entiende la responsabilidad social como una forma de responsabilidad moral que un agente tiene, entonces las empresas no pueden ser socialmente responsables, pues la responsabilidad moral es individual y no colectiva. Para no caer en la trampa de la responsabilidad colectiva, la responsabilidad social tendría que referirse a las decisiones y acciones que realizan los distintos individuos que participan en la organización. Vista así, la responsabilidad social empresarial se refiere en primer lugar a las decisiones de quienes comandan la organización, es decir, directivos y propietarios.

Según Friedman, en una empresa capitalista, los directivos son contratados por los dueños de las empresas con la función expresa de dirigir los negocios de tal manera que produzcan el máximo beneficio posible. Para ese propósito, los equipos directivos usan los recursos de capital puestos a su disposición para contratar mano de obra, adquirir maquinaria y tecnología, diseñar y aplicar modelos de gestión, etc.

Friedman argumenta que si un directivo decide usar parte de los recursos de la empresa con el fin de emprender programas de responsabilidad social que no llevan a un incremento de las ganancias al favorecer un interés social, está actuando contra los intereses de la empresa y en especial de los propietarios. Si, además, esas actividades de responsabilidad social llevan a una disminución de los salarios o a un aumento de los precios, se está yendo en contra de los intereses de las trabajadoras y consumidoras. De aquí concluye que un directivo que destine recursos a implementar programas de responsabilidad social no está cumpliendo con su obligación central de luchar por defender los intereses de los grupos involucrados en la empresa y en especial de sus propietarios.

³ HERRERA, W.R. (2011): “Crítica del modelo liberal de empresa: un análisis de la RSE desde la idea de Estado social de derecho”, Cuadernos de Administración, vol. 24, nº 43, Bogotá, Julio-diciembre 2011.

2. En la medida en que los directivos se comprometan con programas de responsabilidad social y ello implique un aumento de precios y una disminución tanto de los beneficios que puede obtener la empresa como también de la remuneración de los trabajadores, y dado que esto va en contra de los intereses de estos grupos, Friedman infiere que los directivos están cobrando una especie de impuesto que estaría siendo dedicado a causas sociales como la lucha contra la pobreza, la protección del medio ambiente, la promoción de las artes, etc.

Friedman ve en esto dos situaciones sin salida. En primer lugar, haciendo una analogía con el proceso político, señala que los directivos están actuando como servidores públicos sin ser nombrados oficialmente, problema que tiene que ver con la legitimidad política. En una democracia liberal el cobro de impuestos y el destino del gasto público están sujetos a escrutinio público. En el terreno político son los ciudadanos, a través de la rama legislativa, quienes determinan el monto de los impuestos que se deben cobrar y los sectores a los que se deben asignar estos recursos. Así, se crean entes de control que vigilan al ejecutivo para que éste cumpla con el mandato de los ciudadanos.

Para Friedman, esto no ocurre en el caso de los programas de responsabilidad social, ya que son los directivos los que determinan el monto de recursos que se van a dedicar a estos programas y las actividades a las que van a estar dirigidos. Desde este punto de vista, no hay mecanismos de representación ni de control de legitimidad política sobre las decisiones de los directivos que se comprometen con este tipo de programas, quienes estarían actuando como una especie de déspotas generosos pero sin usar sus propios recursos sino los recursos de otros.

En segundo lugar, cuando los programas de responsabilidad social van en detrimento de las ganancias, los propietarios a la larga preferirán deshacerse de los servicios de ese directivo y contratar a alguien que tenga menos conciencia social y preste más atención a los intereses de la compañía. Los recursos dedicados a la responsabilidad social pueden implicar una disminución de la inversión de la compañía, lo que puede llevar a que pierda competitividad y que en el futuro tenga pérdidas. En ambos casos, la realidad del mercado puede llegar a castigar duramente a las personas directivas y empresas que adopten este tipo de programas que no generen beneficios.

3. El último argumento tiene más bien un carácter simbólico y se refiere al caso en que los programas de responsabilidad social no impliquen disminución en las ganancias y favorezcan los intereses de la empresa, lo que puede ser motivo para que estos programas tengan la aquiescencia de los dueños de la empresa. Lo que ahora critica Friedman es el leitmotiv de que "la responsabilidad social es un buen negocio". Es usual encontrar entre los defensores de la responsabilidad social la tesis de que este tipo de programas mejora la imagen corporativa, lo cual trae como beneficio el generar confianza entre las comunidades donde la compañía opera, volviéndose así atractiva para inversionistas, trabajadores y consumidores.

Según Friedman, si la compañía presenta estos programas al público diciendo que ella no tiene un interés propio en su realización, sino que ella tiene un interés "genuino" en ayudar, en ser solidaria con la sociedad, se puede estar enviando el mensaje equivocado de que la búsqueda del propio beneficio es algo socialmente perjudicial. Pero es la motivación de la maximización de las ganancias lo que mueve a los agentes económicos a ser eficientes en el mercado, y es eso lo que hace que los mercados generen la máxima riqueza social. Por tal motivo, considera que el mensaje que debe dirigirse a los ciudadanos de una democracia liberal es que la iniciativa privada que busca satisfacer su propio interés es socialmente útil, pues es a través de ella como se da el progreso económico y se generan las condiciones materiales para mejorar el bienestar de los ciudadanos.

Poco a poco la visión de lo que es una empresa va evolucionando. La idea inicial del concepto de responsabilidad social corporativa (RSC) de que es el empresario el responsable de tomar decisiones que preservaran los valores sociales va a ir cambiando. Así, unos años más tarde Archie Carroll definió la responsabilidad de la empresa como algo vinculado al terreno de lo legal. Carroll daba a entender la existencia de una cierta ética empresarial, ya no directamente asumida por el empresario, sino que la filantropía y la moral debían nacer voluntariamente por parte de las organizaciones. Por lo tanto, esta visión diferente permite organizar más la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), incrustar esta necesidad de tomar decisiones socialmente responsables en el marco de la propia organización.

En estas definiciones aparecen cuatro puntos claves:

- Una empresa es una fábrica de soluciones. Busca resolver un problema y cubrir una necesidad

que mejore la vida de las personas.

- Su objetivo principal es maximizar el beneficio económico, para así poder seguir operando, aportar valor a sus accionistas y seguir resolviendo problemas de la sociedad.
- Son comunidades de individuos que trabajan juntos hacia un objetivo común.
- Los emprendedores y emprendedoras deben encontrar esa necesidad, agregar recursos y conseguir resolverla de una manera eficaz.

De esta forma, la percepción puramente economicista de la empresa comienza a ponerse en duda en la segunda mitad del siglo XX, ya que la comunidad en general comienza a tomar conciencia sobre la capacidad del sector privado para influir y solucionar los problemas sociales, al reconocer los daños y riesgos que con su actividad ocasionaba en el entorno.

Un elemento clave en este proceso es la crítica al modelo liberal de empresa. En líneas generales, cabe decir que este modelo clásico se queda corto frente a las exigencias de libertad e igualdad que pretende defender. La base de ese modelo es una defensa de un statu quo que no es solidario con los ciudadanos y ciudadanas que por circunstancias ajenas a su voluntad no pueden ejercer efectivamente sus derechos.

Los defensores del modelo liberal alegan que el mercado hace posible en el ámbito económico la realización de una libertad responsable. Se sostiene que las fuerzas de mercado obligan a las empresas a adoptar sistemas de gestión meritocráticos, de manera que la remuneración del personal empleado y directivo corresponde al aporte efectivo que ellos hacen a la producción. Ahora, es evidente que el desempeño de un trabajador/a depende de sus talentos y de si estos son los que requiere el mercado. Ahora bien, una buena parte de estos talentos no son adquiridos en las empresas, sino que ya llegan con ellos cuando los trabajadores y trabajadoras son contratados por las empresas.

El desempeño de una persona trabajadora y su remuneración no dependen solo de su propio esfuerzo, sino de la lotería natural y de la posición social en la que se encuentre. Así pues, en contra de lo que sostienen los defensores del mercado, los beneficios que alguien obtiene no obedecen solo al ejercicio de su propia libertad. En virtud de que una buena parte de las capacidades no son adquiridas por el propio esfuerzo de los individuos, la distribución desigual del mercado se puede atribuir en gran medida a factores ajenos a las decisiones de los individuos. Un sistema es injusto si la

razón por la cual quienes reciben menos es por circunstancias que no están bajo su control. En fin, en contra de lo que afirman los defensores del mercado, el mercado libre por sí solo no premia ni realiza la libertad.

Para Friedman, en una democracia liberal con un sistema de mercado, una de las responsabilidades de las empresas además de ser eficientes es la de respetar la ley. Supone que en este tipo de democracia, las leyes son el resultado del juego democrático en el que los ciudadanos y ciudadanas deciden libremente. Empero, en las democracias occidentales es un hecho innegable la presión que ejercen las grandes corporaciones en el proceso político para que se aprueben determinadas legislaciones que favorezcan sus intereses. Por esta razón, es un tanto ingenuo creer que el marco jurídico que regula la actividad económica es realmente neutral.

Abundan los casos en los que la legislación económica favorece a ciertas corporaciones en detrimento de los intereses de los consumidores/as, trabajadores/as y de la ciudadanía en general. Teniendo en cuenta esto, el que las grandes corporaciones deben respetar la ley, cuando éstas tienen el poder de modificarla a su favor, no pareciera ser propiamente una obligación, pues aquí no hay una restricción a su búsqueda de ganancias.

Resulta muy notorio que Friedman no haga referencia en sus argumentos a un principio como el de la solidaridad, entendida como la ayuda desinteresada hacia las personas que están necesitadas. Un valor como este, básico para la responsabilidad social, sería para Friedman contraproducente para el mercado mismo.

No obstante, hoy en día enfrentamos problemas como el deterioro ambiental y la pobreza, para cuya solución no basta el mercado. Por ejemplo, en el caso del calentamiento global, su solución requiere que las generaciones de hoy cambien sus hábitos de vida y que se combata el consumismo exacerbado que se ha conformado como modelo. Esto implica sacrificar nuestros propios intereses con el fin de que en el futuro se tengan sociedades ambientalmente sostenibles; pero esto es algo que si se diese no lo disfrutaríamos las generaciones de hoy sino las generaciones de mañana. Es claro que apelar al propio interés no es una motivación suficiente para hacer estos sacrificios. El que los defensores honestos de la responsabilidad social invoquen la solidaridad para justificar que las empresas emprendan programas destinados a mejorar el medio ambiente y que adopten tecnologías limpias, aunque puede parecer ingenuo, es un intento válido para respaldar las empresas que tienen

como fin generar riqueza con el propósito de lograr en un futuro una sociedad ambientalmente sostenible.

En qué medida el principio de solidaridad puede incrustarse en las empresas en un sistema de mercado es algo que no parece posible si nos quedamos en la lógica del modelo liberal de empresa. La apuesta de muchos defensores de la ética corporativa con sensibilidad ambiental es por transformar la forma de gestión de las empresas, de modo tal que para ellas sea posible ser eficientes y al mismo tiempo más solidarias con las necesidades de los ciudadanos.

La empresa y/o el empresario responsable es aquella que va más allá del cumplimiento de las leyes, integrando los principios de la responsabilidad social corporativa en su negocio y es capaz de identificar los aspectos que desde esta óptica son relevantes para su empresa. Ello no significa que los resultados económicos de la empresa pasen a segundo plano, sino que hay que asumir esfuerzos en materia de responsabilidad social y transformarlos en elementos de ventaja competitiva de la empresa y de su valor añadido. Es decir, no se trata exclusivamente que la empresa sea socialmente responsable, sino que debe de comunicar a la sociedad sus logros en este campo de forma efectiva⁴.

Esa dinámica de cambio se ha fundamentado en elementos como:

- Cambios de la sociedad: los cambios que se producen en los valores sociales conllevan una crítica al orden social existente, implicando nuevas exigencias sociales a las organizaciones.
- Cambios en la relación organización/sociedad: la concentración de poder en pocas organizaciones implica mayor control sobre las mismas, ya que no pueden dar nuevas formas a la sociedad sin ningún tipo de control.
- Cambios internos en la organización empresarial: la creciente dispersión de la propiedad de las organizaciones económicas trae consigo que las decisiones empresariales se tomen con mayor cautela, incorporando el sistema de arbitraje.

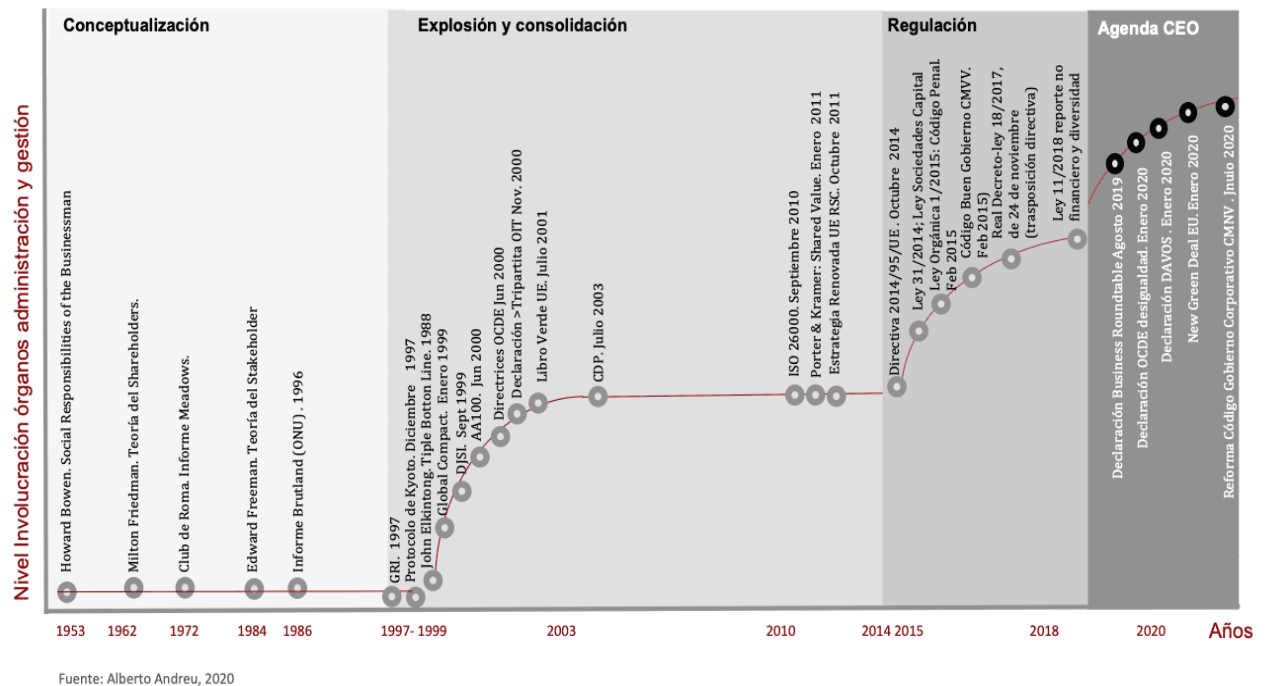
⁴ SÁNCHEZ, G. (2008): “La empresa y el empresario en la historia del pensamiento económico. Hacia un nuevo paradigma en los mercados globalizados del siglo XXI”, Real Academia de Doctores, Discurso de ingreso en la Academia de Guillermo Sánchez Vilariño.

Los primeros elementos de cambio aparecen con el concepto de responsabilidad social corporativa. Existe cierta unanimidad en atribuir el origen de la RSC como concepto al economista estadounidense Howard Bowen, quien en el año 1953 utilizó, por vez primera, el término “*Social Responsibility of a Businessman*”, lo que se podría traducir al castellano como la responsabilidad social de un empresario, no de una sociedad, sino de un/a empresario/a individual. Es importante señalar que, para Bowen, era el empresario quien cargaba con la responsabilidad de tomar decisiones en su empresa acordes con los objetivos y valores de la sociedad.

El concepto de responsabilidad social se ha aplicado, sobre todo, en las grandes empresas, de cualquier sector económico, pero también a empresas, públicas y privadas, incluidas las pequeñas y medianas empresas – pymes- y las empresas de economía social. La realidad es que el criterio de voluntariedad no obliga legalmente a las organizaciones a ser socialmente responsables, pero el mercado sí ha aprendido a diferenciar entre empresas comprometidas con causas sociales y aquellas que no lo están.

Ahora bien, ¿qué es la responsabilidad social corporativa? Según Correa J.G. (2007), la mayoría de las definiciones de la responsabilidad social de las empresas entienden este concepto como la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores. Ser socialmente responsable no significa solamente cumplir plenamente las obligaciones jurídicas, sino también ir más allá de su cumplimiento invirtiendo más en el capital humano, el entorno y las relaciones con los interlocutores.

En el desarrollo de este concepto de responsabilidad social corporativa se pueden identificar cuatro fases temporales. El gráfico adjunto muestra los principales hitos en cada las cuatro fases señaladas, mostrando los principales momentos del despliegue del concepto de responsabilidad social corporativa.



Fase 1. Fase de conceptualización: Dura entre 1953 y 1997

Tal como se acaba de mencionar el origen de la responsabilidad social moderna y, en consecuencia, el inicio del concepto se atribuye al economista norteamericano Howard Bowen, que utilizó el término en su trabajo “Responsibility of a Businessman” (1953). Para Bowen, la responsabilidad del hombre de negocios consistiría en tomar decisiones acordes con los objetivos y valores de la sociedad.

Frente a esta idea se posicionaría unos años más tarde, en Capitalism and Freedom (1962), el Premio Nobel de Economía Milton Friedman, que argumentó que solo habría una responsabilidad social de las empresas: usar los recursos disponibles para incrementar los beneficios dentro de las reglas del juego en un mercado abierto y competitivo, sin fraudes ni engaños. Esta idea novedosa se popularizaría más tarde en su famoso artículo publicado en el New York bajo el título “The Social Responsibility of Business is to Increase the Profits”.

Frente a ese primer modelo se alzó como alternativa la Teoría de los Stakeholders de Edward Freeman. En su obra de 1984, “Strategic Management: A Stakeholder Approach”, describía a los stakeholders de una empresa como aquellos agentes que pueden afectar a la empresa o verse afectados por ella. Este planteamiento, mucho más pluralista, llevó a reconsiderar la identidad de las

organizaciones: estas se formarían y reformarían en función de las relaciones con sus diversos stakeholders. De esta forma, el término stakeholders señalará a aquellos elementos esenciales de la planificación estratégica de las compañías. La adecuada gestión del ecosistema empresarial será clave para el éxito de la organización.

Las primeras investigaciones académicas se trasladarían a los movimientos multilaterales. Quizás la primera “contaminación” hacia este tipo de movimientos se encuentre en el Club de Roma, que en 1972 encargó el Informe Meadows, en el que se señalaban los límites que un planeta finito impone al crecimiento económico.

De esta forma, durante los años 80 del pasado siglo se empiezan a materializar algunas de las nuevas preocupaciones de los años 70. Así, por ejemplo, en 1983 se constituye la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo, creada por la Asamblea General de Naciones Unidas.

Dicha Comisión se propone elaborar el Informe “Nuestro Futuro Común” o Informe “Brundtland”, bajo la dirección de la política noruega Gro Harlem Brundtland. En este informe, publicado en 1987, se recoge la definición de lo que considera como desarrollo sostenible: la satisfacción de las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades

Durante los años 90 se producen algunos hitos en materia de medioambiente, tales como la Cumbre de la Tierra o Cumbre de Río, en 1992, o el Protocolo de Kioto, en 1997 –acuerdo internacional que tiene por objetivo reducir las emisiones de los gases de efecto invernadero.

Fase 2. Explosión y consolidación (1997-2014)

Poco a poco estos movimientos multilaterales llegaron al mundo corporativo. Así, en 1997 se constituye el Global Reporting Initiative (GRI), institución independiente cuyo principal objetivo fue armonizar y estandarizar la elaboración de memorias de sostenibilidad para aquellas empresas que deseaban medir y reportar su desempeño económico, social y medioambiental

Para rastrear el origen teórico de iniciativas como el GRI es necesario hacer referencia a la triple cuenta de resultados, noción acuñada en los noventa por John Elkington para articular los negocios

con la sostenibilidad

A partir de entonces, los aspectos sociales y ambientales se convierten en imperativos que, junto a los resultados financieros, sirven para definir el esquema tridimensional e interdependiente de los negocios sostenibles.

Así, empezaría una espiral de movimientos multilaterales e iniciativas corporativas que cristalizará en el Pacto Mundial o Global Compact del 31 de enero de 1999, emanado desde la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Si bien el Pacto Mundial no nació ni como un organismo para la formulación de normativa internacional ni como un código de conducta internacional con fuerza jurídica obligatoria, dará impulso a toda una serie de iniciativas multilaterales en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y lucha contra la corrupción

A partir de ese momento hay una explosión de instrumentos que son claves en este proceso, siendo los más relevantes:

- El Dow Jones Sustainability Group Index, de 1999, que es una familia de índices usados para medir el desempeño sostenible, entendido como la capacidad de integrar la economía, el medio ambiente y los factores sociales en la gestión de las compañías
- Las Directrices de la OCDE para empresas multinacionales del año 2000: son un conjunto de recomendaciones de carácter voluntario, formuladas por los gobiernos a las empresas multinacionales que operan en o desde de los países miembros, en materias tales como el empleo, los derechos humanos, el medio ambiente, la transparencia o la lucha contra la corrupción
- Las normas contables ISAE 3000, (previamente ISAE 100), que fijaron el marco básico para realizar las auditorías o verificaciones de la información no financiera, los sistemas de información y control y los procesos de gobierno corporativo
- El Carbon Disclosure Project Leadership Index, de 2003, índice de responsabilidad medioambiental que evalúa el rendimiento de las empresas en materia de reducción de emisiones de carbono

- El Libro verde para fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas de la Unión Europea, de 2001 (“Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las empresas”), que supuso la materialización del compromiso de la Unión Europea a favor de la RSC

Después de todos estos movimientos hay una especie de estado de tranquilidad, que culmina con dos nuevos instrumentos que han tenido mucha importancia:

- La norma ISO 26000, de 2010, guía que establece las líneas en materia de responsabilidad social establecidas por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO)
- La estrategia renovada de la Unión Europea, de 2011, cuyo logro más importante sea evolucionar la definición de RSC, hablando de impacto, del respeto a la ley, de maximizar la creación de valor compartido y de minimizar las consecuencias adversas

Entre estos dos instrumentos, apareció el artículo de Porter y Kramer titulado “Creating Shared Value”, que creó todo un movimiento en torno a la idea de cómo reinventar el capitalismo y desatar una nueva ola de innovación y crecimiento

El paso a la legislación del concepto de responsabilidad social corporativa no tardaría en llegar. En solo cuatro años se dieron los principales instrumentos legislativos para atribuir responsabilidades al Consejo de Administración. En el plano europeo, fue determinante la aprobación de la Directiva 95/2014 de la Unión Europea que, tomando como base el Libro Verde de 2011 y con la obligación de trasponerse al ordenamiento jurídico de los Estados miembro, exige por primera vez que las empresas incluyan en su memoria aspectos ambientales, como las emisiones de carbono, sociales, respeto de los derechos laborales, y de buen gobierno, como es el establecimiento de políticas anticorrupción.

En España el salto a la legislación se produce en 2014 con la Ley 31/2014, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del Gobierno Corporativo, que estableció en su Artículo 529 ter. 1 Que «El consejo de administración de las sociedades cotizadas no podrá delegar las facultades de decisión a que se refiere el artículo 249 bis ni específicamente a) La aprobación del plan estratégico o de negocio, los objetivos de gestión y presupuesto anuales, la política de

inversiones y de financiación, la política de responsabilidad social corporativa y la política de dividendos». En términos sencillos, este texto significa que las responsabilidades que se deriven de la falta de aprobación, supervisión o control en las materias indelegables se exigirán por las vías correspondientes directamente al Consejo.

En febrero de 2015 vio la luz el Código de Gobierno Corporativo de Sociedades Cotizadas de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que impulsó notablemente la Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

El Principio 24 invitaba a las empresas a promover «una política adecuada de responsabilidad social corporativa, como facultad indelegable del Consejo de Administración»; en su Recomendación 53 establecía que «la supervisión del cumplimiento de la política de responsabilidad social corporativa se atribuya a una o se reparta entre varias comisiones del Consejo de Administración»; y en la Recomendación 54 establecía «cuáles debieran ser los contenidos mínimos de la política de RSC»

Fase 3. Regulación (2014-2018)

Otro paso determinante para atribuir las responsabilidades al Consejo se produce a través de Ley Orgánica 1/2015, de 30 de marzo, que reforma el Código Penal e introduce la figura del «cumplimiento penal» en Artículo 31 bis. En concreto, en el apartado 1 de este artículo se establece la responsabilidad penal de las personas jurídicas a través de los administradores por razón de la comisión de determinados delitos (entre los que se incluyen los medioambientales –artículo 328 del código penal–, o el tráfico de influencias –artículo 430–). Adicionalmente, en el apartado 2, se recogen las eximentes de esta responsabilidad penal de las empresas en caso de que el Consejo de Administración pudiera acreditar «diligencia debida».

Por último, este periodo concluye con la entrada en vigor de la Ley 11/2018 de 29 de diciembre, conocida popularmente como Ley de Información no financiera y diversidad. En virtud de esta Ley, un número determinado de compañías –por razón de facturación y de número de empleados–, son obligadas a generar los Estados de Información No Financiera (EINF) que deben ser firmados por el Consejo y presentar en el Registro Mercantil como parte de las cuentas anuales. Este paso será determinante para implicar al Consejo de Administración

Fase 4. Agenda pública del CEO (2018-actualidad)

El año 2019 empezaba con todo el entramado regulatorio y autoregulatorio adecuado para situar la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en primer plano de los Consejos de Administración. Sin embargo, no se puede olvidar la importancia de los inversores, de las corrientes que llegan de Estados Unidos y de los medios globales de comunicación. Basta que eso pase para que muchos CEO –que hasta ese momento habían ignorado y despreciado la Responsabilidad Social Corporativa (RSC)–, la incorporen a su discurso, sin saber (o sin querer saber) que el movimiento nace en 1953 y tiene mucha historia detrás.

Por que esto suceda tienen especial relevancia tres acontecimientos globales, que sitúan la función en la agenda pública de los CEO:

- El primero de ellos se produce en enero de 2019, cuando el CEO de BlackRock, una de las mayores gestoras de fondos de inversión del mundo (con un volumen de negocio cercano al PIB alemán) envía una carta a sus gestores titulada “Propósito y rentabilidad”. En ella decía que «la sociedad está esperando cada vez más que las compañías, tanto públicas como privadas, aborden asuntos sociales y económicos apremiantes» o que «la rentabilidad no es de ninguna manera incompatible con el propósito; de hecho, rentabilidad y propósito se encuentran estrechamente relacionados»
- El segundo acontecimiento relevante es la Declaración de la Business Roundtable, en agosto de 2019, con uno de los principales lobbies empresariales americano, que agrupa a 181 grandes organizaciones como ExxonMobil, JPMorgan, Apple o Walmart. La «novedad» de esta declaración venía por el hecho de que, casi 35 años después que Freeman elaborase su teoría de los stakeholders, afirmase que las organizaciones deben ampliar su propósito hacia la creación de valor a largo plazo, sirviendo mejor a inversores, empleados, comunidades, proveedores y clientes. Las ganancias del accionista pasaban a ser un objetivo más junto a la protección del medioambiente, el fomento de la diversidad y el respeto a la dignidad de las personas.
- El tercer gran acontecimiento global sucedió en enero de 2020, tras la Cumbre de Davos. Allí, continuando con el «descubrimiento» de los stakeholders, se pone en valor el llamado Manifiesto de Davos, bajo el título “El propósito universal de las empresas en la Cuarta

Revolución Industrial”. En este documento se pone en valor la necesidad de crear valor a largo plazo, se reconoce que el rendimiento no debe medirse tan solo como los beneficios de los accionistas, sino también en relación con el cumplimiento de los objetivos ambientales, sociales y se afirma que una empresa que opera en el ámbito multinacional no está únicamente al servicio de todos los stakeholders directamente implicados, sino que es por sí misma un stakeholder.

En el plano español esta cuarta fase se cerraría el 26 de junio de 2020, con la revisión parcial del Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas de 2015 realizado por la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV).

Aunque hay muchos aspectos destacables, esta modificación supone un escalón más en la implicación del Consejo de Administración por tres motivos:

- Porque insta al Consejo para que vele por que la cultura corporativa esté alineada con su propósito y valores (Recomendación 54)
- Para que los criterios no financieros se incluyan como elementos para la retribución variable del Consejo (Recomendación 58) y
- Para que se equiparen los riesgos financieros y no financieros (Recomendación 42)

Ahora bien, la responsabilidad social corporativa y la empresa con impacto no son lo mismo. En efecto, el impacto social se refiere a las consecuencias que las actividades de una empresa tienen en la sociedad y en el medio ambiente. Es una medida de cómo las organizaciones contribuyen, positiva o negativamente, a la solución de problemas sociales y ambientales. A diferencia de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), que puede enfocarse en mitigar los efectos negativos de las operaciones comerciales, el impacto social busca generar un cambio positivo y tangible en la sociedad.

La RSC se ha considerado tradicionalmente como una forma de contribución voluntaria de la empresa a favor de la sociedad, pero sin integrarse en la estrategia o actividad principal del negocio. El grado de incorporación de la sostenibilidad empresarial comienza de verdad cuando la empresa monitoriza su desempeño ESG (económico, social y ambiental) sea de manera voluntaria, sea por imperativos legales para reducir o evitar los impactos de su actividad en el medio ambiente y en la

sociedad. Se avanza algo más cuando se incorporan los aspectos ESG, que previamente ha monitorizado, en la toma de decisiones de la empresa. Esto representa un modelo de gestión activa de los criterios ESG con control y medición de su evolución para poder tomar decisiones operativas. Por último se habla de impacto empresarial cuando los criterios ESG se sitúan en el centro de la actividad de la empresa formando parte efectiva de su modelo de negocio⁵.

Cuando una empresa hace una gestión activa ESG las decisiones se toman teniendo en cuenta la opinión de las partes interesadas, mientras que en un modelo de impacto empresarial las decisiones de la compañía buscan soluciones para los retos de sostenibilidad, es decir contribuyen a la solución de los problemas generados por la actividad empresarial en su conjunto.

En esencia, este cambio de paradigma hacia una mayor consideración del impacto social implica una evolución desde un enfoque reactivo a uno proactivo en la gestión empresarial. Las empresas ya no se deben limitar a cumplir con obligaciones legales o a implementar políticas de sostenibilidad como una forma de mejorar su imagen; sino que, por el contrario, deben integrar la creación de valor social en el núcleo de su estrategia de negocio.

Por este motivo, en el tejido empresarial contemporáneo, el concepto de impacto social se ha convertido en una guía para la gestión responsable y la estrategia corporativa hacia horizontes donde la responsabilidad trasciende los aspectos meramente económicos.

La experiencia adquirida con la inversión en tecnologías y prácticas comerciales respetuosas con el medio ambiente sugiere que ir más allá del cumplimiento de la legislación puede aumentar la competitividad de las empresas. La aplicación de normas más estrictas que los requisitos de la legislación del ámbito social, por ejemplo en materia de formación, condiciones laborales o relaciones entre la dirección y los trabajadores y trabajadoras, puede tener también un impacto directo en la productividad. De esta perspectiva se abre una vía para administrar el cambio y para conciliar el desarrollo social con el aumento de la competitividad.

No obstante, la responsabilidad social empresarial no se debe considerar sustitutiva de la reglamentación o de la legislación sobre derechos sociales o normas medioambientales, ni permite

⁵ PAREJO, T. (2022): “La agenda ODS en la estrategia de las empresas”, Revista Economía Industrial nº 425, pag. 125-136, tercer trimestre de 2022, Mº de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.

tampoco soslayar la elaboración de nuevas normas apropiadas.

Un concepto importante que surge vinculado con la responsabilidad social corporativa es el balance social. Se puede entender el Balance Social como una herramienta de gestión que recoge resultados cuantitativos y cualitativos del cumplimiento de la Responsabilidad Social de una organización de economía solidaria. Por tanto, el Balance social es un proceso de evaluación comparativo entre el inventario inicial (de talentos, capital social y alianzas estratégicas de la organización, necesidades de los asociados, sus familias y comunidad de entorno), los proyectados (proyectos sociales, culturales, ambientales, políticos y educativos, etc.) y los conseguidos.

Por otra parte, ni la responsabilidad social ni mucho menos la inversión con impacto se pueden confundir con la filantropía que había tenido un fuerte auge en la década de los años treinta del siglo pasado. Existe una clara diferencia entre ambos conceptos con la clásica “filantropía”. El punto clave es que no se trata de propaganda caritativa, sino de una búsqueda de competitividad empresarial a largo plazo. La realidad es que la relación existente entre organizaciones empresariales y comunidad no descansa sobre la base de que yo gano si tú pierdes; sino sobre el convencimiento de que yo gano, si tú ganas.

Tampoco coincide con las estrategias desarrolladas por el sector privado estadounidense en los años 50 y 60 del siglo pasado. En efecto, en esa época, el sector privado estadounidense empezó a atender la necesidad de impulsar causas sociales, por lo que se llevaron a cabo los primeros mecanismos tributarios para incentivar acciones de caridad por parte de las empresas. Ya en estas décadas, las empresas estadounidenses empezaron a pagar menos impuestos por ayudar a determinados sectores de la sociedad con grandes necesidades.

Así surge la “filantropía de riesgo que propone coger un dinero y canalizarlo del mismo modo que lo haría un inversor convencional pero a cambio de mucho menos retorno. Es decir, que lo más importante detrás de la operación es el impacto social que genera, sin prestar atención a los objetivos de beneficio económico.

El impacto social implica una redefinición del éxito empresarial, en la que la rentabilidad económica se equilibra con la creación de valor para la sociedad. Esto no solo es beneficioso para el entorno y la comunidad, sino que también puede ser una fuente de innovación y competitividad para las propias

empresas. En este sentido, el impacto económico puede representar un fin económico en sí mismo. Por ejemplo, hay entidades financieras que ya están aplicando una valoración de riesgos que se enfoca no solo en el plano económico como variable, sino también en el punto de vista climático o los riesgos asociados a la transición energética.

El impacto puede definirse como “influencia o efecto dejados en alguien o en algo por causa de cualquier acción o actividad” y, por tanto, el impacto social puede definirse como “la influencia o efecto en la sociedad por causa de cualquier acción o actividad (programa)”.

En términos generales, se puede considerar que una empresa social es aquella que tiene un impacto positivo en el medioambiente y/o en la sociedad y, a la vez, resulta rentable económicamente como negocio.

La empresa social es un concepto que no presenta una definición clara, existiendo diversas nociones de este concepto en diferentes países y regiones del mundo. Para solventar este problema, la tendencia que se observa en la literatura⁶ es reconocer un tipo ideal de empresa social definida por una serie de criterios económicos y sociales que «no representan condiciones que una organización deba cumplir para calificarse como empresa social, sino unos criterios preceptivos» (Defourny & Nyssens, 2012: pag. 48).

Para intentar englobar los diferentes enfoques existentes, se puede afirmar que la empresa social es una organización cuyos principios fundamentales son comunes tal como se señala a continuación:

- La misión está definida por un objetivo social (como la lucha contra la exclusión y la provisión de servicios básicos) o la conservación del medio ambiente.
- Esta misión social se persigue mediante la realización de una actividad económica en un mercado competitivo (venta de productos y servicios).

Esta delimitación conceptual es claramente muy amplia, por lo que es necesario entender cómo los líderes de estas organizaciones toman decisiones para concretar la función de la empresa en un

⁶ Ridley-Duff, R.J. y Bull, M. (2011). Understanding Social Enterprise: Theory and Practice, London: Sage Publications.

contexto determinado. En este sentido, para establecer los aspectos organizativos más relevantes de una empresa social, desde hace unos años, el Grupo de Investigación en Organizaciones Sostenibles (GIOS) de la Universidad Politécnica de Madrid ha venido desarrollando un modelo de análisis que busca analizar los principales elementos que describen el funcionamiento de una empresa social. El objetivo, una vez más, no es desarrollar una lista de condiciones, sino identificar cuales son los elementos claves para después poder estudiar cómo los ejemplos concretos de empresa social aplican estos elementos de manera adaptada a su contexto y a su visión⁷.



Fuente: MORENO, A.; FISAC, R.; SOLER, F.; MONCADA, J.; NAVARRO, E.; HORTA, A. (2022)

Se identifican ocho elementos agrupados en tres categorías: Objetivos, Personas y Operaciones de organización.

El objetivo social es el elemento orientador de la organización, que toma una dimensión prioritaria respecto a los objetivos de rentabilidad económica. Dentro de los objetivos, siempre hay una propuesta de valor social que puede incluir el acceso a productos y servicios, el empleo o la protección de la naturaleza, por ejemplo. La consecución de este impacto siempre está orientada al largo plazo.

⁷ MORENO, A.; FISAC, R.; SOLER, F.; MONCADA, J.; NAVARRO, E.; HORTA, A. (2022): "Empresas sociales como catalizadoras de la sostenibilidad", Revista Economía Industrial nº 425, pag. 125-136, tercer trimestre de 2022, Mº de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.

En segundo lugar, las empresas sociales son empresas, por lo que presentan una serie de características propias de las entidades mercantiles: venden productos y/o servicios, compiten en el un mercado por clientes e inversores, colaboran dentro de su ecosistemas y buscan la eficiencia en sus procesos. Como empresas deben ser sostenibles económicamente, si bien la función social que cumplen muchas veces pueden lastrar su autonomía y hace que dependan en muchos casos de donaciones o subvenciones.

Por último, las personas son el elemento clave de este tipo de organización, que les confiere su característico carácter social. Las empresas sociales nacen a partir de un líder o grupo de líderes con un conjunto de valores compartidos, comportamientos y actitudes que confieren una “manera de hacer centrada en las personas”. Esta cultura está íntimamente arraigada en el territorio y en las personas que lo habitan, y por ello es común observar participación de los/as beneficiarios/as en la toma de decisiones y en la gestión de la organización.

Posiblemente el reto en la actualidad consista en cómo las empresas pueden implementar estrategias de impacto social de manera genuina y efectiva, integrándolas en su ‘core business’ para marcar una diferencia real y tangible. La respuesta a este desafío definirá el rol de las corporaciones en la sociedad del siglo XXI, demostrando que el verdadero éxito empresarial se mide no solo por los beneficios económicos, sino por el bienestar colectivo que es capaz de generar.

Existen, por tanto, muchas formas de definir a este tipo de empresas que aportan soluciones empresariales a los retos sociales y medioambientales de las sociedades actuales. Por este motivo, para llevar a cabo este trabajo se ha considerado necesario tener en cuenta conceptos tales como empresa con impacto social, empresa social y solidaria, empresa sostenible y empresa igualitaria. Los tres primeros conceptos pueden considerarse relativamente equivalentes, aunque poniendo el énfasis en un aspecto distinto, mientras que el último aspecto corresponde a otro ámbito relativamente diferente.

En este contexto, en los últimos años se ha producido un importante aumento del interés por medir el impacto social y medioambiental de las empresas. A raíz de la última crisis financiera del año 2008, empezaron a escucharse voces que ponían en entredicho el modelo de creación de valor de las

empresas. Tal como señalan Bastida y Solé (2021)⁸, o Porter y Kramer (2011)⁹ pusieron sobre la mesa un nuevo paradigma de la creación de valor de las empresas, que denominaron valor compartido (shared value). Estos autores consideran que las empresas no solo tienen que maximizar la creación de valor para sus accionistas (anterior paradigma del beneficio económico como objetivo de la empresa), sino que se tiene que compartir con la creación de valor medioambiental y social en la comunidad en la que están situadas.

En este contexto, el concepto «impacto social» es muy amplio y puede referirse a todo aquello que afecta a la calidad de vida de los individuos y las comunidades. La actividad de las empresas genera múltiples impactos sociales, que pueden ser tanto positivos como negativos, a través del acceso a productos y servicios, la creación de puestos de trabajo, la capacitación de los trabajadores y trabajadoras, la construcción de infraestructuras, la compra de materias primas, la transferencia de tecnologías, el pago de impuestos, etc. (Ayuso, 2018).

Ahora bien, para etiquetar una inversión como “inversión de impacto social” hay que probar la existencia de distintas variables. La característica más evidente es que las inversiones de impacto generan un valor social. Sin embargo, esto no es suficiente, ya que muchas inversiones tradicionales también pueden hacerlo. La diferencia entre la financiación tradicional y la inversión de impacto es la intencionalidad de generar un impacto social. Es decir, la inversión se planifica desde su origen con la intención principal de generar valor social. Es una inversión “impulsada por la demanda”, porque se concibe con la intención principal de satisfacer las necesidades sociales, y no simplemente de obtener beneficios financieros. Este argumento también distingue a las inversiones de impacto de las inversiones socialmente responsables: las inversiones de impacto están, por definición, inspiradas por una actitud proactiva hacia el impacto social¹⁰.

Las inversiones de impacto apuntan también al beneficio financiero como parece lógico: el valor social va unido a la búsqueda de un rendimiento financiero. La búsqueda de un retorno financiero no permite encuadrar la inversión de impacto en el mundo de la filantropía o de las donaciones a fondo

⁸ BASTIDA, R; SOLÉ, E. (2021): Introducción al impacto social de las organizaciones, UPF BARCELONA, School of Management, Revista de Contabilidad y Dirección, Vol. 32, año 2021, pp. 11-25, Barcelona.

⁹ PORTER, M. K. y KRAMER, E. J. (2011) Creating shared value. Harvard business review, 89 (1/2), 62-77.

¹⁰ KVELOCE I+D+i (2021): Estudio sobre la inversión de impacto un nuevo mecanismo de financiación basado en resultados para fomentar la innovación y el bienestar social (investsocial). “Mapping de los principales actores a nivel nacional y regional, para la Agencia valenciana de innovación, Valencia.

perdido, como ya se ha mencionado sino que se inscriben en la actividad cotidiana de la empresa.

Lo que distingue a las inversiones de impacto de las inversiones tradicionales es que el retorno financiero está estrictamente vinculado al impacto social y de alguna manera depende del logro del objetivo social: en términos prácticos; los inversores recibirán una rentabilidad financiera sólo si se ha alcanzado un “nivel mínimo” de impacto social. Este esquema de remuneración, conocido como modelo de “pago por éxito” (“pay for success”), conduce a la conclusión de que el impacto social debe medirse y convertirse en métricas financieras: las inversiones de impacto deben perseguir impactos que sean medibles.

En este contexto, la Unión Europea define a la empresa social como a una entidad cuyo objetivo principal es tener un impacto social (proporcionando bienes o servicios) en lugar de centrar éste en obtener beneficios para sus propietarios y accionistas.

Las empresas sociales persiguen objetivos de desarrollo social, ético o medioambiental, pero también han de respetar un modelo económico. Deben equilibrar sus cuentas y ganar dinero suficiente para poder invertir en el futuro.

En este contexto de responsabilidad social, es importante considerar, como ya se ha mencionado, que aparecen conceptos que pueden considerarse como complementarios como son empresa con impacto social, empresa social y solidaria, empresa sostenible y empresa igualitaria.

Conviene recordar que una empresa social es aquella que tiene un impacto positivo en el medioambiente o en la sociedad y, a la vez, resulta rentable como negocio. Hay diferentes formas de definir a este tipo de empresas que aportan soluciones empresariales a los retos sociales y medioambientales.

La economía social y solidaria hace referencia a las empresas, entidades y organizaciones (cooperativas, mutuales sociales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales) que producen bienes, servicios y conocimientos que atienden las necesidades de la comunidad a la que sirven, con el objeto de lograr objetivos sociales y medioambientales específicos y de fomentar la solidaridad.

Así, un negocio sostenible es aquel que tiene en cuenta los aspectos ambientales, sociales y

económicos en su toma de decisiones y operaciones, buscando minimizar su impacto negativo y maximizar su impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente.

Por último, una empresa igualitaria es aquella que cumple con la legislación vigente que obtiene beneficios, que se basa en la gestión de competencias. Es, por tanto, una empresa ética, que mejora su imagen y que optimiza sus recursos humanos para conseguir incrementar su eficiencia y competitividad.

4. LA MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL

Un aspecto clave para saber qué tipo de empresa tenemos enfrente es poder medir el impacto social de las empresas. Un aspecto clave de una empresa con impacto social es que dicho impacto sea medible y cuantificable, lo que constituye una diferencia evidente con una empresa socialmente responsable.

Antes de poder medir es necesario previamente acotar el concepto de impacto social. De hecho existen distintas definiciones propuestas por diferentes organismos internacionales, como pueden ser la Unión Europea, el Banco Mundial, etc. Las principales organizaciones son:

- La Comisión Europea, y el Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social (GECES), en su informe “Métodos propuestos para la medición del impacto social”, define el impacto social de la siguiente manera: “El reflejo de los resultados sociales como mediciones, tanto a largo como a corto plazo, ajustados en función de: los efectos logrados por otras partes (atribución alternativa); los efectos que se hubiesen producido inevitablemente (peso muerto); las consecuencias negativas (desplazamiento); y los efectos que decaen con el paso del tiempo (decrecimiento)”
- Según el Banco Mundial, los impactos medioambientales y sociales se refieren a cualquier cambio, potencial o actual, relativo a: (i) el entorno físico, natural o cultural, y (ii) los impactos en la comunidad circundante y los/as trabajadores/as, como resultado de la actividad del proyecto en cuestión
- Impact Management Project, una iniciativa que, desde su lanzamiento en 2016, ha reunido a más de 2.000 profesionales del ecosistema de la medición y la gestión del impacto social, lo define como: “Los efectos positivos y negativos, primarios y secundarios a largo plazo producidos por una intervención”

Estas definiciones presentan cierta divergencia entre sí y solo tienen como factor común la generación de un cambio sobre el bienestar de los seres humanos. Por este motivo para intentar superar la confusión derivada de la ausencia de una noción común de impacto social, recientemente se viene utilizando la propuesta realizada por la Cátedra de Impacto Social de la Universidad

Pontificia Comillas (2021), Open Value Foundation, Fundación Repsol, Management Solutions, que define el impacto como: “Los cambios que experimentan tanto las personas como el planeta por causa de una actividad, programa o política concreta, que afectan a las condiciones humanas en el largo plazo. Estos cambios pueden ser medibles, positivos o negativos, intencionados o no intencionados, tangibles o intangibles”.

En este contexto de diversidad, pero de coincidencia en la necesidad de medir, es muy importante señalar que, según la Unión Europea (2014), realizar una buena medición tiene una serie de beneficios para las distintas partes involucradas, tales como:

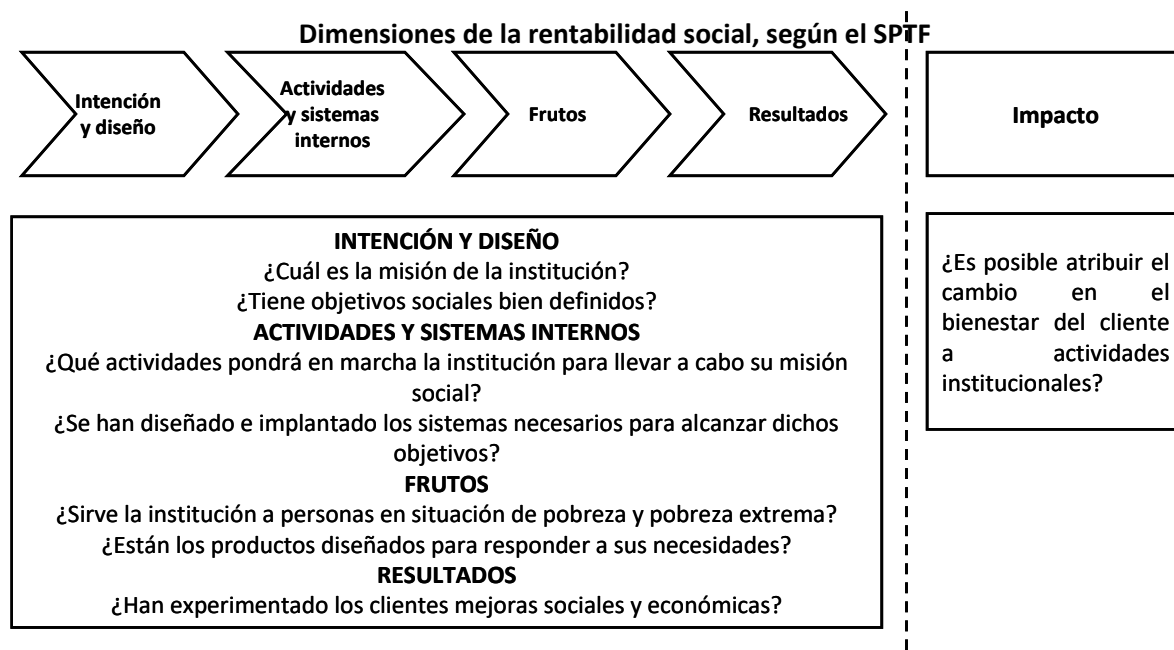
- Durante la fase de planificación, las partes interesadas externas pueden comprender el servicio propuesto y decidir apoyarlo. En algunos casos, los usuarios del servicio pueden decidir cómo lo utilizarán para lograr el máximo efecto. En el ámbito interno la planificación permite gestionar los recursos (engrosados por una implicación externa eficaz durante la fase de planificación) y dirigirlos con mayor eficacia hacia aquellas actividades que con mayor probabilidad ofrecerán los resultados deseados.
- En la fase de implicación se identifican las partes que se beneficiarán de la acción, se reconoce la naturaleza del beneficio y se solicita una respuesta por su parte. Esto se logra en parte fomentando la idea de que la colaboración ofrece beneficios potenciales. Del mismo modo, las partes interesadas internas —empleados, dirección, voluntarios y administradores fiduciarios, tanto anteriores como actuales— conocen al tiempo la intervención propuesta y comparten expectativas acerca del valor que puede ofrecer.
- Durante la fase de definición de las medidas relevantes, puede reevaluarse la intervención planeada, los resultados y los impactos que puede aportar (de manera acorde con las partes interesadas a las que beneficiará) para idear distintas medidas. Este proceso se convierte en una experiencia unificadora y edificante. Además, permite planificar el ejercicio de medición y mejorar el desarrollo del servicio durante la propia medición. De este modo se generan unos cimientos sólidos sobre los que asentar la distribución de recursos y las decisiones de inversión de la empresa o entidad.
- La fase de medición, validación y valoración contribuye a que las partes internas y externas

dirijan sus esfuerzos a aquello que dará lugar a los resultados deseados. Permitirá la mejora continua de los servicios, la implicación en los mismos y el acercamiento entre las partes para disfrutar de un apoyo mutuo.

- Por último, la fase de información, aprendizaje y mejora permite llegar a más socios adicionales potenciales y usuarios del servicio, pero también alienta al personal interno encargado de generar los servicios y al personal de dirección, pues les permite apreciar el valor de su trabajo. Además, ayuda a inversores y financiadores a extraer conocimientos de utilidad más general y puede generar asociaciones fructuosas en el ámbito de los proveedores del servicio.

En este contexto, se puede indicar la existencia de cinco aspectos claves para el propósito de realizar la medición del impacto social:

- La medición debe guiarse por el relato («historia») de la intervención y por las necesidades de las organizaciones que la ofrecen: por tanto, la relevancia principal de la medición del impacto se encuentra al nivel de la Empresa Social
- La medición existe en un entorno real definido por el contexto del mercado y las dinámicas políticas, por la cultura y por el contexto social



- La medición varía para responder a distintos ámbitos de solicitud del servicio, pero debe tenerlos en cuenta sin regirse por ellos
- Los puntos de vista de los inversores están en devenir e influyen sobre la forma en la que se podrá y se deberá realizar la medición en el futuro, pero se centran en la forma en la que la Empresa Social rinde cuenta con respecto a sus objetivos y metas iniciales; y
- Las necesidades de los inversores han de mantener un equilibrio con las necesidades y expectativas de otras partes interesadas como la propia Empresa Social y sus beneficiarios.

Por otra parte, para poder medir el impacto de forma adecuada se deben acometer los siguientes pasos:

1. Prever el impacto que se puede generar. Es necesario tener una idea de los tipos del impacto que existen y los que como organización se pueden llegar a generar de forma voluntaria o involuntariamente.
2. Establecer objetivos. Es fundamental que el problema social que se busca mitigar esté alineado con el resto de los objetivos, misión y visión de la empresa. Los objetivos deben ser específicos, medibles, alcanzables, realistas y para un periodo de tiempo determinado.
3. Identificar Stakeholders y su impacto. Se trata de las partes interesadas o actores clave que juegan un papel directa o indirectamente en la intervención o acción social de la empresa (proveedores, accionistas, empleados/as, comunidad, etc.). Esto se hará mediante una matriz de stakeholders para visualizar la cercanía, el involucramiento de cada actor y como manejar a cada uno.
4. Conocer la calidad y el tipo de datos con los que se cuentan. Muchas veces, lo que más requiere tiempo (y dinero) en una medición de impacto es la generación de datos y el levantamiento de información. Es conveniente ser prudente e investigar qué datos ya existen para poder reducir el costo de la medición.
5. Identificar una metodología adecuada. Este paso reducirá muchos problemas en el momento de procesar los datos o levantar nueva información. La planificación de cada paso

(metodología de medición de impacto) ayuda a que el puzzle encaje perfectamente y de la manera más sencilla.

6. Identificar incomes, outputs y outcomes. Recopilar y conocer datos de los recursos, actividades y resultados, todo a través de una Teoría de Cambio.
7. Establecer indicadores. Elegir los indicadores de resultados y efectos a comparar periódicamente para medir el impacto y verificar si se cumple con los objetivos establecidos por la empresa.

Para que la medición resulte eficaz debe tener en cuenta los siguientes aspectos, es decir deben ser:

- Relevante: relacionada con y originada en los resultados que mide
- Útil: en cuanto a que responda a las necesidades de las partes interesadas, internas y externas
- Sencilla: tanto en la forma de realizar la medición como en su presentación
- Natural: que surja del flujo normal que conduce de la actividad al resultado
- Precisa: tanto en la forma en la que se extrae como en la que se presenta
- Entendida y aceptada: por todas las partes interesadas relevantes
- Transparente y bien explicada: de tal forma que el método mediante el que se extrae y su relación con los servicios y resultados relacionados son claros
- Basada en indicios: para que pueda ser comprobada y validada y sirva de base para un proceso de mejora continua

Sin embargo, existen una serie de dificultades para poder llevar a cabo la medición del impacto social. Los principales problemas para la medición son, según la Universidad de Comillas (2021), los siguientes:

- La identificación y participación de los grupos de interés
- La medición de la atribución y la contribución
- La inexistencia de estándares comunes para la medición
- La falta de información o información no adecuada
- La ausencia de cultura de la medición
- La escasez de recursos (financieros y humanos)

Dentro de cada uno de ellos se pueden encontrar, a su vez, diferentes problemas, los cuales se detallan a continuación.

La identificación y participación de los grupos de interés

Los principales problemas identificados son:

- La definición de a qué grupos de interés dirigirse, a cuántos y por qué a ellos y no a otros: no deben dirigirse exclusivamente a los grupos que tienen poder económico, sino que se debe abordar desde una perspectiva en el largo plazo y no tanto en el corto plazo
- La dificultad para jerarquizar y operativizar la participación de los grupos de interés: a menudo se incluyen en la fase de recogida de información, pero se les excluye de las siguientes
- La decisión de si deben participar de forma operativa en la medición, cuando a veces existen indicadores o métricas públicas, que no necesitan que el grupo de interés conteste de forma directa

La medición de la atribución y la contribución

La atribución hace referencia a los cambios que la organización ha causado directamente por su intervención. La contribución, por otro lado, son aquellos cambios que ha ayudado a que se produzcan.

Los principales problemas en la medición son:

- Medir la atribución sólo se puede hacer si se usan métodos contrafactuales y de comparación, lo cual no siempre es fácil y no todas las organizaciones están en condiciones de poder hacerlo. El primer problema es poder aislar el cambio generado por una intervención del resto de los factores que confluyen en ese mismo contexto (análisis contrafactual). Esta es una tarea altamente compleja, que normalmente requiere muchos recursos y tiempo. La complejidad de medir aumenta según nos alejamos del beneficiario de la intervención, es decir, para el intermediario y aún más para el inversor. La contribución, por su parte, no está exenta de problemas para cuantificarse ya que parte de reconocer que el impacto ocurre en un sistema

dinámico basado en interrelaciones entre los diversos grupos de interés. Medir la contribución parte de una secuencia lógica, en la que se van validando o rechazando los supuestos, a partir del cual se podrá deducir el peso de la aportación. Además, es necesario distinguir entre la contribución directa e indirecta, siendo esta última más difícil de cuantificar.

- Riesgo de dedicar excesivos recursos y esfuerzos a la atribución: ésta no cuenta con una metodología viable, rentable y aceptada ampliamente para llevar a cabo su medición, y además no hay una demanda evidente para presentar resultados atribuibles y no hay datos de fácil acceso.

La inexistencia de estándares comunes para la medición

Los principales problemas existentes son:

- La falta de guía y pautas prácticas que faciliten la ejecución de la medición aterrizada en un ejercicio concreto, permitiendo la identificación y el mapeo entre los diferentes indicadores de impacto y los distintos tipos de proyecto, de acuerdo a los diferentes grupos de interés involucrados para los diferentes agentes (empresas, start-ups, inversores, etc.) pertenecientes a distintas industrias y sectores económicos: Existen diversos escollos que dificultan lograrlo debido a la complejidad del ecosistema; la gran variedad existente en la tipología de las organizaciones (empresas sociales, ONG, fundaciones, Administración Pública, empresas tradicionales), que actúan en sectores muy distintos (agricultura, sanidad, tecnología o finanzas) y que miden aspectos por razones distintas (cuantificar el impacto, conocer el impacto generado a los grupos de interés, reportar a los financiadores). Esta multiplicidad de variables hace difícil encontrar una guía única para todos.
- La limitación de fuentes de información para generar impacto en diferentes políticas sociales y/o ambientales: la mayor parte utiliza metodologías propias adaptadas a las necesidades específicas de los grupos de interés.

La falta de datos o datos no adecuados

Los problemas en este campo son:

- La inexistencia de modelos de información de datos de impacto que incluyan datos útiles: los datos vinculados al lado económico son fácilmente reconocibles, pero los relacionados con el impacto y su triple efecto presentan distintas dificultades. Por ejemplo, es muy complicado medir el empoderamiento social o la integración de las personas inmigrantes. A menudo no existen datos para medir ese tipo de impactos, pues es difícil obtenerlos y otras veces puede haber datos, pero no son actuales, no son fiables o no son de calidad. Las dificultades que es necesario solventar afectan al:
 - ✗ Diseño del dato específico (qué se quiere conseguir)
 - ✗ Proceso de agregación del dato
 - ✗ Diseño y desarrollo de la infraestructura del dato
 - ✗ Definición de un gobierno para la gestión del dato
 - ✗ Falta de documentación
- Estructurar las bases de datos para tratar los indicadores existentes o no existentes
- Cómo agregar y desagregar la información del dato para la toma de decisiones
- Qué se está midiendo y cómo se mide

Los indicadores deben ser un fiel reflejo de la cadena de valor e identificarse con cada una de sus etapas. Por este motivo, es importante diferenciar entre aquellos datos que se vinculan a las actividades (*inputs*), a los productos (*outputs*), a los resultados (*outcomes*) y a los impactos. Las dificultades aumentan si se pretende seleccionar indicadores de impacto (frente a los de *outcomes*), a nivel grupal (comunidad o sociedad) y que midan elementos intangibles.

La ausencia de cultura de la medición

Las principales dificultades en este ámbito son:

- La falta de cultura de medición de impacto, especialmente entre las pequeñas organizaciones (ya sean empresas sociales, PYMES, pequeñas ONG): en este tipo de organizaciones no existe un hábito de medir, por lo que se producen muchos choques con esa nueva perspectiva de la empresa

- La falta de formación y sensibilización: la falta de costumbre de medir va acompañada de una falta de formación y de sensibilización sobre la importancia de la medición lo que genera dificultades en ese proceso de medición
- La rendición de cuentas, en términos comunicativos, se expresa mucho más en términos cuantitativos, por lo que se valora a las organizaciones por volumen más que por impacto

La falta de un lenguaje y una comprensión común de los términos más básicos, la gran disparidad de organizaciones que forman parte del ecosistema (y que no necesariamente han colaborado previamente) o el rápido ritmo con el que aparecen nuevos instrumentos para la medición a nivel internacional son algunas de las realidades a las que se enfrenta esta orientación naciente.

La escasez de recursos (técnicos y financieros)

En este sentido destacan los siguientes problemas:

- La falta de recursos, especialmente en las pequeñas organizaciones: para solucionar algunos de los problemas que se han mencionado es necesario que aumenten los recursos técnicos y financieros dedicados a la medición
- La dificultad en definir mínimos en la medición de algunas dimensiones (ej. contribución)
- La falta de entendimiento de los beneficios de medir y de gestionar el impacto

Además de estas dificultades, el siguiente aspecto clave es la elección de la metodología o de la herramienta metodológica que se utilizará para medir el impacto social de la empresa.

Existen diversos y numerosos métodos de medición que son utilizados por las personas emprendedoras sociales o por los/as inversores/as sociales, algunos de ellos creados para responder a las necesidades del sector social. En la actualidad se pueden diferenciar tres tipos de métodos (ROBIN, S., 2011):

- Los que sirven principalmente para apoyar las decisiones internas y están relacionados sobre todo con el sistema de gestión de la empresa, es decir con monitorizar y evaluar el desempeño

de la eficiencia organizacional

- Los métodos que sirven esencialmente para evaluar la eficacia de su labor social, elaborando, acompañando y/o evaluando su impacto social en una organización, sea ésta un emprendimiento social o una empresa comercial tradicional (todos los instrumentos relacionados con responsabilidad social corporativa). Muchos de estos métodos fueron elaborados para facilitar el trabajo de selección y monitorización del inversor social (OASIS, ISIS, SROI) y están siendo poco a poco utilizados o adaptados para ser utilizados por los emprendimientos sociales.
- Posteriormente han aparecido otros métodos que, ya sea desde la empresa privada o desde la social, que combinan la evaluación de la eficiencia organizacional con la monitorización del impacto social (IRIS/PULSE; el concepto de Triple Bottom Line y los métodos de reporting integrados representan ejemplos de ello). Para lograr el impacto social la organización debe ser bien gestionada y eficiente para poder confirmar que los principales hitos se están cumpliendo.

Por otra parte, algunos métodos están más destinados a apoyar la construcción del sistema de medición (social return on investment, o SROI, e IRIS), mientras que otros se plantean como apoyo a su implementación (ISO 26 000) o reporting (el GRI).

A continuación se realiza una breve presentación de algunos de dichos métodos.

- El SROI es un método que se basa en la lógica del retorno a la inversión o ROI (return on investment), que compara el beneficio o la utilidad obtenida con relación a la inversión realizada. El ROI es una ratio muy utilizada en contextos empresariales clásicos; el SROI es, por lo tanto, atractivo para el universo de inversores sociales que vienen del mundo de la inversión porque adapta los métodos e instrumentos de evaluación existentes en este campo al mundo del emprendimiento social. Pretende dar la siguiente información al inversor: si un inversor invierte una determinada cantidad en un emprendimiento social, a X años vista, se puede estimar un retorno sobre su inversión que multiplica este montante invertido por el equivalente financiero del valor social creado.

Este análisis ofrece un enfoque cuantitativo para entender y gestionar los impactos de un proyecto, negocio u organización, recogiendo las valoraciones de impacto de los distintos grupos de interés y asignando un valor económico a todos los impactos identificados, aunque no tengan claramente un valor de mercado. Mientras el ROI es el ratio único para la medición de la rentabilidad de las inversiones, el análisis SROI presenta una visión más completa del retorno de los recursos invertidos mediante la asignación de valores monetarios a los resultados de una organización, proyecto o iniciativa que normalmente son excluidos de este tipo de valoración por carecer de un valor de mercado.

- Impact Reporting and Investment Standard (IRIS) es un sistema que permite preparar informes de resultado e impacto utilizando indicadores estandarizados por categoría. Se trabaja con cinco categorías que son: descripción de la organización y del producto o servicio, de desempeño financiero, impacto operacional e impacto del producto o servicio.

Es un sistema de normalización que ofrece un conjunto de medidas de rendimiento comúnmente aceptado que se utiliza para describir el desempeño social, ambiental y financiero de una organización, así como para evaluar ofertas y para hacer crecer la credibilidad, la transparencia y la responsabilidad en toda la industria de la inversión de impacto. Se trata de una metodología muy reconocida en el mundo de los inversores de impacto. Su gran valor es la comparabilidad de los resultados entre empresas. El grupo de interés al que está dirigido son los inversores.

Los indicadores de desempeño normalizados de IRIS están dirigidos a organizaciones que actúan en un amplio espectro de sectores como la agricultura, la educación, la energía, el medio ambiente, los servicios financieros, la salud y el cuidado de la salud, los recursos hídricos, la vivienda y las instalaciones comunitarias. También incluye unos indicadores transversales del desempeño que pueden aplicarse a organizaciones de cualquier sector de actividad.

- PULSE es un instrumento basado en el sistema salesforce (un software que permite gestionar los stakeholders de una determinada empresa) que facilita la implementación del sistema IRIS en la organización.

- El Social Enterprise Balanced Scorecard (SEBS) es una adaptación del instrumento de gestión estratégica creado por Kaplan y Norton para la empresa tradicional, que vincula los diferentes ámbitos de la empresa entre ellos y con los objetivos estratégicos de la misma.

El SEBS se basa en un correcto equilibrio y alineación entre los elementos de la estrategia global y los elementos operativos de la misma. Los elementos globales son: la misión (nuestro propósito), la visión (a qué aspiramos), los valores centrales (en qué creemos), las perspectivas y los objetivos. Por su parte, los elementos operativos son: los indicadores clave o KPI e iniciativas estratégicas (proyectos que lo ayudan a alcanzar sus objetivos).

El cuadro de mando integral integra cuatro perspectivas: perspectiva financiera, perspectiva del cliente, perspectiva de procesos internos y perspectiva de aprendizaje y crecimiento. Estas cuatro perspectivas y sus componentes deben estar alineadas y trabajar como un engranaje para lograr un funcionamiento óptimo de la organización.

- El Social Accounting and Audit (SAA) es un proceso de evaluación destinado a clarificar y demostrar la relación entre los objetivos y valores de un emprendimiento, y sus resultados/impactos ambientales, sociales y económicos, con énfasis en la participación de los stakeholders. Las diferentes etapas de la evaluación se parecen a las etapas que permiten construir un SROI, con la diferencia de que el SAA sirve principalmente para evaluar, mientras que el SROI también sirve para planificar y monitorizar.

A través de la contabilidad y auditoría social se trata de comprender el impacto que tiene una organización en las personas, el planeta y la forma en que utiliza los recursos. También ayuda a gestionar una organización y mejorar su eficacia. Puede ser utilizada por cualquier organización, ya sea voluntaria, del sector público o privado, y de cualquier tamaño o escala empresarial. No es una herramienta propiamente dicha, sino un proceso a seguir para incorporar verdaderamente la práctica del impacto social y maximizar la diferencia que puede marcar para las personas, el planeta y la prosperidad.

Utiliza ocho principios clave para sustentar su proceso, para garantizar que la verificación sea efectiva y para ofrecer una mejora continua. Estos son:

- ✖ Aclarar el propósito
- ✖ Definir el alcance
- ✖ Involucrar a las partes interesadas
- ✖ Determinar la materialidad
- ✖ Hacer comparaciones (evaluación comparativa)
- ✖ Ser transparente
- ✖ Verificar cuentas
- ✖ Incrustar el proceso

El uso de estos principios permite a una organización mantener cuentas sociales efectivas, lo que permite verificarlas y proporciona una plataforma para la mejora continua.

- El Sustainability Reporting Guidelines (SRG) del Global Reporting Initiative es un marco destinado a facilitar la elaboración de informes de sostenibilidad, que incluyen información sobre el desempeño social, ambiental y de gobernanza de la empresa. Recientes versiones (3.0 y 3.1.) incluyen apartados que pretenden adaptar el modelo a las especificidades del sector no gubernamental.

Es el marco de informe de sostenibilidad más utilizado en Europa que ofrece una serie de guías e indicadores a seleccionar por la organización basándose en la materialidad y las expectativas de todos los grupos de interés. Son estándares modulares divididos en dos grandes categorías:

Estándares Universales

- ✖ GRI 1: Requerimientos y principios de los Estándares GRI
- ✖ GRI 2: Contenidos sobre la organización informante
- ✖ GRI 3: Contenidos sobre los temas materiales de la organización

Estándares Temáticos

- ✖ GRI 200: Contenidos sobre temas económicos y financieros
- ✖ GRI 300: Contenidos sobre temas medioambientales
- ✖ GRI 400: Contenidos sobre temas sociales y laborales de la organización

En 2021 GRI publicó una actualización de sus Estándares Universales (GRI 100), los Estándares Universales fortalecen los cimientos mismos de todos los informes a través de GRI, brindando un alto nivel de transparencia para los impactos organizacionales en la economía, el medio ambiente y las personas. Estos Estándares Universales revisados (GRI 1, 2 y 3) entraron en vigor desde el 1 de enero de 2023.

- ISO 26000 es similar al SRG del GRI en su ámbito de actuación, pero diferente en sus objetivos, pues no pretende dar un marco para la elaboración de informes, sino consejos para la implementación o mejora de prácticas de responsabilidad empresarial en la organización. Es diferente de otras normas ISO, en la medida en que es voluntaria y no está sujeta a certificaciones.

Cabe destacar que este método propone siete principios fundamentales:

- ✕ Responsabilidad (accountability)
- ✕ Transparencia
- ✕ Comportamiento ético
- ✕ Respeto por los intereses de las partes interesadas
- ✕ Respeto por el estado de derecho
- ✕ Respeto a las normas internacionales de comportamiento
- ✕ Respeto a los derechos humanos

Hay varios factores clave en relación con el desarrollo de un sistema de gestión de responsabilidad corporativa:

- ✕ Oportunidad de mejora, mediante el desarrollo de incentivos en materia de responsabilidad social
- ✕ Revisión periódica de áreas funcionales, mediante el seguimiento de los aspectos de sostenibilidad, así como su implementación y posterior rendición de cuentas
- ✕ Implementación de procesos para una debida comunicación con los grupos de interés de la organización
- ✕ Llevar a cabo una “Due Dilligence” (proceso minucioso de investigación que se realiza antes de tomar decisiones importantes), que permitirá conocer cómo responde la

organización para todas estas materias, así como detectar oportunidades de mejora que finalmente permitirán el crecimiento sostenible de la organización

- El modelo de excelencia “EFQM” es otro modelo de apoyo a la gestión responsable de la empresa, que relaciona y evalúa nueve áreas. Éstas son: liderazgo; estrategia; personas; partnership y recursos; procesos, productos y servicios; resultados para el consumidor; resultados para las personas; resultados para la sociedad y resultados clave.

Las organizaciones que deciden adoptar el modelo y obtener el sello EFQM se ven “recompensadas” al beneficiarse de los siguientes aspectos:

- ✕ Mejora en la competitividad
- ✕ Mejora en la calidad del servicio (al estar centrado en el cliente)
- ✕ Mayor compromiso social
- ✕ Mejora continua en los procesos
- ✕ Impulso de alianzas estratégicas

La información suministrada por la evaluación resulta de gran ayuda para comprender y analizar los motivos de las deficiencias detectadas, promueve la identificación de soluciones creativas y facilita la puesta en marcha de acciones de mejora. Basándose en esta filosofía de la mejora continua, el modelo permite orientar a la organización sobre los reajustes que debe acometer en sus recursos, actividades y objetivos para la consecución de una organización más eficiente.

- El Global Compact es una iniciativa de Naciones Unidas destinada a implicar el sector privado en la consecución de los objetivos del milenio mediante la puesta en marcha de buenas prácticas empresariales relacionadas en este caso con diez principios basados en resoluciones internacionales y relacionados con derechos humanos, medio-ambiente, lucha contra la corrupción y normas y prácticas laborales.

Las empresas que adhieren a Pacto Global asumen un serio compromiso de integrar el concepto de sostenibilidad en su estrategia corporativa, mediante la implementación de Diez Principios, los cuales están centrados, como se ha señalado, en cuatro ámbitos: Derechos

Humanos, Relaciones Laborales, Medio Ambiente y Anticorrupción.

Los 10 principios del Pacto Mundial de la ONU son los siguientes:

Derechos humanos

Principio 1: las empresas deberían apoyar y respetar la protección de derechos humanos declarados internacionalmente

Principio 2: las empresas deberían asegurarse de no ser partícipes de vulneraciones de derechos humanos

Trabajo

Principio 3: las empresas deberían defender la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva

Principio 4: las empresas deberían defender la eliminación de todas las formas de trabajo forzado u obligatorio

Principio 5: las empresas deberían defender la abolición efectiva de la mano de obra infantil

Principio 6: las empresas deberían defender la eliminación de la discriminación con respecto al empleo y la ocupación

Medio ambiente

Principio 7: las empresas deberían apoyar un planteamiento preventivo con respecto a los desafíos ambientales

Principio 8: las empresas deberían llevar a cabo iniciativas para fomentar una mayor responsabilidad ambiental

Principio 9: las empresas deberían promover el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas con el medio ambiente

Lucha contra la corrupción

Principio 10: Las empresas deberían trabajar contra la corrupción en todas sus formas, como la extorsión y el soborno

- El estándar AA 1000, elaborado por AccountAbility en 2003 tras un proceso largo de consulta con varios stakeholders, es un método de evaluación que utiliza un set específico de principios y estándares – entre las cuales se encuentran los del GRI– utilizados para apoyar la elaboración de informes de sostenibilidad de calidad. Evalúa la organización como un todo y de forma exhaustiva –tanto en desempeño como en impacto–, utilizando el punto de vista de los stakeholders.

Las características claves de la serie AA1000 son las siguientes:

- ✕ Cubre todos los resultados de la organización, económicos, sociales y ambientales, es decir, el “desempeño sostenible”
- ✕ Examina cómo una organización conoce, comprende e integra a los diferentes grupos de interés
- ✕ Se centra de manera especial en las partes interesadas y en la precisión de la información que se provee, así como en las políticas de la organización y el cumplimiento de las regulaciones obligatorias
- ✕ Establece los criterios para el aseguramiento de las declaraciones públicas, de forma que se fomente la credibilidad de los reportes de sostenibilidad
- ✕ Evalúa la información proporcionada a las partes interesadas con respecto a la capacidad de la organización de dar respuesta a sus inquietudes, puesto que interpreta la acción de reportar como evidencia de un compromiso permanente con ellas

- Los métodos de reporting integrados son parecidos en su lógica con el modelo EFQM, en el sentido de que buscan demostrar los vínculos entre la estrategia, sistema de gobernabilidad y desempeño financiero de una empresa, con su contexto social, ambiental y económico. El objetivo es apoyar una toma de decisiones más sostenible porque se guía por la comprensión de la interrelación entre todos estos elementos. La diferencia es que, en lugar de crear un informe de sostenibilidad separado del informe financiero, se integran todos los datos en un solo proceso.

En este contexto de elevada diversidad, la Foundation Centre creó una base de datos con ciento cincuenta métodos, instrumentos y buenas prácticas, en la que se puede buscar por categoría de organización (incluye la empresa social como una de ellas), tipo de instrumento pretendido (evaluación organizacional y/o de impacto), por fases (ex ante, durante, ex post) o por ámbito temático (cultura, social, ambiental, etc.). Esta base de datos se puede consultar en la siguiente dirección: <http://trasi.foundationcenter.org/search.php>.

De los ciento cincuenta métodos, instrumentos y buenas prácticas contemplados, la organización destaca que ciento diecinueve son relevantes para el emprendimiento social, de los cuales ochenta y seis son métodos o instrumentos destinados a facilitar la evaluación del impacto.

Esta ebullición de métodos e instrumentos se debe a que es una disciplina en proceso de crecimiento y, por lo tanto, muy dinámica; existen muchos instrumentos que han inspirado otros (hoy menos utilizados por las organizaciones); algunos otros instrumentos compiten entre sí, algunos convergen (SROI y SAA) mientras que otros se complementan (IRIS es utilizado por Social E-valuator, un software que utiliza el método SROI) y finalmente, algunos métodos están en la base de otros instrumentos. La teoría del cambio y el análisis coste-beneficio están en la base conceptual del SROI, y el SROI está en la base del Social E-valuator.

Otro aspecto relevante para efectuar la medición son los indicadores concretos que se deben utilizar para medir el impacto de una empresa, pues son los que realmente van a indicar qué impacto concreto y real se está produciendo.

Los indicadores de impacto social de las empresas miden los efectos positivos o negativos de la actividad de las mismas sobre la sociedad y el medio ambiente.

Algunos autores señalan distintos indicadores que las empresas deben conocer para medir el impacto social, tales como (Impact HUB, 2023):

1. Compromiso y satisfacción de los empleados/as

Medir el compromiso y satisfacción del personal empleado proporciona información de valor sobre el grado de fidelización del mismo. Es importante prestar atención a este indicador, ya que repercute directamente sobre distintos aspectos, tales como:

1. El aumento de la productividad: Los empleados/as comprometidos y satisfechos son más productivos y están más motivados
2. El rendimiento laboral: Los empleados/as comprometidos y satisfechos son más propensos a tomar la iniciativa, ser creativos y rendir a un nivel superior
3. El problema de la rotación: Los empleados/as comprometidos y satisfechos tienen menos probabilidades de abandonar su puesto de trabajo, lo que reduce los costes vinculados a la selección y la contratación
4. La satisfacción del cliente: Los empleados/as comprometidos y satisfechos son más propensos a ofrecer un servicio de alta calidad, lo que repercute en una mayor satisfacción y fidelidad de los clientes
5. La toma de decisiones: Los empleados/as comprometidos y satisfechos son más propensos a ofrecer propuestas de valor, lo que conduce a una mejor toma de decisiones y resolución de problemas
6. La reputación de la empresa: Las empresas con empleados/as comprometidos y satisfechos consiguen una reputación positiva, hecho que posibilita la atracción de talento

2. Implicación en la comunidad

Medir el nivel de implicación en la comunidad, como pueden ser las horas de voluntariado o las

iniciativas sociales, posibilita evaluar el grado de compromiso que tiene una empresa respecto al entorno en el que opera. Esto debe vigilarse para impactar positivamente en los siguientes aspectos:

1. Mejora de la reputación de la marca: Las empresas con un compromiso social activo tienen más probabilidades de lograr una proyección positiva, lo cual deriva en una mejora de la reputación y un aumento exponencial en lo que se refiere a fidelización de la clientela
2. Aumento de la moral de los empleados: La participación de los empleados y empleadas en iniciativas comunitarias puede aumentar su sentido de propósito y satisfacción, lo que conduce a niveles más altos de moral y satisfacción en el trabajo
3. Más oportunidades para establecer contactos: La participación en la comunidad ofrece a las empresas la posibilidad de establecer contactos con otras compañías, así como con organizaciones sin ánimo de lucro y asociaciones vecinales. Esto abre nuevas puertas y posibilidades de distinto tipo
4. Atracción y retención de los mejores talentos: Las empresas que participan activamente en la comunidad tienen más probabilidades de atraer y retener a los mejores talentos, ya que es más probable que estos profesionales se sientan atraídos por las creencias y valores de compañías con propósito

3. Diversidad e inclusión

Medir la diversidad e inclusión dentro de la empresa, especialmente en lo referido a cuestiones étnicas o de género, ayuda a hacer un diagnóstico en materia de igualdad. Esto es básico para lograr los siguientes puntos:

1. Atracción y retención de los mejores talentos: Las empresas que dan prioridad a la diversidad y la inclusión tienen más probabilidades de atraer y retener a los mejores talentos, ya que los candidatos y candidatas se sentirán atraídos por organizaciones alineadas con sus valores y creencias
2. Mejora de la satisfacción del cliente: Un lugar de trabajo diverso e inclusivo puede reflejar

mejor la diversidad de los clientes, lo que conduce a una mayor satisfacción y representación de sus necesidades

3. Cumplimiento de los requisitos legales: Garantizar la diversidad y la inclusión en el lugar de trabajo es también un requisito legal en muchos países, y su incumplimiento puede acarrear consecuencias legales y financieras

4. Sostenibilidad medioambiental

Medir el impacto de la empresa en el medio ambiente, como el uso de energía, la generación de residuos o las emisiones de carbono, es vital para lograr los siguientes apartados:

1. Ahorro en costes: La aplicación de prácticas sostenibles puede ayudar a reducir el uso de energía y el consumo de recursos, lo que se traduce en un ahorro de costes y una mejora de los resultados financieros
2. Mejora de la reputación de marca: Las empresas que dan prioridad a la sostenibilidad medioambiental tienen más probabilidades de ser vistas positivamente por el público, lo que puede mejorar su reputación de marca y aumentar la fidelidad de los clientes
3. Mitigación de los riesgos empresariales: El cambio climático y otros problemas medioambientales plantean riesgos significativos para las empresas, y tomar medidas en este terreno puede ayudar a mitigar el impacto sobre el propio el negocio

5. Sostenibilidad de los proveedores

Medir las prácticas de sostenibilidad de los proveedores, así como el cumplimiento de las normas laborales y la medición del impacto medioambiental que generan, puede ayudar a garantizar que la cadena de suministro de la empresa sea socialmente responsable.

6. Satisfacción del cliente

Medir la satisfacción del cliente ayuda a hacer un diagnóstico de la eficacia de los productos y

servicios de la empresa y, por ende, a identificar áreas de mejora.

7. Resultados financieros

Medir el rendimiento económico puede proporcionar información sobre la salud financiera de la empresa, así como su capacidad para generar un impacto social positivo.

Estos indicadores de impacto social pueden proporcionar información valiosa sobre el impacto que una empresa está teniendo en la sociedad y en el medio ambiente. A través del seguimiento y la medición de estos indicadores, las empresas pueden garantizar que están generando un impacto social positivo y tomando decisiones coherentes para mejorar sus prácticas.

Ahora bien al tratar de seleccionar los indicadores de impacto se suele cometer algunos errores, tales como:

1. Usar indicadores de alcance como indicadores de impacto

Uno de los indicadores más comunes (casi indispensable) en cualquier reporte de impacto es la cantidad de personas que el programa ha podido atender; sin embargo el número de beneficiarios de un programa es un indicador que no habla del impacto.

Un indicador de impacto debe hablar del cambio verificable que se está produciendo en la vida de alguien gracias a una intervención determinada.

El indicador de impacto debería ayudar a conocer, exactamente, cómo están siendo impactados los beneficiarios y beneficiarias del programa de la empresa: ¿están encontrando empleo? ¿En qué porcentaje aumentaron sus ingresos? ¿Han mejoraron su desempeño profesional?, etc.

Es el tipo de datos que se busca tras un proceso de medición e implica períodos temporales de mediano o largo plazo. Entonces, el indicador debe llevar lo más directamente posible a encontrar ese dato, aunque deba esperar un poco más de tiempo.

2. Usar indicadores ambiguos

Los indicadores ambiguos permiten la libre interpretación de su significado. No son claros y específicos. Por ejemplo: aprendizaje, empoderamiento, calidad de vida, son palabras que pueden tener tantos significados como lectores u oyentes.

En una medición de impacto no debe haber cabida a la interpretación. Hay que aclarar el significado exacto de esas palabras/frases, para que:

- Haya consenso en el equipo interno sobre su significado
- Sea fácil demostrar si cambia o no tras tu intervención
- Sea posible, más adelante, comparar con resultados de otros estudios

3. Escoger un indicador que no se conecta directamente con el problema a resolver

El indicador debe llevar lo más directamente posible a encontrar el dato que revele, sin lugar a dudas, el cambio que se está provocando en las personas.

Si se está intentando resolver la desnutrición en un grupo de niños, el indicador no puede ser su porcentaje de asistencia a la escuela o la cantidad de horas que pasa frente al televisor. Debe ser uno que te permita verificar si, en efecto, su desnutrición está desapareciendo o no.

Ayuda mucho plantear todo el recorrido que debe hacer la persona desde el momento en el que ingresa en un programa o proyecto, hasta que experimenta el cambio que se está buscando que haga o que le suceda. Así se ve con mayor claridad cuáles son esas cosas que se deberían estar midiendo en el ínterin.

Por eso la Teoría del Cambio puede ser una metodología útil; ya que es la que te permite hacer todo ese recorrido, mapear los resultados esperados y los productos intermedios.

4. Basarse en indicadores oficiales de una escala más amplia

Los indicadores oficiales de un país o un departamento o estado tienen una gran ventaja porque generalmente están bien diseñados y la “data” que los alimenta suele ser de muy buena calidad.

Sin embargo, aquí existe un problema de escala. Por ejemplo, si se quiere disminuir la tasa de robos en una ciudad, la tasa de robos del país servirá de muy poco para evidenciar un cambio. De igual manera, si el nivel de alcance de tu programa no tiene la dimensión para impactar las estadísticas de una ciudad, difícilmente servirán las estadísticas oficiales del estado o departamento.

Por tanto, si se toma como referencia un indicador oficial o de algún organismo internacional es necesario revisar bien que realmente sea de una escala en la que se pueda impactar y a la vez sea correcto en los datos para calcularlo.

5. Utilizar indicadores muy costosos o inviables de recolectar

Ciertamente, los errores anteriormente mencionados, aunque parezcan obvios, son bastante comunes y fácilmente evitables (si se toma en cuenta las consideraciones mencionadas).

Pero hay un error que no es tan obvio y que puede dinamitar el plan de medición. Este error consiste en no considerar cómo capturar la “data” que se necesita para alimentar ese indicador. Por ejemplo: El “Porcentaje de niños con anemia” es un indicador que puede parecer ser muy acertado, válido y coherente (suministrado por la Organización Mundial de la Salud). Sin embargo, el gran problema con este indicador es que no es “económico” de medir, ya que para poder conocer su valor se necesitaría hacer un examen de sangre a los participantes del proyecto. Esto, obviamente, pudiera implicar costos prohibitivos y una logística inmanejable.

Hay algunos países que ponen gran esfuerzo en publicar “data” de interés a distintos niveles de agregación: municipio, comuna, urbanización, manzana, etc., pero en muchos países hay escasez de “data” pública. Es por eso que a las organizaciones que ejecutan programas de impacto social en estos países, no tienen más remedio de levantar la “data” por su propia cuenta.

Ahora bien, es muy importante señalar que no es posible establecer un único listado de indicadores válido para todos los casos, si no que se deberá establecer mediante un análisis concreto de cada caso. Esto se puede ver bien con algunos ejemplos.

Impacto medioambiental negativo y directo de la fabricación de los aerogeneradores

La fase de construcción es la responsable del mayor volumen de impactos negativos sobre el medioambiente en comparación con el resto de las fases de este proyecto.

En este ejemplo, se analiza el valor del impacto generado por las emisiones de GEI asociadas a la fabricación de aerogeneradores, que según el GHG Protocol, pertenecen al *scope 3*. Para su cálculo se ha aplicado la metodología IWAI (*“Impact Weighted Account Initiative”*) desarrollada por la Universidad de Harvard. La empresa fabricante de los aerogeneradores del parque eólico indica en su “Informe sobre las emisiones de gases de efecto invernadero” que, por cada MW de potencia instalado, se han emitido 3,17 toneladas de CO₂ equivalente a la atmósfera. Con estos datos primarios se calcula que las emisiones asociadas a la fabricación de la totalidad de los aerogeneradores han sido de aproximadamente 123,63 t CO₂ e.

El total de toneladas emitidas como consecuencia de la fabricación de aerogeneradores debe evaluarse en clave de impacto. Para ello, se emplea el valor del impacto global de las externalidades, tanto sociales como medioambientales, vinculadas a la emisión de una tonelada de CO₂. Según la Environmental Protection Agency (EPA), este coste social es de 34,23 euros por tonelada de CO₂ emitida.

De esta forma se obtiene que la fabricación de estos aerogeneradores suponga un impacto negativo valorado en -4.231,85 euros.

Impacto medioambiental positivo e indirecto a partir de la reducción de las emisiones de CO₂

En este caso, la puesta en marcha de este parque eólico permitirá una producción de energía 100% renovable generada a partir de fuentes inagotables, lo que evitará una emisión anual de alrededor de 55.000 toneladas de CO₂ de acuerdo con los estudios técnicos realizados.

El total de emisiones de GEI evitadas debido a la descarbonización del proceso de producción energética debe evaluarse a modo de impacto, por lo que se emplea, al igual que en el punto anterior, el valor del impacto global de las externalidades de 34,23 euros por tonelada de CO₂ emitida.

Por todo ello, se puede concluir diciendo que el desarrollo de este proyecto supone un impacto positivo valorado en 1.882.650 euros, generados a partir del total de emisiones evitadas según indica la metodología IWA.

Desde un punto de vista medioambiental, la compañía deberá evaluar igualmente el resto de los impactos medioambientales tanto directos como indirectos relacionados con la construcción de la planta, su operación y mantenimiento y finalmente, su desmantelamiento. Para ello, se deberán realizar estimaciones de las toneladas emitidas por dichas actividades ponderadas por el coste social antes mencionado.

Además, y a pesar de que en este ejemplo no sean objeto de análisis minucioso, también podrán evaluarse otras variables medioambientales, como el impacto total derivado del reciclado de agua evaluando para ello el coste de producción y entrega, así como el relacionado con el coste del tratamiento de aguas residuales, el impacto neto generado a partir del coste de la generación de residuos y el valor de su reciclado, el impacto sobre la biodiversidad de la geografía en cuestión por destrucción o perturbación de los hábitats, entre otras cuestiones.

Por último, todos los impactos previamente cuantificados se agregan en sus correspondientes categorías de acuerdo con la estructura definida en la primera fase:

- Variable impacto económico sobre el PIB directo, indirecto e inducido (+30.000.000 euros), se engloba dentro de la categoría asociada al impacto económico.
- Variable calidad salarial (+9.473.739 euros), agregada en la categoría de impacto social.
- Variable impacto social a través del producto asequible (+1.696.000 euros) en concepto de incremento del ahorro sobre las rentas per cápita de los consumidores a partir del año 2, una vez que la planta está operativa y ofrece servicio, considerado en la categoría de impacto social.
- Variable emisiones de CO₂ (scope 1, 2 y 3), donde se incluyen los -4.231 euros de emisiones asociadas a la fabricación de los aerogeneradores junto con el resto de las emisiones directas e indirectas del proyecto correspondientes al año 1. Se incluye en la categoría de impacto

medioambiental.

- Variable emisiones evitadas de la cadena de valor (+1.882.650 euros en el año 2, y 2.862.000 euros en el año 26), agregada en la categoría de impacto medioambiental.

Otro ejemplo es el de Better World Books¹¹, que es una empresa social fundada en el 2002 por tres amigos de la Universidad de Notre-Dame (Indiana, Estados-Unidos), que empezaron vendiendo libros de estudio en el campus para ganar dinero. Al constatar el número de libros no utilizados disponibles para la venta y confrontando este hecho con la ausencia o insuficiencia de libros de estudio en países en desarrollo, principalmente en África, decidieron crear una empresa para promover la educación en el mundo. Se diferencian de empresas tradicionales con “causas sociales añadidas”, abogando que la misión social es “parte de su ADN”.

Better World Books recupera aquellos libros de los que se quieren deshacer los campus universitarios, librerías y (recientemente) personas privadas. Estos libros siguen un proceso de selección y, en función de sus características y potencial interés, son:

- Reciclados (representa alrededor del 65% de los libros recuperados).
- Donados a organizaciones que trabajan en programas de alfabetización y educación en países en desarrollo (alrededor del 15%).
- El restante (20% aproximadamente) se vende gracias a un sistema de venta en línea basado en un sitio web propio. (BetterWorldBooks.com y otros sitios de venta en línea como Amazon). Un porcentaje del montante de la venta de los libros está dirigido a los programas de educación de las ONG socias (cuenta con más de 80 organizaciones).

En la práctica, su misión va más allá de lo social: gracias a una estrategia social, ambiental y económica equilibrada, la empresa busca la “Triple bottom-line”, es decir, busca impactos sociales a través de sus programas educativos, ambientales gracias al reciclaje de libros y económicos, siendo ellos miembros de la Bcorporation (<http://www.bcorporation.net/services/resources>), un sistema de auditoría de empresas sociales que busca certificar las buenas prácticas de gestión, así como el uso

¹¹ ROBIN, S. (2012): Herramientas de medición del impacto social, Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

combinado de métricas financieras y no financieras para medir los resultados de las empresas sociales.

Desde su creación en el año 2002, la empresa ha crecido exponencialmente, un crecimiento acompañado de resultados positivos en los tres ámbitos de actuación.

- Ha donado más de 5 millones de USD a programas de educación en África
- Ha canalizado más de 10 millones de USD a programas de educación de las ONG socias
- Ha reciclado apropiadamente 40 millones de kilos de libros
- Ha equilibrado el envío de libros con una política de crédito de carbono, por un montante total de 21.000 toneladas

Su fuerza está en la calidad de su sistema logístico (basado en instrumentos de software propios), capaz de hacer el seguimiento de un libro desde el momento de su recogida hasta su punto de destino final. Este mismo sistema les permite monitorizar sus resultados e impactos, e informar a todos sus *stakeholders* sobre resultados individuales (¿dónde va a parar el dinero del libro que he comprado?, ¿qué uso se ha hecho del libro que he donado?) o agregados (BetterWorldBooks está participada por un inversor social, “Good Capital” –www.goodcap.net–, que les pide cuenta sobre sus resultados e impactos. Good capital basa su pedido de rendición de cuenta sobre el método SROI).

Por su parte, el impacto deseado de la empresa sobre los niveles educativos de los países africanos no está siendo medido. En este caso, se trata de un impacto muy indirecto, porque depende de las acciones de sus socios, ellos mismos dependientes de un contexto complejo para lograr el objetivo de mejora de la educación.

Otro ejemplo es la empresa Solstice¹², que es una empresa social escocesa que emplea a personas con problemas de salud mental, con el objetivo de ofrecerles un trabajo digno apropiado a su condición. Entre otras actividades, Solstice gestiona un vivero agrícola desde 2004 llamado Solstice Nurseries.

El informe SROI de esta empresa analiza su valor social, que le confiere un valor añadido único

¹² ROBIN, S. (2012): Herramientas de medición del impacto social, Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

comparado con otros establecimientos del sector. El análisis tuvo lugar de forma evaluativa, entre enero del 2006 y diciembre del 2007.

Los grupos de interés de Solstice son numerosos: internamente, sus empleados –la dirección y los participantes–, y externamente, financiadores y otras entidades que prestan apoyo a la entidad – como la asociación Grampian Housing, socio importante de Solstice desde la creación de la actividad–, el Sistema Nacional de Salud (NHS Grampian) y el propietario de las tierras sobre las cuales trabaja Solstice. Otros grupos de interés que se benefician de las acciones de Solstice son el Gobierno central, las autoridades locales de Aberdeenshire y de la ciudad de Aberdeen, y otras agencias públicas relacionadas con la salud mental.

Solstice Nurseries es financiado por Communities Scotland, Futurebuilders, el Scottish Rural Partnership Challenge Fund y el Esmee Fairbairn Foundation.

El informe describe el mapa de impacto de la empresa, destacando cuatro áreas de impacto: mejora de la salud mental de los participantes; aumento de su inclusión social; aumento de oportunidades de formación y trabajo y derivación hacia el mercado de trabajo local.

Algunos de los indicadores financieros utilizados para demostrar estos impactos fueron: el aumento de ingreso de los participantes, la reducción en la utilización de los servicios sociales, el aumento de las contribuciones sociales al Estado, los ahorros de uso de centros de día, entre otros.

El estudio no explora, por el contrario, otros aspectos de creación de valor, relacionados con el ambiente de trabajo facilitador, el acceso a formación y el impacto sobre las familias; por lo tanto, el SROI que resulta del estudio está, según los autores, infradimensionado frente al valor creado en la realidad.

A pesar de esto, el análisis estima que el valor social añadido de Solstice para el periodo estudiado era de 211.521 £. El informe demuestra que el ahorro anual de los servicios locales de apoyo a la salud mental suma 116.000 £, los beneficios que resultan de la inclusión social son 19.000 £ y los ahorros sobre beneficios sociales y ganancias en términos de impuestos pagados al Estado ascienden a 44.000 £. El valor social por participante es de 13.000 £ anuales, para una inversión anual total de 94.500 £ (incluyendo el valor monetario equivalente del apoyo recibido de la asociación Grampian

Housing).

Globalmente, los resultados sugieren que para cada 1 £ invertida en Solstice, el retorno social sobre la inversión fue de 2,93 £.

Estos ejemplos ponen de manifiesto la imposibilidad de pre-establecer un listado de indicadores – económico, sociales y medio ambientales-válidos para medir el impacto de cualquier empresa social. Es necesario que cada empresa de impacto defina sus propios indicadores tratando de cubrir el máximo de impactos, tanto positivos como negativos, si los hubiera.

5. ANÁLISIS DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE IMPACTO SOCIAL EXISTENTES

Para atender las necesidades de aquellas empresas con impacto social se han ido desarrollando una serie de experiencias basadas en la creación de instrumentos financieros o de fondos de inversión con impacto social.

Las inversiones de impacto social buscan generar un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente, además de obtener un rendimiento financiero para la empresa u organización que las realiza. Por ello, se dirigen hacia empresas, organizaciones y proyectos que abordan problemas sociales críticos, como son la pobreza, la desigualdad, la educación, la salud y la sostenibilidad ambiental. A diferencia de las inversiones tradicionales, cuyo único objetivo es obtener ganancias de carácter financiero, las inversiones de impacto social tienen un doble propósito: generar un retorno económico y contribuir al bienestar de la sociedad.

En este contexto existen varios principios clave de las inversiones de impacto social. Uno de sus principios más importantes es su intención de generar un cambio positivo en la sociedad o en el medio ambiente. Esto significa que los inversores eligen proyectos o empresas cuya actividad se orienta a abordar problemas específicos de carácter social o ambiental y contribuir a solucionarlos. De esta forma, la inversión se convierte en una gran herramienta para impulsar un impacto social o ambiental positivo, los inversores se comprometen con esta causa.

Además, las inversiones de impacto se distinguen por su enfoque en la medición y evaluación rigurosa del impacto generado. Los inversores no se conforman con buenas intenciones, sino que buscan evidencias concretas de que sus recursos están contribuyendo de manera efectiva a resolver un problema social o ambiental. Para ello, se establecen indicadores de rendimiento específicos y se recopilan datos para evaluar el progreso hacia los objetivos de impacto. La medición precisa es clave para garantizar que la inversión cumpla su propósito social y/o ambiental.

Aunque el impacto social es una prioridad en las inversiones de impacto, no se trata solo de hacer el bien. Los inversores también buscan obtener un rendimiento financiero competitivo. Esta dualidad de objetivos, combinar el progreso social o ambiental con el rendimiento financiero, es otra característica distintiva fundamental de las inversiones de impacto.

Por último, la transparencia y la rendición de cuentas son valores fundamentales en las inversiones de impacto. Los inversores esperan que las organizaciones en las que invierten sean transparentes en todo lo relacionado con el uso de los fondos y con los resultados alcanzados. Esta transparencia ayuda a construir la confianza entre los inversores y las organizaciones, garantizando que los recursos se utilicen de manera efectiva para lograr los objetivos de impacto que se habían propuesto. La rendición de cuentas implica la responsabilidad de todas las partes involucradas en el proceso de inversión, asegurando que se cumplan los compromisos establecidos para generar un cambio positivo en la sociedad y en el medio ambiente.

Las inversiones de impacto social se materializan a través de diversas formas, entre las que se incluyen:

- **Inversiones de capital:** los inversores adquieren acciones o participaciones en empresas o proyectos que tienen un enfoque en el impacto social. Estas inversiones pueden ser a largo plazo y a menudo implican trabajar en estrecha colaboración con las empresas para maximizar su impacto positivo y minimizar los negativos, si los hubiera.
- **Bonos de impacto:** también conocidos como bonos sociales o verdes, son instrumentos financieros diseñados específicamente para financiar proyectos con un alto impacto social o ambiental. Los inversores compran bonos y reciben pagos basados en el logro de objetivos de impacto previamente establecidos.
- **Fondos de inversión de impacto:** reúnen el dinero de múltiples inversores y lo destinan a una cartera diversificada de empresas o proyectos con un fuerte enfoque en el impacto social. Esto permite a los inversores diversificar su cartera y reducir el riesgo financiero.
- **Préstamos y financiamiento:** los inversores pueden proporcionar préstamos o financiamiento a organizaciones sin fines de lucro, empresas sociales o proyectos que buscan abordar problemas sociales y/o ambientales. A cambio, pueden recibir intereses o pagos basados en el rendimiento del proyecto.

Las inversiones de impacto social desempeñan un papel crucial en la solución de problemas sociales y ambientales urgentes. Contribuyen significativamente a abordar desafíos globales como la pobreza,

el cambio climático, la falta de acceso a la educación o a la atención médica. Estas inversiones movilizan recursos financieros hacia soluciones concretas, destinando capital a proyectos y empresas que buscan crear un impacto positivo.

Además, una de las ventajas clave de las inversiones de impacto social es su capacidad para generar conciencia pública. Estas inversiones demuestran que es posible obtener rendimientos financieros sólidos al mismo tiempo que se produce un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente. Esta demostración inspira a otras personas a considerar cómo sus decisiones de inversión pueden contribuir a un mundo mejor.

En definitiva, las inversiones de impacto social son una forma muy potente de canalizar el capital hacia la resolución de problemas sociales y medioambientales. A medida que más inversores reconocen su importancia, es probable que esta tendencia continúe creciendo y desempeñe un papel significativo en la construcción de un mundo más sostenible y equitativo.

En este contexto, ya existen algunas experiencias de instrumentos financieros de impacto social de muy distintas características. Algunos de dichos Fondos están registrados ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), tal como sucede con los siguientes:

- **BOLSA SOCIAL IMPACTO, FESE**

Número y fecha de registro oficial: 3 - 31/10/2019

Gestora: AFI INVERSIONES GLOBALES, SGIIC, S.A. (número de registro: 274).

- **BSOCIAL IMPACT FESE, S.A.**

Número y fecha de registro oficial: 7 - 12/02/2021

Gestora: SHIP2B VENTURES, SGEIC, S.A. (número de registro: 173).

- **BSOCIAL IMPACT FUND, FESE**

Número y fecha de registro oficial: 6 - 11/12/2020

Gestora: SHIP2B VENTURES, SGEIC, S.A. (número de registro: 173).

- **CREAS IMPACTO II ALTERNATIVO, FESE S.A.**

Número y fecha de registro oficial: 14 - 09/02/2024

Gestora: CREAS IMPACTO GLOBAL SGEIC, S.A. (número de registro: 207).

- **CREAS IMPACTO II FESE**

Número y fecha de registro oficial: 13 - 11/08/2023

Gestora: CREAS IMPACTO GLOBAL SGEIC, S.A. (número de registro: 207).

- **GLOBAL SOCIAL IMPACT FUND II SPAIN FESE**

Número y fecha de registro oficial: 8 - 23/07/2021

Gestora: GLOBAL SOCIAL IMPACT INVESTMENTS SGIIC, S.A. (número de registro: 279).

- **IB DEUDA IMPACTO ESPAÑA FESE**

Número y fecha de registro oficial: 11 - 03/03/2023

Gestora: IMPACT BRIDGE ASSET MANAGEMENT SGIIC, S.A. (número de registro: 281).

- **MICROWD, FESE**

Número y fecha de registro oficial: 9 - 03/06/2022

Gestora: EBN CAPITAL, SGIIC, S.A. (número de registro: 253).

- **MONTANA IMPACT FUND, FESE**

Número y fecha de registro oficial: 12 - 23/06/2023

Gestora: SHIP2B VENTURES, SGEIC, S.A. (número de registro: 173).

- **Q-IMPACT FUND II FESE**

Número y fecha de registro oficial: 10 - 29/07/2022

Gestora: Q-IMPACT INVESTMENT MANAGEMENT SGEIC SA (número de registro: 175).

- **Q-IMPACT I, FESE**

Número y fecha de registro oficial: 2 - 30/07/2019

Gestora: Q-IMPACT INVESTMENT MANAGEMENT SGEIC SA (número de registro: 175).

Además, existen otras experiencias que no se encuentran registradas en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), algunas de ellas con una vinculación muy estrecha con la economía social.

Este contexto, las experiencias que se consideran más interesantes para el objeto del presente trabajo son las siguientes:

COFIDES-Impact

COFIDES es una sociedad público-privada especializada en la gestión de fondos estatales (Secretaría de Estado de Comercio, adscrita al Ministerio de Economía, Comercio y Empresa), que ofrece financiación a medio y largo plazo a inversiones privadas relacionadas con diferentes fines de políticas públicas.

Gestiona de forma directa fondos dirigidos al apoyo en la internacionalización de las empresas españolas, el refuerzo de la solvencia de empresas que se han visto gravemente afectadas por la pandemia de COVID-19, y la atracción de la inversión extranjera a España mediante acuerdos de coinversión que contribuyan al crecimiento del impacto del ecosistema de inversión en este país.

También presta apoyo a la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) en la gestión del FONPRODE (Fondo para la Promoción del Desarrollo), lo que promueve un desarrollo sostenible en economías emergentes y países en desarrollo.

Gestiona la financiación combinada de la Unión Europea (financiación combinada) y moviliza recursos del Fondo Verde para el Clima de Naciones Unidas.

En la estructura de propiedad de la sociedad, el Estado español es el titular del 53% del capital, mientras que el 47% restante está en manos de Banco Santander, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Banco Sabadell y Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF).

Esta entidad dispone de un instrumento financiero para proyectos empresariales con impacto social, denominado COFIDES Impact. Las principales características de este instrumento financiero son las siguientes:

Objetivos

COFIDES Impact impulsa proyectos de inversión que generan impacto positivo relacionado con los

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Este proyecto establece un vínculo entre la financiación y el impacto de las inversiones a través de indicadores clave del proyecto (KPI) o de procedimientos de gestión que posicionen a las compañías financiadas por COFIDES mejor en su contribución a la consecución de los ODS de la Agenda 2030.

Características

Las principales características del programa son:

- Procedencia de los fondos: los fondos provienen de NextGenerationEU (Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia).
- Objetivo: Consiste en el apoyo a la financiación con criterios de impacto en desarrollo y sostenibilidad.
- Tipo de financiación: No reembolsable.
- Recursos: procedentes de COFIDES, FIEX, FONPYME.
- Importe del instrumento: 1,7 millones de euros.

Financiación vinculada a la sostenibilidad

Se sustenta en la aplicación de una bonificación en el precio de la financiación a través del componente variable de sostenibilidad del precio, ligándolo a la consecución de determinados indicadores clave (KPI) de carácter sostenible.

La variable de sostenibilidad actúa como una bonificación en el precio, ya que busca estimular, influir y apoyar, en mayor o menor medida, la puesta en marcha de mecanismos de gestión responsable.

El importe máximo de bonificación en el tipo de interés por operación es de 50.000 euros.

Asistencia técnica

El componente de asistencia técnica del programa aporta recursos no reembolsables dirigidos a costear parcialmente los gastos de consultoría y formación especializada para la mejora de la gestión en el ámbito ambiental y social de la empresa española que cuente con propuestas de financiación aprobadas.

Son objeto de financiación:

- La verificación de KPI cuantitativos y cualitativos vinculados al componente variable de sostenibilidad.
- Los planes, estudios, consultorías y otras medidas que adopten las empresas financiadas por COFIDES, vinculados a cuestiones ambientales y sociales que se requieran contractualmente.

El presupuesto se asigna caso por caso (nunca superior al 50% del coste total, sin IVA, del servicio de consultoría y con un máximo de 50.000 euros).

Ejemplos de KPI ligados a la sostenibilidad

ODS 5. Igualdad de género

- Aumento de mujeres empleadas (total)
- Plan de Igualdad y Protocolo de acoso laboral, sexual y/o por razón de género

ODS 7. Energía asequible y no contaminante

- Aumento del consumo energético de fuentes renovables
- Reducción del consumo energético de la sociedad del proyecto (eficiencia energética)
- Instalación de energías renovables para el autoabastecimiento

ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico

- Desarrollo de un plan de prevención de riesgos laborales

- Obtención de la certificación de seguridad y salud laboral ISO 45001
- Reducción de accidentes laborales (Frecuencia o ratios de accidentes laborales)

ODS 9. Industria, innovación e infraestructuras

- Implementación de mejoras técnicas disponibles (Mods)
- Aumento del gasto de I+D
- Aumento de la proporción de materias primas y/o servicios subcontratados de origen local

ODS 12. Producción y consumo responsable

- Obtención de la Certificación Medioambiental (ISO 14000)
- Obtención de una Certificación sectorial de sostenibilidad ISO 22000 (seguridad alimentaria), Global C.A.P. (buenas prácticas agrícolas), WELFAIR (bienestar animal), FSC o PEFC (madera), MSC (pesca), UTZ (cacao, café y té), Rainforest Alliance (explotación sostenible), ASC (acuicultura), etc.
- Reducción del consumo de materias primas u otros insumos (a partir de medidas de economía circular: reducción, reciclaje y reutilización)

ODS 13. Acción por el clima

- Cálculo y/o reducción de la huella de carbono del producto o de la sociedad del proyecto

FIARE

En 2003, varios grupos interesados en las finanzas éticas crearon en el País Vasco la Fundación Fiare para construir un movimiento de ciudadanía activa que estableciera los cimientos de una banca ética. Poco tiempo después, en 2005 se firmó el contrato con Banca Popolare Etica y se inició la intermediación financiera en el territorio español.

Después de años de campaña de recogida de capital social y concesión de los primeros créditos por todo el país, en 2011 se propuso la integración de Fiare y Banca Popolare Ética, que fue aprobada en las Asambleas de ambos países, hasta llegar en 2013 a la creación del Área Fiare en Banca Popolare

Ética. En otoño de 2014 se inicia esta nueva etapa como Fiare Banca Ética, con ficha legal del Banco de España.

Actualmente Fiare Banca Ética es un banco cooperativo de referencia en Europa en el ámbito de las finanzas éticas. Su propósito es recuperar el valor social del dinero con el fin de canalizar el ahorro de personas y organizaciones para la financiación de empresas y entidades con proyectos vinculados a la inserción social y laboral de personas, la agroecología, la eficiencia energética, la educación y la cultura y el comercio justo, entre otros.

Forma parte del Grupo Banca Ética integrado por Ética Funds, una sociedad que gestiona fondos de inversión éticos, las fundaciones Finanzas Éticas en ambos países que trabajan en el ámbito de la investigación y la sensibilización y Cresud, una entidad que trabaja con microfinancieras en países del sur.

Servicios

El objetivo de esta entidad es ser el banco de referencia para las entidades de la economía social, y por ello ofrece servicios y productos financieros para entidades y empresas y para particulares, así como cuentas corrientes, servicios vinculados a ellos como pagos de impuestos y nóminas, tarjetas, transferencias de todo tipo, giro de recibos, etc.

Transparencia

Los proyectos financiados, además de ser sometidos a una atenta evaluación económica, social y ambiental, también constituyen su verdadero motor de confianza. La transparencia es un pilar fundamental e implica el conocimiento de dónde se invierte el dinero depositado, con la consiguiente publicación de la financiación otorgada.

Impacto

El Informe de impacto de Banca Ética, publicado anualmente, mide la capacidad de crear empleo, proteger el medio ambiente y proteger los derechos de las personas, analizando las consecuencias sociales y ambientales de todo el banco, para demostrar que las finanzas éticas pueden marcar la

diferencia.

Crowdfunding

El crowdfunding está en línea con el objetivo de las finanzas éticas y ayuda a impulsar la economía social y solidaria.

Fiare Banca Ética ha llegado a un acuerdo con la Fundación Goteo para impulsar un canal de crowdfunding, dado que lo considera un aliado natural al compartir los valores de la economía solidaria.

El canal en la plataforma Goteo (www.goteo.org) servirá para apoyar a las entidades clientes y socias de Fiare Banca Ética que desarrollan proyectos que ponen en el centro a la persona y el medio ambiente a través de la financiación.

Finanzas éticas

En 2023 la entidad concedió más de 59 millones de euros para la financiación de proyectos de economía social, lo que supone un 24% más que el anterior ejercicio, cuando se prestaron cerca de 48 millones.

El 60,5% de los recursos crediticios concedidos se destinaron al ámbito social, de tal forma que proyectos socioeducativos, de integración sociolaboral, agricultura y vivienda social y salud recibieron cerca de 36 millones de euros en préstamos.

El ámbito cultural, educativo y turístico, en el que se incluye la organización de exposiciones, espectáculos y otras representaciones, restauración de obras de arte, gestión de editoriales y teatros, entre otros, atrajo una inversión de apoyo de casi ocho millones de euros, lo que representa el 13,4% del total.

El área medioambiental recibió más de cinco millones, representando un 8,8% del total; y el legal y de protección de los derechos humanos, que comprende desde acciones de lucha contra el acoso a defensa de víctimas de la explotación, recibió 282 mil euros, lo que supone un 0,4% del total. El

banco otorgó préstamos al área internacional por valor de 210 mil euros, un 0,3% del importe total concedido.

Según cálculos realizados a partir de los datos de los tres últimos años, Fiare Banca Ética presta quince veces su capital social, lo que supone que por cada mil euros de nuevo capital, la entidad concede crédito por valor de 15.000 euros para proyectos de impacto positivo.

Proyectos de impacto positivo

Dentro del ámbito social, a lo largo de 2023 se financiaron proyectos de vivienda social como el de Provivienda para promover el parque de alojamiento asequible. También recibieron crédito los planes de inserción laboral para personas con discapacidad intelectual del Grupo TEB; Zehar, una organización que ofrece atención y acompañamiento a personas refugiadas y desplazadas; y la marca de ropa social impulsada por el Sindicato Popular de Vendedores Ambulantes de Barcelona Top Manta.

La productora sevillana La claqueta, que el pasado año rodó Los tortuga, la compañía barcelonesa de teatro La Virguería y la productora audiovisual Fábrica Naranja, responsable del documental La Singla sobre la bailaora del mismo nombre, son algunas de las iniciativas culturales que contaron con apoyo financiero en 2023.

En el área medioambiental la cooperativa de energía renovable Goiener, la mensajería sostenible con sede en Zaragoza Grupo La Veloz y la cooperativa de alquiler de vehículos eléctricos compartidos Som Mobilitat, entre otros, obtuvieron préstamos para la financiación de sus acciones empresariales.

Microfides, una organización presente en África y América Latina que concede microcréditos para el empoderamiento de mujeres en localidades de Senegal, Benín, Honduras, Perú y Ecuador, es una de las iniciativas de ámbito internacional financiadas.

Todos estos proyectos tienen impacto positivo, lo que implica que contribuyen a generar una sociedad más justa e inclusiva que respeta a las personas y los ecosistemas, construyendo nuevos modelos de desarrollo que aúnan la sostenibilidad económica, social y ambiental.

Q-Impact

Es un fondo especializado en inversión de impacto social y medio ambiental en los ámbitos de sostenibilidad, educación e inclusión social.

Para decidir en qué proyectos se invierte los recursos del Fondo se aplican criterios profesionales en la ejecución y seguimiento de inversiones con el objetivo de asegurar la sostenibilidad a largo plazo tanto de las iniciativas empresariales como del impacto social que generan.

Este fondo proporciona a las empresas inversión en capital y deuda, así como asesoramiento y asistencia técnica en la aplicación de procesos y sistemas de vanguardia (estrategia, gobierno, procesos y sistemas y financiación corporativa), contando con más de 15 años de experiencia en múltiples sectores y actividades económicas.

En concreto trabajan con empresas que:

- Tengan un producto o servicio ya validado en el mercado y que estén buscando inversión para financiar su crecimiento
- Dispongan de un equipo con dedicación exclusiva y con un profundo conocimiento de la problemática social que están tratando de solucionar

Además, ofrece servicios en el campo de la formación, el coaching y la gestión del talento. Su enfoque principal se centra en generar impacto y en lograr un desarrollo positivo en diferentes personas y organizaciones.

Fondo Bolsa Social

Este fondo invierte en empresas que cuidan de las personas y del planeta, contando para ello con 22 millones de euros destinados a apoyar el crecimiento de empresas jóvenes con potencial que quieran generar un impacto social y medioambiental positivo y medible en el mundo.

El Fondo Bolsa Social quiere contribuir a construir una sociedad más justa, inclusiva, sostenible y saludable, que integre a todos sus miembros y avance abierta a la innovación y lo haga de forma

respetuosa con el medio ambiente.

En su opinión, en los últimos años, el fenómeno del emprendimiento social ha emergido en todo el mundo como una respuesta audaz que aplica herramientas empresariales innovadoras para aportar soluciones a los problemas sociales y medioambientales que tiene el planeta de una manera sostenible.

Las empresas sociales se caracterizan porque, sometidas a la disciplina de la empresa, tienen como misión primordial resolver retos sociales o medioambientales y mejorar las condiciones de vida de colectivos vulnerables. Con frecuencia, estas empresas tienen muy difícil dar los primeros pasos para desarrollar sus proyectos de impacto por la falta de acceso a financiación adecuada. Sin embargo, a menudo tienen un gran potencial de crecimiento y rentabilidad y, con una adecuada selección, pueden ser oportunidades de inversión interesantes.

Los inversores de impacto social, como los que invierten en el Fondo Bolsa Social, aportan capital consciente, es decir quieren contribuir a generar un impacto positivo en la sociedad y, al mismo tiempo, desean obtener un retorno financiero justo.

El Fondo invierte en empresas de triple impacto, es decir económico, social y medioambiental, que contribuyen a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en cinco ámbitos concretos, tales como los siguientes:

- ODS 3. Salud y bienestar

Sectores:

- ✕Salud
- ✕Tercera Edad
- ✕Discapacidad
- ✕Alimentación saludable

- ODS 4. Educación inclusiva y de calidad

Sectores

- ✕Tecnología de la educación
- ✕Redes culturales
- ✕Métodos educativos

■ ODS 12. Producción y consumo sostenible

Sectores:

- ✕Consumo sostenible
- ✕Economía colaborativa
- ✕Economía circular
- ✕Alimentación sostenible

■ ODS 13. Acción por el clima

Sectores:

- ✕Clean Tech
- ✕Smart cities
- ✕Urbanismo sostenible
- ✕Agricultura sostenible
- ✕Optimización energética
- ✕Transporte sostenible

■ ODS 5, 8 y 10. Integración y desarrollo social

Sectores:

- ✕Innovación social
- ✕Accesibilidad
- ✕Integración social
- ✕España vaciada
- ✕Acceso al empleo de los colectivos de riesgo
- ✕Contratos de pago por resultados

Líneas de inversión

El fondo dispone de dos líneas de inversión:

- Semilla: está dirigida a empresas sociales que han dado sus primeros pasos, tienen un buen equipo y un prototipo en funcionamiento en el mercado. Invierten entre 200.000 y 1.000.000 euros.
- Series A: Empresas sociales con un modelo probado en el mercado, que buscan crecer o replicar su modelo a mayor escala. Invierten hasta 1 millón de euros.

Criterios de inversión

Algunos criterios de inversión clave que utiliza el Fondo a la hora de seleccionar proyectos son los siguientes:

- Buscan proyectos en España o Portugal, no pudiendo invertir en compañías domiciliadas fuera de estas geografías.
- Invierten en startups que tengan una clara misión social o medioambiental y que, por tanto, busquen producir un impacto positivo y medible en la sociedad.
- Están abiertos a invertir en todos los sectores, pero se interesan particularmente por aquellos que operen en el sector de la educación, salud, integración social, acción por el clima, y producción y consumo responsable.
- Sus tickets son flexibles (etapa pre-seed, seed o series A), siendo el primer ticket desde los 200.000 € hasta 1M€.
- Buscan compañías que ya tengan un producto en funcionamiento en el mercado y hayan comenzado a facturar (al menos 6 meses de funcionamiento).

Creas

Es una entidad que integra capital, propósito y talento y que trata de ponerse al servicio de empresas que resuelven grandes retos sociales y medioambientales.

Criterios de inversión

Sus criterios de inversión son:

- Impacto innovador: Propuesta disruptiva y escalable relacionada con grandes desafíos sociales o/y medioambientales.
- Equipo: Sólido, con experiencia, alineado con el Impacto, así como con los valores de la entidad y su ética profesional.
- Tracción: Modelo de negocio probado y escalables con ingresos superiores a 1 millón de euros.
- Escalabilidad: Plan de crecimiento ambicioso con preferencia por proyección internacional.

Se dirige a:

- Empresas en fase de crecimiento
- Con un importe de inversión entre 1 millón y 3 millones de euros por proyecto de inversión
- Con una base geográfica en España o en el resto de la Unión Europea

Apoyos

El Fondo aporta:

- Servicio

Se centran en la cuestión centrada en ¿cómo te puedo ayudar?

- Estrategia

Se trata de reforzar los puntos clave de la estrategia y la gestión de la empresa poniendo el impacto en el centro. Se busca ayudar a profundizar en el encaje entre producto, mercado e impacto fortaleciendo la comunicación con los beneficiarios. Se apoya el crecimiento orgánico e inorgánico. Se refuerza la medición y gestión de impacto para la toma de mejores decisiones y el fortalecimiento de la comunicación y el posicionamiento desde el impacto. Por último, se implementan mejores prácticas en ESG ("environmental, social and governance", es decir, criterios ambientales, sociales y de gobernanza) y en gobierno corporativo.

- **Confianza**

Apoyan en los malos momentos, para empujar en los buenos”.

- **Personas**

Ayudan a atraer, retener, desarrollar, alinear e incentivar equipos y escalar organizaciones.

- **Foco en el impacto**

Atención centrada en la producción de valor a largo plazo. Se sostiene la visión y el propósito grande de la empresa, el cambio que se quiere producir en el mundo.

- **Capital**

Se moviliza capital a nivel global, alineado con la visión y el impacto.

Inuit Foundation

Este Fondo ofrece a particulares y empresas la posibilidad de canalizar su filantropía y responsabilidad social, respectivamente, a través un vehículo de inversión social colectiva gestionado profesionalmente.

La actividad de financiación de proyectos se lleva a cabo a través del Fondo de Impacto Social. Gestionado por el equipo de Inuit Fundación. El Fondo cuenta con un Comité de Inversiones,

responsable último de la selección de los proyectos que componen la cartera del Fondo, de la evaluación de resultados y de la medición del impacto social.

Los proyectos se seleccionan de acuerdo con una filosofía y un proceso de inversión resultantes de aplicar criterios de gestión empresarial al logro de objetivos filantrópicos, en el caso de los donantes particulares, o a la consecución de los objetivos de responsabilidad social fijados por las empresas.

Áreas de inversión

El fin último de Inuit Fundación es asesorar y financiar proyectos sociales y sostenibles que demuestren su viabilidad, capacidad de generar impacto social, y potencial de crecimiento y escalabilidad, que estén enmarcados en las áreas de acción social y sostenibilidad:

- Acción social: proyectos que generan un impacto social significativo como resultado de su actividad o de su capacidad para generar mejora en la calidad de vida de las personas, con especial atención a los sectores desfavorecidos de la población.
- Sostenibilidad: proyectos que atienden las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas, garantizando el equilibrio entre crecimiento económico, cuidado del medio ambiente y bienestar social.
- Considerando que el objetivo es el de garantizar un impacto social duradero, promueve proyectos que no sólo puedan resolver un acuciante problema social, sino que también puedan hacerlo mediante la aplicación de un modelo viable, eficiente y escalable.

Sectores

El Fondo de Impacto Social de Inuit Fundación financia y asesora, específicamente, proyectos desarrollados en el marco de las áreas de inclusión, educación, empleo y desarrollo sostenible, tales como:

- Inclusión: proyectos que promueven la mejora de la calidad de vida de colectivos desfavorecidos de la población.

- **Educación:** proyectos que mejoren o complementen el sistema de educación incrementando el rendimiento escolar, con especial atención en el desarrollo de nuevos métodos para personas con necesidades de educación especial o acercando la educación de calidad a los sectores desfavorecidos.
- **Empleo:** proyectos que generen un impacto social significativo por su capacidad de crear empleo en general, y especialmente en los sectores desfavorecidos de la población.
- **Desarrollo sostenible:** proyectos que satisfacen las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones del futuro en las áreas de lo medioambiental, lo económico y lo social.

Microbank

MicroBank es un banco español participado al 100% por CaixaBank dedicado a la concesión de microcréditos a empresarios, emprendedores y familias.

Desde el 2007, a través de la red de oficinas de CaixaBank, ofrece productos y servicios financieros adaptados a las necesidades de emprendedores, microempresas y familias para promover el desarrollo personal, el progreso social y la inclusión financiera.

El público objetivo son familias cuyos ingresos conjuntos son inferiores a 19.300 euros (3 veces IPREM), a emprendedores o microempresas (hasta 9 empleados y hasta 2 millones de euros de facturación), a estudiantes y a empresas cuya actividad tiene un impacto positivo y medible en la sociedad (educación, innovación, economía social, etc.).

Su intervención está vinculada a los siguientes Objetivos de Desarrollo Social (ODS):

- **Promover** el emprendimiento y generación de empleo: ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico): creación de 28.251 empleos mediante el apoyo a emprendedores/as
- Ayuda a la creación de empresas (ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico y ODS9. Industria, innovación e infraestructuras): 8.621 negocios creados con el soporte financiero

recibido

- Promover la igualdad de oportunidades (ODS 1. Fin de la pobreza y ODS 10. Reducción de las desigualdades): 118.753 beneficiarios de un crédito familiar
- Impulsar el talento con perspectiva de género (ODS 5. Igualdad de género): 5.723 préstamos concedidos a mujeres autónomas
- Ayudar a construir la sociedad del futuro (ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico y ODS 10. Reducción de las desigualdades): 57,6 millones de euros concedidos a empresas sociales

El crédito personal suele ser a tipo de interés fijo, por lo que la cuota es la misma en el corto o medio plazo que dure la operación.

En concreto las características son:

- Importe máximo: 50.000 €
- Financiación: hasta el 100% del proyecto sin superar los 50.000 €
- Carencia de capital hasta 6 meses
- Amortización hasta 6 años
- Tipo de interés fijo
- Garantía: sin garantía real, con o sin aval

En el momento de solicitar un crédito es importante tener muy claro cuál será la cantidad mensual que se pagará a la entidad financiera durante todo el plazo de la operación en el que se devolverá el importe del crédito.

¿A quién va dirigido?

Línea de financiación dirigida a emprendedores, autónomos y microempresas de hasta 9 empleados y con una facturación máxima anual de 2.000.000 €.

¿Cómo se tramita?

Para solicitar el préstamo el interesado debe acudir a su oficina y aportar la documentación

necesaria para que la oficina evalúe la operación y el riesgo al solicitante.

¿Qué finalidades son financiables?

Se financia el inicio, ampliación o consolidación de negocio y necesidades de capital circulante.

Otras iniciativas

Más allá de estas experiencias concretas de instrumentos financieros puede ser útil recoger otro tipo de experiencias como es la creación de ecosistemas de inversión de impacto. Este es el caso de Bolsa Social, cuya misión es conectar a las personas y entidades inversoras con las empresas de impacto social y medioambiental de forma ágil, rigurosa y transparente.

Bolsa Social nació en 2014 como la primera plataforma de financiación participativa para inversores y empresas con impacto. Desde entonces ha demostrado que rentabilidad e impacto pueden ir de la mano.

Con el paso de los años, como consecuencia de esta actividad, han conformado una comunidad que involucra a todo tipo de inversores, independientemente del nivel de experiencia inversora, siempre que incluyan en sus criterios de inversión el impacto, junto a la rentabilidad y el riesgo.

Ofrecen dos productos de inversión de impacto social:

- Inversión en el capital social de starups de impacto
- Préstamos sostenibles para empresas y entidades ya establecidas

Identifican un conjunto de problemas y plantean una solución.

Problema	Contribución
▪ Se perciben como menos rentables o menos escalables o de mayor riesgo	Crear un ecosistema de inversión diseñado de forma específica para conectar inversores y empresas con impacto
▪ Únicamente se valora el retorno económico	

- Carecen de opciones accesibles y transparentes para canalizar su capital hacia empresas alineadas con sus valores
Tienen diferentes vehículos de inversión (capital y deuda). Identifican y seleccionan empresas de impacto brindando a los inversores una opción clara y accesible para canalizar su capital
- Las empresas que quieren generar un impacto positivo carecen de medios para la rendición de cuentas y medición efectiva de su impacto
Acompañamiento y formación a las personas emprendedoras. Propician a través de estrategias de gestión y medición que las empresas financiadas rindan cuenta de su desempeño en términos financieros y de impacto

CAPITAL EQUITY

El proceso de equity consta de las siguientes fases que se mencionan a continuación.

1. Fase de análisis

Requisitos: Constituida como SA/SL española, que sea un negocio de impacto social o medioambiental con validación comercial (con excepciones por sector) y alto potencial de escalabilidad.

Estudio: Este estudio incluye el modelo de negocio e impacto, mercado (competencia, tamaño), resultados y plan de futuro, inversión (estrategia de salida y valoración), equipo.

Presentación al Comité de selección para su decisión de inversión.

2. Inversión

Precampaña: durante la precampaña se firma el acuerdo de publicación, se negocia el acuerdo de inversión, se diseña la estrategia de marketing y comunicación, se realiza la due diligence legal y se abre la cuenta escrow.

Campaña: Dura normalmente 45 días. Si no se alcanzan los objetivos mínimos se devuelven las inversiones.

3. Financiación

Formalización: los inversores de la Bolsa Social se sindicán en comunidad de bienes, representados por el inversor de referencia.

Información posterior: Elaboración de informes trimestrales y anuales de negocio y de impacto, con el foro abierto con los inversores durante los siguientes cinco años.

Los resultados obtenidos son:

- Empresas contactadas: 1.508
- Análisis: 506
- Comité de selección: 106
- Ronda de inversión: 43
- Empresas financiadas: 38

PRÉSTAMOS CON IMPACTO

Son préstamos para entidades de economía social y empresas con impacto social positivo acreditado y medible.

Requisitos financieros de las empresas

- Que la empresa tenga al menos 3 años
- Que haya facturado al menos 250.000 € anuales en cada uno de los tres últimos años
- Que la empresa cuenta con EBITDA positivo, al menos en el ejercicio actual

Tipología de préstamos

- Préstamos ordinarios o préstamos orientativos

- Plazos de reintegro entre 2 y 7 años, reembolsables mensualmente
- Con períodos de carencia para que los pagos se adapten al negocio
- Facilidades muy diversas: activos intangibles, personal, I+D, etc.
- Acceso al ecosistema de inversión de impacto

Condiciones

- Comisiones de apertura y gestión
- Importe mínimo de 150.000,00 €
- Tipos de interés orientativos desde el 5% hasta el 11% anual

6. DEFINICIÓN DEL INSTRUMENTO FINANCIERO Y DE APOYO

Teniendo en cuenta la información recogida anteriormente, en este apartado se procederá a definir el contenido del Instrumento que se pretende impulsar desde una organización representativa de la economía social.

Es importante señalar que el objetivo que se pretende conseguir es ayudar a que proyectos empresariales de impacto social sean posibles y viables mediante mecanismos de apoyo combinado de carácter financiero y no financiero.

Para ello es necesario tomar en consideración los siguientes aspectos que son relevantes:

- **Contenido del instrumento: potenciales beneficiarios, tipos de ayudas, límites, duración, etc.**

En este primer bloque se tratará de definir los distintos elementos que caracterizarán el posible instrumento financiero, tales como el contenido de las ayudas, el perfil de las empresas o entidades potencialmente beneficiarias, las condiciones solicitadas a las empresas, el tipo de ayudas a conceder (financieras y/o no financieras), la duración temporal de la participación en las empresas ayudadas, la fórmula para la desinversión o el mecanismos de salida de dichas empresas y/o entidades, etc.

Contenido

El primer aspecto que es preciso definir es el contenido de las ayudas. En general se podría tratar de distintos tipos de ayudas, ya sean financieras como no financieras, en función de sus objetivos, de su naturaleza, etc. Una primera categorización en este sentido indica que podrían ser, por tanto, ayudas a la inversión productiva, a la creación de empleo o una aportación al capital social de las empresas, entre otras.

Al margen de la existencia en la actualidad de una batería bastante completa de ayudas y subvenciones dirigidas a las empresas de economía social en la mayor parte de las comunidades autónomas de nuestro país, la opción más interesante para los objetivos propuestos con la creación de este instrumento es la aportación de recursos financieros al capital social de las

sociedades de economía social que sean empresas con impacto.

Se trataría de una ayuda parecida a un préstamo participativo o un préstamo con participación en el capital social o a un capital riesgo.

El préstamo participativo se denomina a menudo como capital riesgo con pacto de devolución¹³, es decir consistiría en una aportación financiera al capital social de la empresa social que iría vinculada a una participación estable y continuada durante un determinado período de tiempo en los órganos de gestión de la empresa. Esta presencia permitiría cualificar, apoyar y mejorar la gestión empresarial de la iniciativa contribuyendo a mejorar sus resultados económicos, sociales y medio ambientales. Asimismo también serviría para que la sociedad de economía social receptora de la ayuda pudiese acceder a recursos financieros ajenos que les resultan muy difíciles de conseguir, sobre todo cuando se trata de empresas cuyos objetivos empresariales o su actividad económica tiene un contenido de carácter más social.

Los préstamos participativos están regulados por el artículo 20 del Real decreto Ley 7/1996 acerca de medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberación de la actividad económica.

Dicho artículo presenta el siguiente texto:

Uno. Se considerarán préstamos participativos aquéllos que tengan las siguientes características:

a) La entidad prestamista percibirá un interés variable que se determinará en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. El criterio para determinar dicha evolución podrá ser: el beneficio neto, el volumen de negocio, el patrimonio total o cualquier otro que libremente acuerden las partes contratantes. Además, podrán acordar un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.

b) Las partes contratantes podrán acordar una cláusula penalizadora para el caso de

¹³ BUSTOS, E; FERRANDO, M; LABATUT G.: (2014): “El préstamo participativo ¿tiene el mismo impacto que el capital riesgo en el crecimiento de la pequeña y mediana empresa?”, Revista europea de dirección y economía de la empresa Vol. 23, nº 1, págs 43-49, Valencia.

amortización anticipada. En todo caso, el prestatario sólo podrá amortizar anticipadamente el préstamo participativo si dicha amortización se compensa con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios y siempre que éste no provenga de la actualización de activos.

c) Los préstamos participativos en orden a la prelación de créditos, se situarán después de los acreedores comunes.

d) Los préstamos participativos se considerarán patrimonio neto a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil.

Por su parte, el capital riesgo es un tipo de financiación por la cual una sociedad inversora entra a formar parte del capital social de una compañía. Sus principales características son:

- ✖ Se invierte principalmente en empresas no cotizadas, aunque no exclusivamente, en su fase de crecimiento.
- ✖ El horizonte de inversión es a medio-largo plazo.
- ✖ Son inversiones de riesgo, por lo que se espera una alta rentabilidad de la operación.
- ✖ Se pasa a participar en la gestión de la empresa.

Las entidades de capital riesgo están reguladas por la Ley 1/1999, de 5 de enero, reguladora de las Entidades de Capital-Riesgo y de sus sociedades gestoras.

Entre ambas fórmulas de financiación –capital riesgo y préstamo participativo- existen ciertas diferencias siendo tal vez la más importante su distinta naturaleza. El préstamo participativo tiene consideración de deuda (y como tal se refleja en el pasivo del balance), mientras que el capital riesgo es capital social aportado por un inversor financiero especializado, apareciendo como fondos propios. Esta diferencia implica un distinto tratamiento fiscal en sus respectivas remuneraciones, pues mientras los intereses del préstamo son íntegramente deducibles, los dividendos repartidos al capital obviamente no lo son.

Otra diferencia es la que se observa en el proceso de acceso, de tal manera que el proceso del capital riesgo suele ser lento y costoso pues la búsqueda de inversores y la negociación suelen encargarse a un asesor experto en operaciones corporativas. Por el contrario, el acceso al

préstamo participativo es muy ágil por no requerir intermediarios, informe de valoración de la empresa ni due diligence.

La última diferencia destacable es la que se produce en el momento de la desinversión, que en el caso del capital riesgo puede llegar a suponer la entrada de socios adversos creando un verdadero conflicto en la empresa. Esta contingencia no ocurre en el préstamo participativo pues, como en cualquier deuda, su vencimiento no genera tal problema entre las partes ni necesidad de sustitución por otros socios.

No obstante sus diferencias, el préstamo participativo y el capital riesgo comparten múltiples similitudes, entre las que destaca el idéntico destino de la financiación. De esta manera, ambos recursos se dirigen a financiar el plan estratégico de la empresa, por lo que tienen un horizonte temporal situado en el largo plazo.

Además, el prestamista participativo y el inversor arriesgado aplican similares criterios para aprobar sus respectivas operaciones, basados fundamentalmente en la capacidad profesional del equipo gestor y en la viabilidad del proyecto a financiar, esto es, en el potencial de rentabilidad y en el riesgo asociado.

Al mismo tiempo, en ambos tipos de financiación se somete a las empresas a un intenso control, exigiéndoles contractualmente estados financieros. El grado de control incluso lleva a ambos operadores a tener presencia en el Consejo de Administración, en el caso del socio arriesgado por derecho propio, mientras que en el supuesto del prestamista participativo por acuerdo contractual, con voz aunque sin voto. Esta estricta supervisión se entiende si tenemos en cuenta que tanto la remuneración como la recuperación de la inversión dependen, para ambas figuras financieras, de la evolución de la empresa financiada.

El aspecto de proximidad más relevante es que ambas figuras aportan un valor añadido a la empresa, lo que les diferencia de otros sistemas de financiación ajena. Este valor añadido tiene un triple componente: por un lado, está constituido por el asesoramiento estratégico y financiero que los operadores proporcionan desde su posición en el Consejo de Administración. El segundo aspecto es el prestigio que confieren estos recursos ante terceros, como consecuencia de la cuidada selección de empresas que realizan las entidades financiadoras. Este

prestigio alcanza, incluso, a las entidades de crédito, que valoran positivamente a las PYME en el análisis de riesgo previo a la concesión de financiación, ampliando de este modo su capacidad de endeudamiento y, en consecuencia, su capacidad de inversión. Por último, favorecen los vínculos comerciales entre las sociedades de sus respectivas carteras, creando de esta manera relaciones de sinergia con evidentes implicaciones en el resultado de las pymes financiadas.

En definitiva, los efectos del valor añadido repercuten, finalmente, en el crecimiento de la empresa. Concretamente, y para el caso particular del capital riesgo, el asesoramiento estratégico es reconocido por diversos estudios como la causa del mayor crecimiento empresarial de las empresas apoyadas mediante este sistema respecto de otras fuentes de financiación. Sin embargo, para algunos autores esta circunstancia se debe a la cuidada selección de empresas que realizan los profesionales del capital riesgo, a través del minucioso análisis del plan de negocio, de la capacidad del empresario y de los directivos, así como de la potencialidad del sector.

En todo caso, existe abundante literatura que reconoce el capital riesgo como una palanca impulsora del crecimiento de la empresa participada, con un impacto mayor que el provocado por otros instrumentos financieros. Por este motivo sería la fórmula elegida para el instrumento financiero. Se adjunta como anexo un modelo de contrato de capital riesgo entre la entidad inversora y la sociedad en la que se invierte.

Cuantía

Si se considera que la ayuda financiera se trata de una aportación al capital social hay que tener en cuenta las condiciones y limitaciones que establece la normativa existente respecto al tipo de fórmula jurídica. En este sentido, cabe señalar que si se trata de sociedades laborales la normativa existente establece que los socios no trabajadores deben representar menos del 50% el capital social de la sociedad laboral, es decir nunca pueden ser los socios mayoritarios de la sociedad laboral.

Esta limitación establece un horizonte cuantitativo diferente para las sociedades laborales anónimas y para las sociedades laborales limitadas. En el primer caso, es decir sociedades anónimas laborales, el capital social se sitúa en un mínimo de aproximadamente 60.000,00 €.

Esto supone que, en este caso, la aportación financiera del instrumento de apoyo podría alcanzar como máximo un importe alrededor de 30.000,00 €, cantidad que puede considerarse como significativa y con capacidad para reforzar el proyecto empresarial en su actividad cotidiana. Estas cantidades serían suponiendo que no se amplia el capital social. Si la aportación financiera del instrumento fuera dirigida a ampliar el capital social la aportación máxima al capital social podría tener como límite máximo casi los 60.000,00 € para representar en el supuesto planteado algo menos del 50,0% del capital social ampliado.

En el segundo caso, es decir sociedades limitadas laborales, el capital social mínimo es de unos 3.000,00 €, por lo que la aportación máxima sería de unos 1.500,00 €, cantidad muy reducida y con poca capacidad de producir un efecto significativo en la actividad y desarrollo de la empresa así con poca capacidad de impacto en la mayor parte de los casos. En este caso si la aportación se materializase en un ampliación del capital social el máximo sería algo menos de 3.000,00 €, cantidad que sigue siendo reducida.

En este caso, se podrían establecer unas condiciones mínimas; por ejemplo, que el capital social de la sociedad limitada laboral alcanzase una determinada cuantía, como, por ejemplo, 20.000,00 €. En este caso, la aportación del instrumento de apoyo financiero sería de unos 10.000,00 € si no hay ampliación de capital social y de unos 20.000,00 € si hubiese ampliación de capital, cantidades que pueden llegar a ser significativas en proyectos de reducida dimensión como suelen ser la mayor parte de los promovidos por las empresas y entidades de economía social.

Como norma general se puede establecer que la aportación máxima por empresa sea de 10.000,00 €, aunque podrían haber excepciones, tanto de mayor cuantía como de menor cuantía sujetas a la aprobación del órgano de gestión del instrumento.

Por otra parte, parece aconsejable que la aportación financiera de la organización representativa de economía social se materialice en una ampliación del capital social de la empresa de economía social en la misma cuantía económica que dicha aportación.

Remuneración

Otro aspecto que es necesario considerar es si la aportación dineraria realizada por la organización representativa de la economía social en una empresa de impacto concreta debe ir acompañada de una remuneración financiera, ya sea de carácter fijo (imposición de un tipo de interés sobre el importe de la ayuda financiera) o variable (participación en los resultados o beneficios de la empresa).

Si se trata de una aportación al capital social la opción más apropiado podría ser un dividendo cuando se produzca la obtención de beneficios en la sociedad, es decir cuando se produzca un excedente económico que pueda servir para retribuir al capital social. Esta participación en los beneficios puede ser tener diferentes configuraciones; la retribución, por ejemplo, podría ser en proporción a la participación que representa la aportación financiera al capital social de la empresa de economía social, sin ningún límite externo más que el que supone la aportación al capital social (por ejemplo, si la aportación supone el 40% del capital social de la sociedad se obtendría el 40% de los dividendos repartidos o de los beneficios obtenidos) o bien introduciendo algún límite, por ejemplo un máximo del 50% del porcentaje de participación en el capital social (si el porcentaje de participación es el 40% del capital social se podría recibir como máximo unos dividendos que supusieran el 20% de los dividendos repartidos). Una tercera opción sería no recibir ningún dividendo aunque la empresa obtenga beneficios. En cualquier caso, estas condiciones se deberían establecer por escrito junto con las restantes condiciones de la aportación financiera.

Lo que parece menos adecuado, y en realidad poco recomendable, es el abono de intereses por la aportación financiera realizada. Esto supondría considerar que más que una aportación al capital social se trataría de un préstamo financiero. Este hecho tendría varias consecuencias no deseadas:

- En primer lugar supondría un aumento de los costes de las empresas, aunque el préstamo careciera de comisiones y tuviera un tipo de interés inferior al de mercado financiero general
- En segundo lugar, podría afectar a la relación entre la empresa social y la organización representativa de la economía social, al convertirse ésta en un proveedor más (proveedor de financiación) con intereses contrapuestos, aunque dicha relación pudiera tener

características diferenciales

- En tercer lugar, la finalidad del instrumento no es realizar inversiones financieras en empresas que son sociedades de economía social (por ejemplo, sociedades laborales) para obtener un beneficio económico, sino contribuir a la consolidación y crecimiento de ese tipo de empresas que tienen un impacto facilitando su acceso a recursos financieros ajeno a los que difícilmente podrían acceder en el mercado financiero estándar.

Duración

Otro aspecto clave es la duración de la aportación y, por tanto, de la presencia de la organización representativa de la economía social en el capital social de la sociedad apoyada. En principio debería estar acotada a un período de 3 o 5 años como máximo, pues este plazo de tiempo corresponde al período de mayor riesgo y mortalidad empresarial. En condiciones normales la viabilidad económica de una empresa debería estar asegurada entre los 3 y 5 años, no requiriendo, en términos generales, un acompañamiento especial a la gestión empresarial ni una aportación financiera específica para la puesta en marcha del proyecto y su consolidación más allá de ese período.

Ahora bien, las particulares características de determinadas empresas de economía social (sociedades laborales, cooperativas, empresas de inserción, etc.) con impacto pueden hacer aconsejable ampliar ese período de tiempo más allá de los cinco años hasta que esté plenamente asegurada la viabilidad de dicho proyecto empresarial. En este caso sería aconsejable establecer unas condiciones previas en el momento de evaluar el proyecto para evitar situaciones de parcialidad o de subjetividad. Es decir, se trataría de ampliar la duración del apoyo y la ayuda en proyectos cuyas características específicas suponen un mayor riesgo de mortalidad y unas mayores dificultades de consolidación que requieren una mayor duración del apoyo a la gestión, más que apoyar más tiempo a proyectos no viables.

Tipología

La aportación financiera podría ser a fondo perdido o reintegrable. Como se deduce de los párrafos anteriores se puede suponer que la opción elegida por parecer la más lógica es la de

una aportación reintegrable de la ayuda o aportación financiera recibida. Esto es así por varias razones:

- ✖ La aportación financiera y el acompañamiento en la gestión se perciben como algo acotado al proceso de puesta en marcha y consolidación de un proyecto empresarial que tiene contenido económico, social y medioambiental, es decir con impacto
- ✖ La devolución de las aportaciones financieras realizadas al cabo de un cierto tiempo (en situaciones normales entre 3 y 5 años) permite aumentar los fondos del instrumento dedicados a apoyar a las sociedades de economía social en general, lo que con el tiempo puede suponer un volumen económico importante y permite aumentar el número de empresas que son apoyadas financieramente cada año
- ✖ Por otra parte, ya existen bastantes ayudas a fondo perdido (subvenciones) en prácticamente todas las comunidades autónomas de España, que permiten cubrir determinados tipos de necesidades para cualquier empresa de economía social, como ayudas por incorporación de socios, capitalización del seguro de desempleo, ayudas a la inversión, etc.

Devolución

Un aspecto muy importante es como se debería producir la devolución de la aportación financiera realizada por el instrumento financiero por parte de la empresa ayudada. Aquí se podrían plantear básicamente dos opciones, aunque con prioridad de una sobre la otra.

La primera y principal opción consiste en la recuperación de la aportación realizada mediante la venta del porcentaje que representa en el capital social de la empresa a personas trabajadoras con contrato indefinido, por ejemplo, de la sociedad laboral o cooperativa que se incorporen, por tanto, como nuevos trabajadores/as socios/as a la empresa de economía social. Lógicamente habrá que tener en cuenta las normas legales que rigen la composición del capital social de una sociedad de economía social. Por ejemplo, para una sociedad laboral, ya sea anónima o limitada, serían:

- ✖ Socios trabajadores: Prestan sus servicios retribuidos de forma directa y personal, a tiempo completo o parcial, con una relación laboral por tiempo indefinido y a la vez son propietarios de acciones o participaciones sociales de «clase laboral», que en su conjunto supondrán al menos el 50,01% del capital social
- ✖ El número mínimo de socios en una Sociedad Laboral será al menos de tres, de los que obligatoriamente al menos dos de ellos han de ser socios/as trabajadores/as
- ✖ Las acciones y participaciones, salvo previsión estatutaria en contra, podrán transmitirse libremente a los socios trabajadores y trabajadores no socios con contrato por tiempo indefinido
- ✖ En este caso, el transmitente deberá comunicar a los administradores de la sociedad por escrito y de modo que asegure su recepción, el número y características de las acciones o participaciones que se proponga transmitir y la identidad del adquiriente
- ✖ En los demás supuestos, el propietario de acciones o participaciones comunicará a la sociedad el número, características y términos económicos de las acciones o participaciones que se proponga transmitir para que ésta traslade la propuesta en el plazo máximo de diez días simultáneamente a todos los posibles interesados (trabajadores indefinidos, socios trabajadores y socios generales), que deberán manifestar su voluntad de adquisición en un plazo máximo de 20 días contados desde que les fue notificada la transmisión proyectada
- ✖ Recibidas las ofertas de compra, los administradores dispondrán de 10 días para comunicar al vendedor la identidad del o de los adquirentes, priorizándose los interesados, en caso de concurrencia, de acuerdo al siguiente orden de preferencia:
 1. Trabajadores/as indefinidos/as no socios/as, en relación directa a su antigüedad en la empresa de economía social
 2. Socios/as trabajadores/as, en relación inversa al número de acciones o participaciones que posean
 3. Socios/as de la clase general, a prorrata de su participación en el capital social

4. Sociedad

Al realizar la recuperación de esta forma se consigue un objetivo adicional como es ampliar y reforzar la estructura societaria de las sociedades de economía social apoyadas, objetivo que cuadra con la finalidad de la organización representativa de economía social.

La segunda opción consistiría en la devolución de la aportación financiera de la organización representativa de economía social al capital social mediante la simple devolución de esa cuantía y una reducción similar del capital social hasta la misma cantidad que tenía la sociedad antes de la incorporación de dicha organización al capital social, si bien esta opción no parece la más deseable.

A priori la reducción del capital social de una empresa suele generar una mala imagen de la misma, sobre todo frente a entidades financieras, pues la reducción del capital social supone una disminución de los recursos y una menor garantía frente a terceros.

▪ Estructura de gestión del instrumento

Otro aspecto importante es la estructura de funcionamiento del instrumento financiero, lo que incluye aspectos como las condiciones a las empresas potencialmente beneficiarias, la fórmula jurídica (fundación, etc.), las entidades participantes en la entidad y, por tanto, en dicha gestión, los sistemas de selección de expertos, prescriptores, etc., que puedan formar parte de la estructura de gestión, los sistemas de toma de decisiones, la aportación financiera anual de la organización promotora del fondo, etc.

Condiciones de las empresas beneficiarias

Las empresas que pueden optar a la ayuda del instrumento financiero deberán cumplir ciertas condiciones, que inicialmente podría ser:

- ✕ Tener la fórmula jurídica de empresa de economía social
- ✕ Disponer de un capital social mínimo, que podría ser el mínimo legal o superior, por ejemplo los 20.000,00 € ya mencionados

- ✖ Presentar un proyecto empresarial –Plan de negocio- orientado a la triple sostenibilidad, económica, social y ambiental, que corresponderá a un nuevo proyecto cuando se trate de empresas ya constituidas y en funcionamiento
- ✖ Incluir en dicho proyecto indicadores cuantificados que permitan medir el impacto social y ambiental del proyecto empresarial en su proceso de ejecución
- ✖ Elaborar anualmente un informe de impacto y sostenibilidad

Los indicadores son, como se ha comentado, muy variables en función del contenido de cada proyecto empresarial y de sus actividades concretas. Ahora bien, los proyectos deben contener indicadores relacionados, al menos, con la situación laboral, con la función social y con el impacto ambiental.

Situación laboral

Los indicadores básicos podrían ser:

- ✖ Igualdad de género salarial
- ✖ Igualdad de condiciones de trabajo
- ✖ Nivel de absentismo y bajas laborales
- ✖ Aumento del empleo
- ✖ Etc.

Función social

Los indicadores básicos podrían ser:

- ✖ Presencia en ocupaciones masculinizadas o feminizadas de personas de sexo en minoría
- ✖ Inclusión de personas en situación de riesgo de exclusión
- ✖ Cualificación de proveedores (respeto de derechos humanos, reducción del impacto ambiental, etc.)
- ✖ Uso de productos de cercanía o km 0
- ✖ Etc.

Medio ambiente

Los indicadores básicos podrían ser:

- ✖ Utilización de productos reciclados
- ✖ Reducción de la huella de carbono
- ✖ Uso de energías renovables
- ✖ Reducción del consumo de agua
- ✖ Etc.

Otro aspecto a considerar es algo más complejo. Se trata de decidir si sólo pueden acceder al apoyo del instrumento financiero aquellas sociedades laborales ya existentes o si también lo pueden recibir empresas no constituidas pero en proceso de constitución y puesta en marcha.

Es obvio que a estas empresas en ciernes les vendría muy bien no sólo la aportación financiera si no también el apoyo en la gestión de la empresa. Ahora bien, el riesgo de estas aportaciones financieras es mayor, pues también es la probabilidad de mortalidad de las empresas al nacer.

Por tanto, para no dejar a este colectivo al margen de estos mecanismos de apoyos –financieros y de gestión–se podría graduar la intensidad de la ayuda en función del nivel de riesgo genérico. Así se podrían establecer cuatro grupos de empresas de mayor a menor riesgo en términos generales:

- ✖ Empresas en proceso de constitución
- ✖ Empresas con menos de 2 años de existencia
- ✖ Empresas que tienen entre 2 y 5 años de existencia
- ✖ Empresas con más de 5 años de existencia

En función del riesgo se podría establecer unos parámetros máximos de ayuda, siendo, más allá del capital social ya comentado, mayor la intensidad de la ayuda financiera a medida que la empresa está más asentada en el mercado.

Formula jurídica

Un aspecto operativo importante es la forma organizacional de la que se dotará al instrumento de apoyo financiero para un correcto funcionamiento. A priori se pueden plantear dos grandes opciones:

- ✖ Utilizar la propia estructura organizativa ya existente que tiene la organización representativa de economía social
- ✖ Crear una estructura propia y específica para la gestión y el funcionamiento del instrumento financiero

Cada una de estas opciones tiene sus ventajas e inconvenientes. En el primer caso la principal ventaja es disponer ya de dicha estructura, con un funcionamiento posiblemente contrastado por sus años de existencia y sin apenas costes añadidos, así como su relativa simplicidad organizativa. Además esta opción aseguraría un total control del instrumento de apoyo financiero por parte de la organización representativa de economía social.

Por su parte, tiene como principales desventajas que complejiza la gestión económica financiera de la propia organización, pudiendo generar ciertas confusiones financieras, así como que impide la posible incorporación de otras entidades al instrumento financiero. En este caso no parece posible que otras entidades ajenas a la organización representativa de economía social puedan llegar a participar en el instrumento pues no parece factible que puedan incorporarse a la estructura organizativa de dicha asociación, desfigurando su función de organización representativa de empresas o entidades de economía social.

Por su parte, la creación de una estructura propia con forma jurídica diferenciada también tiene sus ventajas y desventajas. Una de las principales ventajas es que permite diferenciar el funcionamiento de organización representativa de economía social como organización empresarial y el funcionamiento como instrumento financiero de apoyo a las propias sociedades y entidades de economía social. Otra ventaja es que una estructura diferente permite la incorporación de otras posibles entidades asociadas (fundaciones, etc.) que puedan llegar a aportar tanto recursos financieros como apoyo empresarial por su experiencia de gestión

empresarial. Además, la creación de una estructura específica diferenciada permite una mejor adaptación a la normativa y requisitos que tenga que cumplir para gestionar un instrumento de carácter financiero. Por último, facilita la incorporación de prescriptores provenientes de distintos ámbitos, como pueden ser el mundo empresarial, la universidad, la consultoría empresarial o financiera, etc.

Por su parte, la creación de una estructura de gestión ad-hoc genera unos ciertos costes (constitución, registro, etc.), así como cierta confusión en determinadas situaciones si no se diferencian claramente ambas estructuras (no todos los miembros del órgano de gestión de la organización representativa deben estar obligatoriamente en el órgano de dirección y gestión de la nueva estructura organizativa), etc.

A la vista de esos elementos parece que la opción más recomendable es la segunda, es decir crear una estructura específica para el instrumento financiero. Ahora bien, es necesario plantearse qué tipo de organización podría ser la más interesante para la gestión el instrumento, para lo cual se pueden establecer algunas condiciones, como por ejemplo:

- ✖ Pertenecer al ámbito de la economía social
- ✖ Carecer de ánimo de lucro

Dentro de este marco, la opción mejor podría ser la de la fundación. Las fundaciones son organizaciones que pueden obtener fondos públicos y nutrirse de subvenciones específicas destinadas a este tipo de entidades, esto además de las donaciones que pueden llevar a cabo los particulares.

Además presentan diversas ventajas fiscales, como los beneficios que los donantes tienen por aportar a una fundación: en el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas las donaciones dan derecho a una deducción del 30% y hasta el 40% cuando son habituales y del 75% en los primeros 150 euros. Por último, las fundaciones pueden obtener fondos públicos y nutrirse de subvenciones específicas para este tipo de entidades, a lo que hay que añadir las donaciones que pueden efectuar los particulares.

Las fundaciones en la Comunidad de Madrid se rigen tanto por la Ley 1/1998 de 2 de marzo de

1998 de Fundaciones de la Comunidad de Madrid como por la Ley 50/2002 de 26 de diciembre de Fundaciones de ámbito estatal.

Según el Artículo 8 de la Ley estatal podrán constituir fundaciones:

- 1 Las personas físicas y las personas jurídicas, sean éstas públicas o privadas.
2. Las personas físicas requerirán de capacidad para disponer gratuitamente, inter vivos o mortis causa, de los bienes y derechos en que consista la dotación.
3. Las personas jurídicas privadas de índole asociativa requerirán el acuerdo expreso del órgano competente para disponer gratuitamente de sus bienes, con arreglo a sus Estatutos o la legislación que les resulte aplicable. Las de índole institucional deberán contar con el acuerdo de su órgano rector.
4. Las personas jurídico-públicas tendrán capacidad para constituir fundaciones, salvo que sus normas reguladoras establezcan lo contrario.

Las fundaciones tendrán personalidad jurídica desde la inscripción de la escritura pública de su constitución en el correspondiente Registro de Fundaciones. La inscripción sólo podrá ser denegada cuando dicha escritura no se ajuste a las prescripciones de la ley. Sólo las entidades inscritas en el Registro podrán utilizar la denominación de "Fundación".

La escritura de constitución de una fundación deberá contener, al menos, los siguientes extremos:

- a) El nombre, apellidos, edad y estado civil del fundador o fundadores, si son personas físicas, y su denominación o razón social, si son personas jurídicas, y, en ambos casos, su nacionalidad y domicilio y número de identificación fiscal.
- b) La voluntad de constituir una fundación.
- c) La dotación, su valoración y la forma y realidad de su aportación.
- d) Los Estatutos de la fundación, cuyo contenido se ajustará a las prescripciones del artículo siguiente.
- e) La identificación de las personas que integran el Patronato, así como su aceptación si se efectúa en el momento fundacional.

En los Estatutos de la fundación se hará constar:

- a) La denominación de la entidad.
- b) Los fines fundacionales.
- c) El domicilio de la fundación y el ámbito territorial en que haya de desarrollar principalmente sus actividades.
- d) Las reglas básicas para la aplicación de los recursos al cumplimiento de los fines fundacionales y para la determinación de los beneficiarios.
- e) La composición del Patronato, las reglas para la designación y sustitución de sus miembros, las causas de su cese, sus atribuciones y la forma de deliberar y adoptar acuerdos.
- f) Cualesquiera otras disposiciones y condiciones lícitas que el fundador o fundadores tengan a bien establecer.

Toda disposición de los Estatutos de la fundación o manifestación de la voluntad del fundador que sea contraria a la Ley se tendrá por no puesta, salvo que afecte a la validez constitutiva de aquélla. En este último caso, no procederá la inscripción de la fundación en el correspondiente Registro de Fundaciones.

La dotación, que podrá consistir en bienes y derechos de cualquier clase, ha de ser adecuada y suficiente para el cumplimiento de los fines fundacionales. Se presumirá suficiente la dotación cuyo valor económico alcance los 30.000,00 euros.

Si la aportación es dineraria, podrá efectuarse en forma sucesiva. En este caso, el desembolso inicial será, al menos, del 25% y el resto se deberá hacer efectivo en un plazo no superior a cinco años, contados desde el otorgamiento de la escritura pública de constitución de la fundación. Si la aportación no es dineraria, deberá incorporarse a la escritura de constitución una tasación realizada por un experto independiente.

En cada fundación deberá existir, con la denominación de Patronato, un órgano de gobierno y representación de la misma, que adoptará sus acuerdos por mayoría en los términos establecidos en los Estatutos.

Corresponde al Patronato cumplir los fines fundacionales y administrar con diligencia los bienes

y derechos que integran el patrimonio de la fundación, manteniendo el patrimonio de la fundación, así como el rendimiento y utilidad de los mismos.

El Patronato estará constituido por un mínimo de tres miembros, que elegirán entre ellos un Presidente, si no estuviera prevista de otro modo la designación del mismo en la escritura de constitución o en los Estatutos.

Además, el Patronato deberá nombrar un Secretario, cargo que podrá recaer en una persona ajena a aquél, en cuyo caso tendrá voz pero no voto, y a quien corresponderá la certificación de los acuerdos del Patronato.

Podrán ser miembros del Patronato las personas físicas que tengan plena capacidad de obrar y no estén inhabilitadas para el ejercicio de cargos

Los patronos responderán solidariamente frente a la fundación de los daños y perjuicios que causen por actos contrarios a la Ley o a los Estatutos, o por los realizados sin la diligencia con la que deben desempeñar el cargo. Quedarán exentos de responsabilidad quienes hayan votado en contra del acuerdo, y quienes prueben que, no habiendo intervenido en su adopción y ejecución, desconocían su existencia o, conociéndola, hicieron todo lo conveniente para evitar el daño o, al menos, se opusieron expresamente a aquél.

Entidades participantes

En principio formaría parte de esta estructura la organización representativa de economía social correspondiente.

Ahora bien, existiría la posibilidad de incorporar otras entidades sociales básicamente vinculadas tanto a la economía social como al mundo empresarial, como, por ejemplo, alguna otra fundación como la Fundación Repsol, la Fundación de la ONCE, o entidades financieras relacionadas con las finanzas éticas como Fiare, etc.

Un debate pendiente es si la organización representativa de economía social debe conservar siempre una mayoría de los votos del patronato de la Fundación. Si esta organización es la única

que aporta recursos económicos, parece lógico y es conveniente que tenga mayoría absoluta en el patronato. La situación es más compleja si hay dos o más entidades que aportan recursos financieros, en cuyo caso en conjunto deberían sumar mayoría absoluta.

En todo caso se debería negociar en cada caso particular pues si la participación se ajusta a la aportación financiera al instrumento, la organización representativa de economía social podría llegar a perder el control de la experiencia simplemente porque una entidad con mayor capacidad financiera aporte más recursos. Es importante tener en cuenta que esta experiencia tiene una doble faceta; la primera puramente financiera de facilitar el acceso a recursos financieros ajenos a las empresas de economía social a través de su propia organización representativa, pero también tiene una faceta simbólica de una nueva línea de apoyo de dicha organización haciendo posible lo que el sistema financiero rechaza o pone trabas. Esta última faceta requiere que la organización representativa de economía social mantenga el control de la nueva estructura.

Sistemas de selección de expertos, prescriptores, etc.

Exista presencia o no de otras organizaciones en la organización de gestión del instrumento de apoyo financiero parece interesante la incorporación de personas expertas y prescriptoras vinculadas a la economía social, y más específicamente a las empresas de economía social. En este sentido, por ejemplo, se podría incorporar a alguna persona experta vinculada a la Cátedra de cooperativismo y economía social de la Universidad Complutense de Madrid. También se podrían incorporar personas provenientes del mundo empresarial o de la consultoría con relevancia en el apoyo a la economía social, etc.

Sistemas de toma de decisiones

El sistema de toma de decisiones debe ser claro con la participación de todas las personas y entidades incorporadas como patronos y patronas de la fundación. La toma de decisiones debería ser por mayoría simple, aunque para determinadas decisiones se podría plantear algún tipo de mayoría cualificada.

En cualquier caso, parece que las decisiones se deberían de tomar por consenso, siempre que

sea posible, para favorecer los sistemas de participación de todos los componentes de la estructura decisonal.

Aportación financiera anual de la organización promotora del fondo

Una posible estimación inicial es que la aportación anual inicial por parte de la organización representativa de economía social podría ascender una dotación económica de hasta 100.000,00 €, al margen de los posibles retornos que se puedan ir produciendo dentro de unos años como consecuencia de la desinversión en las empresas que hayan cumplido su periodo de presencia en el capital social de las sociedades laborales.

Esta cantidad podría servir para atender a un máximo de 10 proyectos y un mínimo de cuatro, a establecer una aportación mínima de 10.000,00 € y una máxima de 70.000,00 € (iría acompañada de aportaciones a tres empresas de economía social de 10.000,00 € cada una).

Para el resto de los años, la aportación económica, al margen de los reintegros financieros que se puedan ir produciendo, sería de hasta el 30% de los beneficios obtenidos por la organización representativa de economía social correspondiente en el año anterior o ejercicio económico anterior.

■ Proceso de creación del Instrumento

La puesta en marcha del instrumento de apoyo financiero conlleva un determinado proceso administrativo que es preciso seguir para crear el instrumento y ponerlo en funcionamiento. Los pasos a seguir conllevan los siguientes aspectos concretos, tales como creación de una estructura formal, elaboración de los estatutos de funcionamiento, los aspectos normativos necesarios, etc.

Este proceso administrativo comprende:

- ✕ Aprobación de la creación del instrumento en el órgano de gobierno de la organización representativa de economía social
- ✕ Elegir la fórmula jurídica del instrumento, en principio fundación

- ✕ Proceso de captación, selección y elección de posibles patronos
 - ✕ Elaboración y aprobación de escritura de constitución y de estatutos
 - ✕ Constitución de la entidad ante notario
 - ✕ Registro de la entidad cuando sea necesario por la normativa existente en el registro de fundaciones correspondiente
 - ✕ Puesta en marcha de la entidad creada mediante su puesta en funcionamiento
-
- Cómo promocionar el Instrumento

Se procederá a definir los procesos y mecanismos de promoción del instrumento (página web, redes sociales, newsletters, etc.) entre las empresas potencialmente beneficiarias, es decir, empresas de economía social, especialmente a aquellas con impacto social, sostenibles e igualitarias.

7. CONCLUSIONES

Durante muchas décadas la concepción dominante y casi única de la empresa era la visión clásica. La concepción clásica de empresa es bastante restrictiva. Según esta visión, la empresa es una organización dotada de una estructura interna según determinada relación de autoridad o con una «jerarquía», es decir, con una función directiva o empresarial, por la que pretende la consecución de unos objetivos, normalmente, la obtención de un excedente o beneficio empresarial.

En esta visión de la empresa, el empresario/a se limita a combinar los distintos actores productivos, adoptando como objetivo la maximización del beneficio de la empresa, porque de esa forma consigue aumentar su riqueza personal. La actividad del empresario/a es realizar la combinación óptima de los inputs que permita maximizar el beneficio mientras no se produzcan cambios en exógenos en los precios de los factores y de los productos y en la función de producción. Cuando se produzca algún cambio en alguno de esos elementos deberá realizar la nueva combinación que resulte óptima para la nueva situación y que permita volver a maximizar los beneficios.

En esta línea, Milton Friedman, Premio Nobel de Economía, argumentó en su obra de 1962, “Capitalism and Freedom”, que sólo había una responsabilidad social que tuvieran las empresas. Dicha responsabilidad era usar los recursos disponibles para incrementar los beneficios al máximo posible, eso sí, dentro de las reglas de juego, es decir respetando las leyes regulatorias que existan.

Ahora bien, son muy numerosos los casos en los que la legislación económica favorece a ciertas corporaciones en detrimento de los intereses de los consumidores/as, de los trabajadores/as y de la ciudadanía en general. Teniendo en cuenta esto, el que las grandes corporaciones deben respetar la ley, cuando éstas tienen el poder de modificarla a su favor, no parece que sea realmente una obligación, pues esto no supone una restricción a su búsqueda de ganancias puramente económicas como única razón de existir.

Frente a esta visión se oponía en el extremo contrario la filantropía, que tiene la intención de querer ayudar, de querer colaborar, para que nuestro mundo sea mejor. Su esencia está en generar riqueza para otras personas, pasando un bien que alguien tiene a otros que no disponen de él. Es un concepto bastante conocido y considerado siempre de forma positiva.

Poco a poco desde ambos extremos del mapa se produce una evolución. Por la parte de la empresa aparece el concepto de responsabilidad social corporativa. De esta forma, la percepción puramente economicista de la empresa comienza a ponerse en duda en la segunda mitad del siglo XX, pues la comunidad en general comienza a tomar conciencia sobre la capacidad del sector privado para influir y solucionar los problemas sociales, al reconocer los daños y riesgos que con su actividad ocasionaba en el entorno.

Introducir el principio de solidaridad en las empresas en un sistema de mercado es algo que no parece posible si nos quedamos anclados en la lógica del modelo liberal de empresa. La apuesta de muchos defensores de la ética corporativa con sensibilidad ambiental es por transformar la forma de gestión de las empresas, de modo tal que para ellas –las empresas- sea posible ser eficientes y, al mismo tiempo, más solidarias con las necesidades de los ciudadanos y ciudadanas.

Esta dinámica de cambio se ha fundamentado en elementos como:

- Cambios de la sociedad: los cambios que se producen en los valores sociales conllevan una crítica al orden social existente, incluidas organizaciones como las empresas, implicando nuevas exigencias sociales a las organizaciones.
- Cambios en la relación organización/sociedad: la concentración de poder en pocas organizaciones implica la necesidad de un mayor control sobre las mismas, ya que no pueden dar nuevas formas a la sociedad sin ningún tipo de control.
- Cambios internos en la organización empresarial: la creciente dispersión de la propiedad de las organizaciones económicas trae consigo que las decisiones empresariales se tomen con mayor cautela, incorporando el sistema de arbitraje.

El concepto de responsabilidad social se ha aplicado, sobre todo, en las grandes empresas, de cualquier sector económico, pero poco a poco se ha extendido también a empresas, públicas y privadas, incluidas las pequeñas y medianas empresas – pymes-, así como a las empresas de economía social. La realidad es que el criterio de voluntariedad no obliga legalmente a las organizaciones a ser socialmente responsables, pero el mercado sí ha aprendido a diferenciar entre empresas comprometidas con causas sociales y aquellas que no lo están.

Ahora bien, la mayoría de las definiciones de la responsabilidad social de las empresas entienden este concepto como la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores. Ser socialmente responsable no significa solamente cumplir plenamente las obligaciones jurídicas, sino también ir más allá de su cumplimiento invirtiendo más en el capital humano, el entorno y las relaciones con todos los interlocutores.

Por el lado contrario del mapa, aparece la filantropía de riesgo, que propone utilizar un dinero y canalizarlo del mismo modo que lo haría un inversor convencional, pero a cambio de mucho menos retorno económico. Es decir, que lo más importante detrás de la operación es el impacto social que genera, sin prestar toda la atención a los objetivos de beneficio económico.

Finalmente ambos lados confluyen en el centro en la empresa con impacto social. El impacto social implica una redefinición del éxito empresarial, en la que la rentabilidad económica se equilibra con la creación de valor para la sociedad. Esto no solo es beneficioso para el entorno y la comunidad, sino que también puede ser una fuente de innovación y competitividad para las propias empresas.

En términos generales, se puede considerar que una empresa con impacto social es aquella que tiene un impacto positivo en el medioambiente y/o en la sociedad y, a la vez, resulta rentable económicamente como negocio.

Sin embargo, la empresa social o con impacto social es un concepto que no presenta una definición clara, existiendo diversas nociones de este concepto en diferentes países y regiones del mundo. Para solventar este problema, la tendencia que se observa en la literatura es reconocer un tipo ideal de empresa social definida por una serie de criterios económicos y sociales que «no representan condiciones que una organización deba cumplir para calificarse como empresa social, sino unos criterios preceptivos».

Un aspecto clave para saber qué tipo de empresa tenemos enfrente es poder medir el impacto social de las empresas. Un aspecto clave de una empresa con impacto social es que dicho impacto sea medible y cuantificable, lo que constituye una diferencia evidente con una empresa socialmente responsable.

Ahora bien, para poder medir el impacto de forma adecuada se deben acometer los siguientes pasos:

1. Prever el impacto que se puede generar. Hay que tener una idea de los tipos del impacto que existen y los que como organización se pueden llegar a generar de forma voluntaria o involuntariamente.
2. Establecer objetivos. Es fundamental que el problema social que se busca mitigar esté alineado con el resto de los objetivos, misión y visión de la empresa. Los objetivos deben ser específicos, medibles, alcanzables, realistas y para un periodo de tiempo determinado.
3. Identificar Stakeholders y su impacto. Se trata de las partes interesadas o actores clave que juegan un papel directa o indirectamente en la intervención social de la empresa (proveedores, accionistas, empleados/as, comunidad, etc.).
4. Conocer la calidad y el tipo de datos con los que se cuentan. Muchas veces, lo que más requiere tiempo (y dinero) en una medición de impacto es la generación de datos y el levantamiento de información. Hay que ser prudente e investigar qué datos ya existen para poder reducir el costo de la medición.
5. Identificar una metodología adecuada. Esto reducirá muchos problemas en el momento de procesar los datos o levantar nueva información. La planificación de cada paso (metodología de medición de impacto) ayuda a que el puzzle encaje perfectamente y de la manera más sencilla.
6. Identificar incomes, outputs y outcomes. Recopilar y conocer datos de los recursos, actividades y resultados, todo a través de una Teoría de Cambio.
7. Establecer indicadores. Elegir los indicadores de resultados y efectos a comparar periódicamente para medir el impacto y verificar si se cumple con los objetivos establecidos por la empresa.

Para que la medición resulte eficaz debe tener en cuenta, además, los siguientes aspectos, es decir debe ser:

- Relevante: relacionada con y originada en los resultados que mide
- Útil: en cuanto a que responda a las necesidades de las partes interesadas, internas y externas
- Sencilla: tanto en la forma de realizar la medición como en su presentación
- Natural: que surja del flujo normal que conduce de la actividad al resultado
- Precisa: tanto en la forma en la que se extrae como en la que se presenta
- Entendida y aceptada: por todas las partes interesadas relevantes
- Transparente y bien explicada: de tal forma que el método mediante el que se extrae y su relación con los servicios y resultados relacionados son claros
- Basada en indicios: para que pueda ser comprobada y validada y sirva de base para un proceso de mejora continua

Sin embargo, existen una serie de dificultades para poder llevar a cabo la medición del impacto social. Los principales problemas para la medición son los siguientes:

- La identificación y participación de los grupos de interés
- La medición de la atribución y la contribución
- La inexistencia de estándares comunes para la medición
- La falta de información o información no adecuada
- La ausencia de cultura de la medición
- La escasez de recursos (financieros y humanos)

Existen diversos y numerosos métodos de medición que son utilizados por las personas emprendedoras sociales o por los/as inversores/as sociales, algunos de ellos creados para responder a las necesidades del sector social.

En un contexto de elevada diversidad, la Foundation Centre ha creado una base de datos con ciento cincuenta métodos, instrumentos y buenas prácticas, en la que se puede buscar por categoría de organización (incluye la empresa social como una de ellas), tipo de instrumento pretendido (evaluación organizacional y/o de impacto), por fases (ex ante, durante, ex post) o por ámbito temático (cultura, social, ambiental, etc.). Esta base de datos se puede consultar en la siguiente dirección: <http://trasi.foundationcenter.org/search.php>.

De los ciento cincuenta métodos, instrumentos y buenas prácticas contemplados, la organización destaca que ciento diecinueve son relevantes para el emprendimiento social, de los cuales ochenta y seis son métodos o instrumentos destinados a facilitar la evaluación del impacto.

Esta ebullición de métodos e instrumentos se debe a que es una disciplina en proceso de crecimiento y, por lo tanto, muy dinámica. Existen muchos instrumentos que han inspirado otros (hoy menos utilizados por las organizaciones); algunos otros instrumentos compiten entre sí, algunos convergen (SROI y SAA) mientras que otros se complementan (IRIS es utilizado por Social E-valuator, un software que utiliza el método SROI) y finalmente, algunos métodos están en la base de otros instrumentos. La teoría del cambio y el análisis coste-beneficio están en la base conceptual del SROI, y el SROI está en la base del Social E-valuator.

En definitiva, cada empresa debe definir sus propios indicadores económicos, sociales y ambientales con los objetivos perseguidos para cada indicador e indicar el método o metodología elegida para medirlo.

Por otra parte, han ido apareciendo una serie de instrumentos o fondos operados por distintas entidades que tratan de suministrar un apoyo financiero específico a aquellas empresas con impacto social, que cuentan con mayores dificultades para acceder a la financiación mediante recursos ajenos.

En este sentido, las experiencias más interesantes para el presente proyecto son las realizadas por COFIDES-Impact, FIARE, Q-Impact, Fondo Bolsa Social, Creas, Inuit Foundation, Microbank, o Fondo Social microsistema.

En todos los casos suponen una forma relativamente diferente de la tradicional de entender y atender las necesidades de capital y recursos financieros ajenos que tienen, en especial, las pequeñas y micro empresas con impacto social, y, por tanto, con una visión y una misión distinta de las que tienen los operadores financieros tradicionales.

Cada una de estas iniciativas tiene características distintas, pero coinciden en los elementos básicos. Todas ellas están dirigidas a apoyar financieramente a empresas con impacto social, pero muchas

incorporan el acompañamiento y asistencia técnica a la gestión, lo que puede constituir un apoyo muy relevante para lograr la triple sostenibilidad de la empresa: económica, social y ambiental.

Por otra parte, varias de ellas mencionan explícitamente los Objetivos de Desarrollo Sostenible (DS) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU); así como el Pacto Mundial de la ONU. Asimismo, algunas de estas entidades recogen indicadores recomendados para medir el impacto de las empresas ayudadas.

En todo este contexto, los principales elementos que definen el instrumento financiero para el apoyo a empresas de economía social son los siguientes:

CONTENIDO

→ Instrumento similar al capital riesgo

CARACTERÍSTICAS

→ Aportación financiera al capital social con pacto de devolución

CUANTÍA

→ Aportación máxima de 10.000,00 € con excepciones

REMUNERACIÓN

→ Sin intereses

DURACIÓN

→ Entre 3 y 5 años en función de la situación y necesidades de las empresas

TIPOLOGÍA

- Aportación reintegrable por el capital aportado a cada empresa

DEVOLUCIÓN

- A través de la venta de la aportación de capital con preferencia a trabajadores/as con contrato indefinido para su incorporación como socios en la sociedad de economía social

EMPRESAS BENEFICIARIAS

- Empresas de economía social
- Plan de negocio viable y sostenible
- Proyectos con impacto social
- Proyectos tanto de empresas de nueva creación como de empresas ya constituidas con nuevas líneas de negocio

FÓRMULA JURÍDICA DEL INSTRUMENTO FINANCIERO

- Fundación
- Regida por la Ley 1/1998 de la Comunidad de Madrid y la Ley 50/2002 del Estado

CARACTERÍSTICAS DE LA FUNDACIÓN

- Dotación mínima: 30.000,00 €
- Creación de un Patronato de, al menos, 3 miembros (personas físicas o jurídicas)
- Posibilidad de incorporación de expertos, así como a otras fundaciones o entidades privadas
- Modelo de contrato de capital riesgo

PROCESO DE CONSTITUCIÓN DEL INSTRUMENTO

- Aprobación de la creación del instrumento en el órgano de gobierno
- Captación, selección y elección de posibles patronos
- Elaboración y aprobación de escritura de constitución y estatutos
- Constitución notarial y registro

8. BIBLIOGRAFÍA

ANDREU, A.; FERNÁNDEZ, J. (2020): RSC: 70 años de historia para llegar a los consejos de administración, https://www.researchgate.net/publication/343341923_RSC_70_anos_de_historia_para_llegar_a_los_consejos_de_administracion.

APD (2023): ¿Qué son y qué tipos de KPIs existen?, publicado 12 de enero de 2023, Management & EstrategiaMarketing Digital.

AYUSO, S. (2018) La medición del impacto social en el ámbito empresarial. Documento de trabajo nº 26. Cátedra de Responsabilidad Social Corporativa. ESCI-UPF. <Downloaded from: <http://mango.esci.upf.edu/DOCS/Documents-de-treball/26-Medicion-del-impacto-socioal.pdf>>

BANCO MUNDIAL (2017). The World Bank. Environmental and social framework. <https://documents1.worldbank.org/curated/en//pdf/The-World-Bank-Environmental-and-Social-Framework.pdf>

BASTIDA, R; SOLÉ, E. (2021): Introducción al impacto social de las organizaciones, UPF BARCELONA, School of Management, Revista de Contabilidad y Dirección, Vol. 32, año 2021, pp. 11-25, Barcelona.

BUSTOS, E; FERRANDO, M; LABATUT G.: (2014): “El préstamo participativo ¿tiene el mismo impacto que el capital riesgo en el crecimiento de la pequeña y mediana empresa?”, Revista europea de dirección y economía de la empresa Vol. 23, nº 1, págs 43-49, Valencia.

COMISIÓN EUROPEA (2014): Métodos propuestos para la medición del impacto social, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Unidad C2, octubre de 2014.

COMISIÓN EUROPEA (2015). <https://ec.europa.eu/social/>

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001): Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas, Libro verde, Bruselas, 18.7.2001 COM(2001) 366 final.

CORREA, J.G. (2007): Evolución histórica de los conceptos de responsabilidad social empresarial y

balance social, Semest. Econ. Vol 10, Medellín, July/Dec. 12007.

DEFOURNY, J. Y NYSENS, M. (2012). «The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective». Working paper No. 12/03, EMES European Research

FRIEDMAN, M. (1962). Capitalism and freedom. Chicago: University of Chicago Press.

FRIEDMAN, M. (1971, Sept. 13). The social responsibility of business is to increase its profits. The New York Times Magazine. Republishing in Business ethics: Readings and cases in corporate morality. M. Hoffman and R. Frederick (Eds.), 1995. New York: McGraw-Hill.

GARRIGA E. (2013): Impacto social: un modelo en base a capacidades, Fundación Manpower Group, EADA Business School, Fundación SERES, Sociedad y Empresa Responsable, Barcelona.

HERRERA, W.R. (2011): “Crítica del modelo liberal de empresa: un análisis de la RSE desde la idea de Estado social de derecho”, Cuadernos de Administración, vol. 24, nº 43, Bogotá, Julio-diciembre 2011.

IMPACT HUB (2023): “Los siete indicadores de impacto social que toda empresa debe conocer”, <https://madrid.impacthub.net/2023/05/23/indicadores-de-impacto-social/>

JEFATURA DEL ESTADO (1996): Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica, Boletín Oficial del Estado nº 139, 8 de junio de 1996 Madrid.

KVELOCE I+D+i (2021): Estudio sobre la inversión de impacto un nuevo mecanismo de financiación basado en resultados para fomentar la innovación y el bienestar social (investsocial). “Mapping de los principales actores a nivel nacional y regional, para la Agencia valenciana de innovación, Valencia.

LAOYAN, S. (2024): KPIs: ejemplos de 27 indicadores clave para el éxito de un proyecto, 5 febrero de 2024.

MANAGEMENT SOLUTIONS (2022): Desafíos y oportunidades en la medición del impacto social,

Departamento de marketing y comunicación, España.

MELÉ, D. (2007): “Responsabilidad social de la empresa: revisión crítica a las principales teorías”, *Ekonomiaz* nº 65, 2º cuatrimestre, 2007.

MORENO, A.; FISAC, R.; SOLER, F.; MONCADA, J.; NAVARRO, E.; HORTA, A. (2022): “Empresas sociales como catalizadoras de la sostenibilidad”, *Revista Economía Industrial* nº 425, pag. 125-136, tercer trimestre de 2022, Mº de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.

PAREJO, T. (2022): “La agenda ODS en la estrategia de las empresas”, *Revista Economía Industrial* nº 425, pag. 125-136, tercer trimestre de 2022, Mº de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.

PORTER, M. K. y KRAMER, E. J. (2011) *Creating shared value*. *Harvard business review*, 89 (1/2), 62-77.

SÁNCHEZ, G. (2008): “La empresa y el empresario en la historia del pensamiento económico. Hacia un nuevo paradigma en los mercados globalizados del siglo XXI”, *Real Academia de Doctores*, Discurso de ingreso en la Academia de Guillermo Sánchez Vilariño.

REVILLA, P.; SAURA, A.C. (2022): “Los indicadores de desarrollo sostenible de la Agenda 2030: su relación con el mundo de las empresas”, *Revista Economía Industrial* nº 425, pag. 59-71, tercer trimestre de 2022, Mº de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.

RIDLEY-DUFF, R.J.; BULL, M. (2011). *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice*, London: Sage Publications.

ROBIN, S. (2012): *Herramientas de medición del impacto social*, Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

SPAINSIF (2015): *Las inversiones de impacto en España*, Informe SpainSIF 2015

UNIVERSIDAD DE COMILLAS (2021): *Propuestas para la medición y gestión del impacto social*. En busca de un lenguaje común, Cátedra de Impacto Social, Universidad de Comillas, Madrid.

9. ANEXO. MODELO DE CONTRATO DE CAPITAL RIESGO

Ena de 20..

REUNIDOS

DE UNA PARTE:

D., mayor de edad, de nacionalidad española, con domicilio a efectos de este contrato en C/....., provisto de D.N.I. n.º

Y DE OTRA PARTE:

D., mayor de edad, de nacionalidad española, con domicilio a efectos de este contrato en C/....., provisto de D.N.I. n.º

INTERVIENEN:

El primero D., quién manifiesta y asegura la vigencia y plenitud de sus facultades para la formalización del presente contrato, lo hace en su calidad de en nombre y representación de la compañía, de nacionalidad española, domiciliada en en la calle CP, con CIF, inscrita en el Registro Mercantil de en el Tomo, Folio, Sección, Hoja, Inscripción

El segundo D., quien manifiesta y asegura la vigencia y plenitud de sus facultades para la formalización del presente contrato, lo hace en su calidad de en nombre y representación de la fundación, de nacionalidad española, domiciliada en en la calle CP, con CIF G-....., inscrita en el Registro de Fundaciones de en el Tomo, Folio, Sección, Hoja, Inscripción

Ambas partes, se reconocen capacidad legal suficiente para celebrar el presente contrato en las respectivas representaciones en que intervienen, y en su virtud:

EXPONEN:

I. Que Don, en adelante el Prestamista, ha realizado aportaciones de tesorería a la sociedad, en adelante la Prestataria. Dichas aportaciones ascienden a Euros.

II. Que la Prestataria y el Prestamista tienen convenido celebrar este Contrato mediante el que se reconoce dicha aportación económica y se da a la misma el carácter de participativa, por lo que su importe tendrá la consideración de fondos propios de la Prestataria, lo que llevan a efecto de acuerdo con las siguientes

CLÁUSULAS

Primera.- RECONOCIMIENTO DE DEUDA.

La Prestataria reconoce haber recibido del Prestamista la cantidad deEuros, cifra que reconoce seguir adeudando al Prestamista, bajo la modalidad de capital riesgo de acuerdo con los términos establecidos en este Contrato.

Segunda. PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL SOCIAL.

La aportación realizada por la Prestamista supondrá el% (...%) del capital social de la sociedad Prestamista, que realizará una ampliación de su capital social de la misma cuantía que dicha aportación.

Tercera.- CARÁCTER DE LA PARTICIPACIÓN.

Las partes pactan expresamente que la aportación al capital social tenga el carácter de subordinado. En consecuencia, en orden de la prelación de créditos, el crédito del Prestamista como consecuencia de este Contrato se situará después de los acreedores comunes.

Cuarta.- DURACIÓN.

La aportación del capital social objeto de este Contrato vencerá el dede 20...

No obstante lo establecido en el párrafo anterior, el vencimiento de la participación en el capital social objeto de este contrato se prorrogará tácitamente por anualidades sucesivas, siempre y cuando ninguna de las partes, con una antelación mínima de 30 días a la fecha del vencimiento inicial o de cualquiera de sus prórrogas, comunique fehacientemente a la otra su voluntad de no proceder a la prórroga.

En caso de que alguna de las partes de este contrato comunique fehacientemente a la otra su voluntad de no prorrogarlo, de acuerdo con lo previsto en el párrafo anterior, la Prestataria deberá rembolsar al Prestamista en el día de vencimiento, la aportación económica, esto es, la cantidad de Euros.

Quinta. PARTICIPACIÓN EN ÓRGANOS SOCIALES

La Prestamista tendrá derecho a nombrar una persona representante en los órganos de gestión de la Prestataria que, de esta forma, se asegurará una presencia en el consejo de administración y podrá ejercer con facilidad su derecho de información. Podrá acceder así, de manera continuada, a los sistemas de información y al equipo directivo de la Prestataria, y hacer un seguimiento adecuado de la evolución de las métricas y resultados de la misma, entre otros aspectos.

Sexta. RESTRICCIONES A LA TRANSMISIÓN DE PARTICIPACIONES SOCIALES.

Durante el periodo de tiempo establecido para la aportación al capital social los fundadores de la Prestataria no podrán transmitir su participación en la sociedad a favor de un tercero y por lo tanto dejar de formar parte del capital social de la sociedad, salvo acuerdo con la Prestamista.

Séptima.- TIPO DE INTERÉS.

La aportación al capital social que el Prestamista concede a la Prestataria en virtud de este contrato, no generará ningún interés remuneratorio.

Octava.- REMUNERACIÓN DE LA APORTACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

La remuneración de la aportación al capital social será del por ciento (...%) del beneficio anual de la Prestataria después de impuestos, determinado de acuerdo con las cuentas anuales de la Prestataria aprobadas por su Junta General Ordinaria de Socios, sin que en ningún caso la remuneración anual pueda exceder del porcentaje que significa la aportación de la Prestamista en el capital social de la Prestataria.

En caso de que el Préstamo hubiese estado vigente sólo durante una parte de un ejercicio económico de la Prestataria, los intereses remuneratorios correspondientes a ese ejercicio económico de la Prestataria serán los que correspondan a la proporción del ejercicio económico en que hubiese estado vigente el Préstamo. Esta regla no será de aplicación durante el primer ejercicio en que se mantenga vigente este contrato.

Novena.- LIQUIDACIÓN DE LA REMUNERACIÓN.

El pago en concepto de remuneración de la aportación al capital social que haya de realizar la Prestataria al amparo de lo dispuesto en este contrato, habrán de tener lugar en los treinta días posteriores a la aprobación

de las cuentas anuales por la Junta General Ordinaria de Socios de la Prestataria, en la cuenta bancaria que los Prestamistas designen.

Décima.- AMORTIZACIÓN ANTICIPADA.

La Prestataria podrá libremente amortizar la aportación al capital social total o parcialmente de manera anticipada, si bien en este caso el reembolso deberá compensarse con cargo a un aumento de igual cuantía de los fondos propios, siempre que este aumento no provenga de la revalorización de activos.

Undécima.- INTERÉS DE DEMORA.

El incumplimiento de las obligaciones dinerarias vencidas, líquidas y exigibles de la Prestataria dimanantes de este contrato, en los plazos establecidos en el mismo, devengará un interés moratorio sobre el importe total de las mismas. El tipo aplicable como interés moratorio, que se devengará diariamente y se liquidará el día en que la Prestataria efectúe el pago, será el diez por ciento (10%) anual.

Duodécima.- NOTIFICACIONES.

Cualquier notificación u otra comunicación que pueda o deba darse de acuerdo con este contrato, se dará por escrito y deberá ser (a elección de la parte que deba dar tal notificación): (i) entregada personalmente o (ii) enviada por correo certificado, con acuse de recibo, a las partes, a las direcciones que figuran en el encabezado del presente contrato.

Décimo tercera.- LEY Y FUERO.

Este contrato se registrará por sus propias cláusulas, por lo dispuesto en el artículo 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio de 1996 y por el derecho común español, con exclusión de todo derecho foral.

Para todos los efectos de este contrato, las partes se someten a la competencia de los juzgados y tribunales de Madrid, con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles.

Y para que conste y en prueba de conformidad, las partes firman este contrato en un (1) ejemplar electrónico y a un sólo efecto, en el lugar y fecha indicados en el encabezamiento.

Firmado, por el prestatario:

Firmado, por el prestamista: