

OPCIONES Y ALTERNATIVAS EXISTENTES
PARA FINANCIAR EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL
Y RESPONSABLE EN ESPAÑA:

La Inversión Filantrópica



Economistas
sin Fronteras

Editado en Mayo de 2013 por Economistas sin Fronteras

www.ecosfron.org • C/ Avenida de Brasil 28 • 28020 Madrid

Teléfono: 615 403 349

Diseño y Maquetación: Raquel Casais Redondo raquelcasais.com

Financia:



MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

SECRETARIA GENERAL DE EMPLEO

DIRECCIÓN GENERAL DEL TRABAJO
AUTÓNOMO, DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y
DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS
EMPRESAS

Tabla de contenido

1.	INTRODUCCIÓN	3
1.1.	Antecedentes	3
1.2.	Objetivos	3
1.3.	Estructura del Estudio	4
2.	ECONOMÍA SOCIAL y EMPRESAS SOCIALES	4
2.1.	Qué se entiende por empresa social en España, Europa y EEUU	4
2.2.	Naturaleza de las Empresas Sociales	10
3.	LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL	11
3.1.	ISR canalizada a pymes y/o empresas de Economía Social	12
3.2.	Inversión Filantrópica para el Emprendimiento Social	15
4.	INVESTIGACIÓN	19
4.1.	Marco de la Investigación	19
4.2.	Metodología utilizada	19
4.3.	Resultado de la encuesta	20
4.4.	Resultado de las entrevistas	20
4.5.	Recopilación y análisis de la información disponible de las preguntas del cuestionario a partir de las distintas fuentes utilizadas	24
4.5.1.	La Entidad	25
4.5.2.	Uso de los Fondos	26
4.5.3.	Origen de los Fondos	35
4.5.4.	Resultados	38
4.5.5.	Opinión	39
4.6.	Estudio de distintos aspectos de la gestión de las Entidades de Inversión Filantrópica	40
4.6.1.	Los orígenes de algunas Entidades de Inversión Filantrópica	40
4.6.2.	El enfoque hacia la comunidad local de las Entidades de Inversión Filantrópica y el apoyo no financiero	44
4.6.3.	Argumentos para incentivar la donación y participación en Entidades de Inversión Filantrópica	45
	Fuente: Full Circle Fund. www.fullcirclefund.org	46
4.6.4.	Asesoría en Inversión Filantrópica	47
4.7.	Conclusiones de la investigación	48
4.7.1.	Conclusión de la Comparativa entre distintos tipos de Entidad de Inversión Filantrópica	48
4.7.2.	Conclusiones generales de la Investigación	48
5.	CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES	51
6.	ANEXOS	55
6.1.	Cuestionario	55
6.2.	Muestra de organizaciones	62
7.	Glosario	63
8.	Bibliografía	65



INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Este estudio es un segundo paso en el análisis de la viabilidad de desarrollo de productos de inversión colectiva que paralelamente permitan canalizar recursos financieros a pymes y emprendedores con una visión de responsabilidad social. El estudio anterior “La Inversión Socialmente Responsable como palanca de la Responsabilidad Social en la Pequeña y Mediana Empresa”¹ coligió que dado que (i) el análisis de los proyectos de emprendimiento social suponían unos costes fijos elevados, (ii) la sociedad española es más sensible a las donaciones solidarias que a la inversión socialmente responsable, aun poco conocida en España, y (iii) las nuevas tecnologías de la comunicación pueden favorecer la captación y gestión de pequeños montos de financiación, como puede ser el *crowdfunding*², podía ser de utilidad analizar las posibilidades de la Inversión Filantrópica o *Venture Philanthropy*, de la que existen experiencias en EEUU y Europa, como instrumento de financiación del Emprendimiento Social y Responsable en España.

Pese a que en el planteamiento inicial de este proyecto, el título hacía mención a los fondos de inversión filantrópicos, se ha creído más adecuado hablar de la inversión filantrópica en general, dado que no toda ella se realiza a través del vehículo de inversión ‘fondo’. Asimismo, el propio término inversión ha de entenderse desde una perspectiva amplia y abierta, ya que en este campo se mezcla habitualmente la inversión financiera como tal, con las donaciones o subvenciones, y también se habla de inversión cuando se proporciona una dedicación de tiempo y capacidades como complemento a las actuaciones financieras.

Objetivos

El objetivo final del estudio es analizar la viabilidad de desarrollo de la Inversión Filantrópica en España como vía de financiación de las Empresas Sociales y Responsables, con un fin último de promover la creación de empleo en las propias empresas sociales, promover la creación de empleo entre los colectivos en riesgo de exclusión e incrementar y mejorar la asistencia que prestan dichas empresas para cubrir las necesidades sociales no atendidas por el mercado convencional y la Administración. Para todo ello se definen los siguientes objetivos específicos:

Objetivo específico 1: Revisar y analizar las experiencias internacionales más destacadas en “filantropía inversionista”, como ejemplo de canalización de recursos de inversión hacia proyectos de emprendimiento social.

Objetivo específico 2: Valorar la adecuación de los modelos estudiados en cuanto a su aplicabilidad en el entorno español, teniendo en cuenta la regulación y las características sociales de España.

Objetivo específico 3: Realizar una propuesta de recomendaciones para el desarrollo de la “Inversión Filantrópica” en España.

Objetivo específico 4: Avanzar en el estudio de soluciones para la canalización de recursos financieros hacia el emprendimiento social.

Objetivo específico 5: Avanzar en el estudio de realidades de inversión socialmente responsable, e iniciativas cercanas, alternativas a las tradicionales operaciones en mercados cotizados.

1 Elaborado en Octubre de 2011, por Economistas Sin Fronteras, y financiado por la D.G. de la Economía Social del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

2 Definición en Glosario



Estructura del Estudio

Para avanzar en los objetivos definidos se estructura este estudio de la siguiente forma. En los dos siguientes capítulos se presentan los resultados de la revisión de documentación que trata sobre Economía Social y Empresas Sociales así como sobre Financiación del Emprendimiento Social, dedicando un subcapítulo a la Inversión Filantrópica, a fin de sentar las bases conceptuales para la investigación. El cuarto capítulo está dedicado al trabajo de campo realizado para la investigación, en él se presenta la metodología, las respuestas al cuestionario diseñado al efecto y las conclusiones extraídas. El quinto y último capítulo está dedicado a las conclusiones generales del estudio y las recomendaciones para promover la Inversión Filantrópica en España.

ECONOMÍA SOCIAL y EMPRESAS SOCIALES

Qué se entiende por empresa social en España, Europa y EEUU

Las definiciones sobre qué se entiende por Economía Social y Empresa Social varían según las distintas latitudes. Dado que este estudio analiza distintas iniciativas de “Filantropía Inversionista” en EEUU y Europa para determinar su posible fomento en España, parece relevante conocer los distintos enfoques que existen en estas dos grandes regiones y en España en concreto. (Kerlin, 2006), realiza un estudio de las diferencias existentes entre EEUU y Europa que se presenta a continuación:

En EEUU el concepto de empresa social es en general mucho más amplio y más centrado en la empresa en aras a la generación de ingresos que las definiciones que se dan en otras regiones. Según los investigadores se consideran empresas sociales aquellas (i) empresas que persiguiendo el beneficio están comprometidas con actividades de utilidad social (Acción social³ o RSC⁴), (ii) organizaciones con el doble propósito de conseguir beneficios y objetivos sociales, y (iii) organizaciones sin ánimo de lucro con finalidad social que pueden tener actividades comerciales de distinta índole, que pueden estar de acuerdo (sería el caso de la organización de talleres ocupacionales para discapacitados, por ejemplo) o no con la misión de la organización. En este último caso, los beneficios obtenidos deben tener como destino el apoyo a otros proyectos sociales de la organización. En concreto La Red de Conocimiento de la Empresa Social (de *Harvard Business School*) define a la empresa social como “cualquier tipo de empresa que abarca desde las empresas sin fines de lucro, con fines de lucro o empresas del sector público que participan en actividades de valor social significativo o en la producción de bienes y servicios con un propósito social integrado” (Díaz-Fonseca & Marcuello, 2012, p. 67). Sin embargo fuera del círculo académico y de las empresas consultoras, denominan empresa social a las organizaciones sin ánimo de lucro⁵ cuando tienen actividades que generan ingresos. La Alianza de Empresas Sociales, en concreto la define como: “Cualquier negocio o estrategia emprendida por una organización no lucrativa para generar ingresos en apoyo de su misión social o filantrópica.” Por lo tanto dentro de la amplia definición dada inicialmente, en ciertos ámbitos el enfoque es mucho más restrictivo.

3 Definición en Glosario

4 RSC: Responsabilidad Social Corporativa

5 En EEUU son organizaciones exentas de impuestos y registradas como: 501 [c] [3],



En Europa Occidental, EMES⁶ en 2001 con la colaboración de investigadores universitarios de su red, acordaron la definición de las características de empresa social “ideal”, no pretendiendo con ello que constituyeran criterios prescriptivos, sino más bien que pudiesen utilizarse como herramienta y contribuyera a aclarar los conceptos tanto para las propias organizaciones como para los investigadores (Defourny & Nissens, 2012, p. 7):

- Dimensiones Económicas y Empresariales:
- Una actividad continua de producción de bienes y / o venta de servicios;
- Un nivel significativo de riesgo económico;
- Una cantidad mínima de trabajo remunerado;
- Dimensión social;
- Un objetivo explícito de beneficiar a la comunidad;
- Una iniciativa puesta en marcha por un grupo de ciudadanos;
- Distribución limitada de los beneficios;
- Gestión participativa de las empresas sociales;
- Un alto grado de autonomía;
- Un poder de decisión que no se basa en la propiedad del capital;
- Una naturaleza participativa, que involucra a las personas afectadas por la actividad.

Al comparar los dos enfoques de la empresa social, se constata que la definición más restrictiva de EEUU no permite la distribución de beneficios a las organizaciones sin fines de lucro, mientras que la definición europea permite que al menos algunos beneficios sí sean distribuidos, debido a la inclusión de las cooperativas en la definición. Además, las empresas sociales en Europa se considera que pertenecen a la “economía social” donde el beneficio social es la principal fuerza motriz.

De hecho, las principales organizaciones de la economía social son las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones (OCDE, 2003). En los Estados Unidos, el concepto de economía social no se utiliza como tal, se habla solo de empresas sociales y las organizaciones sociales no lucrativas son a menudo cuestionadas por cómo operan en la economía de mercado. (Kerlin, 2006)

(Kerlin, 2006), encuentra en la propia historia de la Empresa Social la explicación de los distintos enfoques en EEUU y Europa. Según detalla en su artículo, en EEUU el término de empresa social surgió en los 70 para definir las actividades de las ONL⁷ que se dedicaban a la creación de oportunidades de empleo para los grupos desfavorecidos. La expansión del término de empresa social se extendió cuando las ONL dejaron de recibir fondos gubernamentales para sus operaciones y tuvieron que iniciar actividades lucrativas para auto financiarse.

6 La EMES (*The Emergence of Social Enterprise in Europe*) (El Surgimiento de la Empresa Social en Europa) se inició en 1996 y lleva a cabo investigaciones sobre la empresa social en los países de la Unión Europea con fondos de la Comisión Europea. Es la base para la Red EMES Europea que anualmente organiza conferencias internacionales sobre la empresa social en Trento, Italia.

7 ONL : Organizaciones No Lucrativas



En Europa surgió el término algo más tarde y debido también a la crisis económica de finales de los 70 que continuó hasta la década de los 90. En este periodo muchos países europeos alcanzaron altas tasas de desempleo, agravándose en comparación con EEUU, las tasas de desempleo de larga duración y mostrándose ineficaces las políticas públicas para resolver la situación. A la vez hubo una contracción del estado del bienestar seguido por una privatización y una reducción de servicios. Como resultado de la alta tasa de desempleo y del crecimiento de una serie de necesidades de servicios sociales surgieron en la década de los 80 este nuevo tipo de empresa social, principalmente en el sector terciario, empezando a responder a las necesidades emergentes, incluyendo soluciones para los problemas de vivienda que experimentaban los grupos cada vez más marginados, servicios de guardería, nuevos servicios para los ancianos dada el rápido envejecimiento de la población y los cambios en las estructuras familiares, iniciativas de regeneración urbana, programas de empleo para los desempleados de larga duración, etc.

Comparando con Estados Unidos, vemos que los tipos de servicios que ofrecen las empresas sociales europeas son más amplios, puesto que tienden a abordar las áreas de las que las Administraciones se han retirado o donde no han sido capaces de satisfacer la demanda, aunque naturalmente varía en cada país europeo dependiendo del estado de bienestar y de sus propia idiosincrasia.

Por último (Kerlin, 2006) nos ofrece una tabla comparativa entre EEUU y Europa respecto a la empresa social:

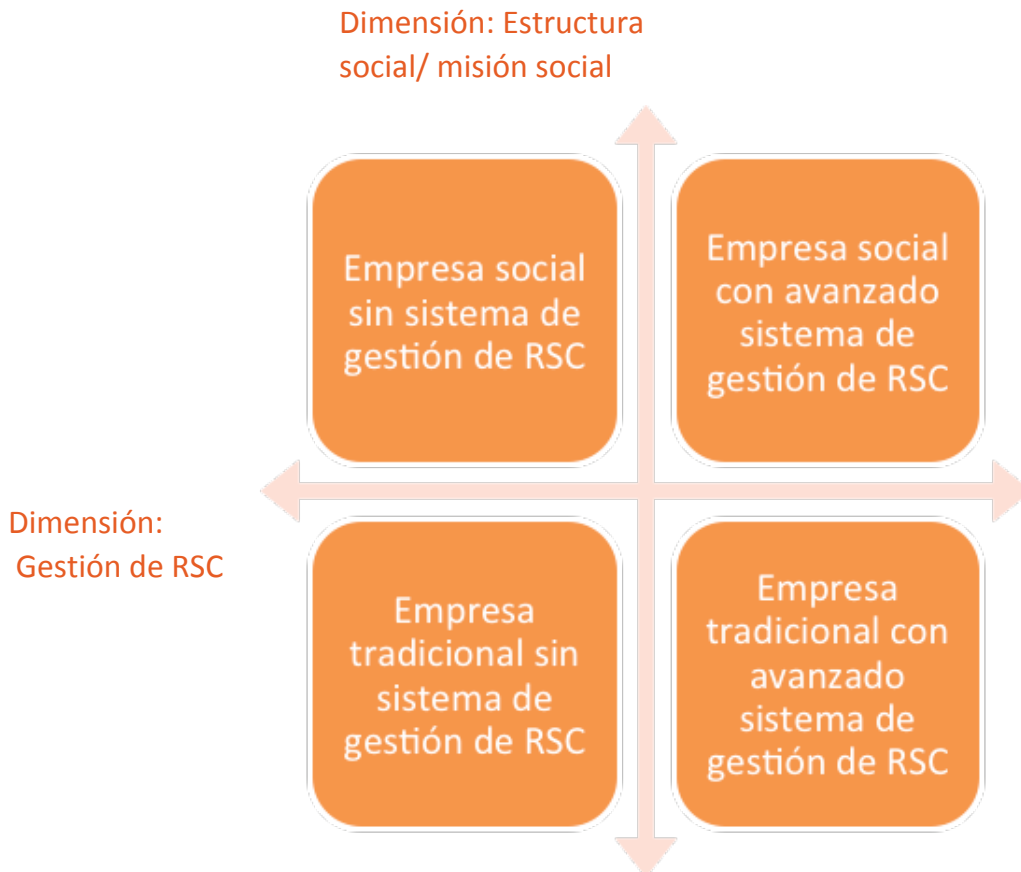
	Estados Unidos	Europa
Énfasis	Generar beneficios	Beneficios Sociales
Tipo de organización	ONL (501)(c)(3)	Asociación/Cooperativa
Focalizada	Todo tipo de actividades no lucrativas	Servicios asistenciales
Tipo de empresas sociales	muchas	pocas
Beneficiarios	Grupos concretos	Amplio espectro
Iniciativa de desarrollo de las empresas sociales	Fundaciones	Gobiernos y la UE
Departamentos universitarios que abordan la Investigación	Empresariales y Ciencias Sociales	Ciencias Sociales
Marco Legal	Carente	Desarrollándose ⁸

Fuente: Kerlin, 2006

En 2009, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) definió la categoría de Economía Social a nivel comunitario incluyendo en la misma a Cooperativas, Mutuas y Mutualidades, Asociaciones, Fundaciones y ONGs. Más allá de las diferencias nacionales en cuanto a terminología y formas legales, las empresas de economía social están inspiradas por valores comunes caracterizados por: “organización democrática”, “predominio de la persona por encima del capital”, “reparto de beneficios/resultados con criterio colectivo”, “especialmente solidaria con el entorno” y “provocadora de cohesión social”⁹. Vemos por lo tanto que las características de las empresas sociales coinciden con algunos principios y valores que promueve la RSC. A efectos de este estudio asumimos que estos rasgos estructurales y de misión las convierten en empresas socialmente responsables, pero se analizarán también la dimensión de gestión a efectos de valorar si sería imprescindible establecer también requisitos de RSC a este nivel.

8 Hay que considerar que esta tabla fue elaborada en 2006

9 www.cepes.org



Fuente: elaboración propia

La Comisión Europea calcula que las empresas de la Economía Social emplean a más de 11 millones de personas, equivalentes al 6,7% de la población asalariada de la Unión Europea y representan el 10% del total de empresas en la Unión Europea¹⁰. En los diez nuevos países miembros de la Unión las personas empleadas en la Economía Social equivalen al 4,2% de su población asalariada, un porcentaje inferior a la media de los “antiguos” 15 países miembros (7,0%) y a la de países como Países Bajos (10,7%), Irlanda (10,6%) y Francia (8,7%). La “familia” de las Asociaciones, Fundaciones y entidades afines constituye globalmente el componente mayoritario de la Economía Social europea. En cambio, para los nuevos países miembros y para Italia, España, Finlandia y Suecia, es la “familia” de Cooperativas y afines la mayoritaria. (CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa), 2007, p. 25)

En 2011, a través de la Iniciativa para el Emprendimiento Social¹¹, la Unión Europea inició un conjunto de actividades para promover y regular el Emprendimiento Social y en España se desarrolló una legislación específica ese mismo año.

¹⁰ <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy>

¹¹ http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/index_en.htm



España

Las empresas sociales en España han seguido una trayectoria similar a la de otros países de la UE. Uno de los elementos que compartió España a finales de la década de 1990 con otros países europeos fue el fenómeno de la exclusión social como consecuencia del desempleo. Esto llevó a la creación de nuevas estructuras de formación y de empleo: Las empresas de Integración Laboral y Centros Especiales de Empleo. Por otra parte, también a finales del siglo XX se constituyeron las cooperativas sociales en un intento de dar forma a un modelo de organización parecido al de las cooperativas sociales italianas. A continuación se describen algunas de las tipologías más relevantes para el estudio que nos ocupa:

- Empresas de Integración Laboral son organizaciones dedicadas a la incorporación de las personas con dificultades para encontrar trabajo en empleos regulares. Su misión es formar a personas fuera del sistema de empleo, dándoles las habilidades que necesitan para entrar en el mercado laboral. Son entidades privadas que no distribuyen beneficios entre sus propietarios¹².
- Centros Especiales de Empleo son empresas cuyo objetivo es la creación de empleo para personas con discapacidad. En España, las personas con discapacidad puedan ser incorporadas como trabajadores de dos maneras: una, a través del trabajo las empresas del mercado tradicional, y dos, a través del mercado protegido formado por Centros Especiales Empleo. La Ley de Integración Social de los Minusválidos¹³ exige que las empresas públicas y privadas que tengan 50 o más trabajadores permanentes en el personal deben emplear un número de trabajadores con discapacidad no inferior al 2% del el personal. En el caso de que no puedan contratarlos directamente pueden cumplir la ley contratando la compra de bienes o servicios a los Centros Especiales de Empleo. Así mismo la Administración Pública debe reservar el 5% de sus plazas a trabajadores discapacitados.
- Las Cooperativas de Iniciativa Social pueden incluirse dentro de las empresas sociales en España. Según el artículo 106 de la Ley de Cooperativas¹⁴ se clasifican como cooperativas de iniciativa social “ aquellas cooperativas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado”. (Díaz-Fonseca & Marcuello, 2012).
- Asociaciones sin ánimo de lucro, regidas por la Ley de Asociaciones¹⁵, de 2002, aunque con larga tradición en el pasado siglo. Permiten a los ciudadanos reconocerse en sus convicciones, perseguir activamente sus ideales, cumplir tareas útiles, encontrar su puesto en la sociedad, hacerse oír, ejercer alguna influencia y provocar cambios, tal como reconoce la propia Ley. Están constituidas por socios y organizadas democráticamente, pudiendo ejercer su derecho a voto en Asamblea, y participar activamente en las tareas desarrolladas por la asociación como voluntarios. Para el tema que nos ocupa nos centraremos en las Asociaciones de Acción Social y Ambientalistas, dedicadas a la educación, la sanidad, la protección social, la lucha contra el desempleo y la promoción de los derechos humanos, el fomento de la economía social, y la promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión social, las primeras; y a la defensa del medio ambiente las segundas.

12 Reguladas actualmente por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la Regulación del Régimen de las Empresas de Inserción. (BOE del 14 de diciembre)

13 Ley 13/1982 de 7 de abril de Integración Social de los Minusválidos (BOE del 30 de abril) - También conocida como LISMI

14 Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.(BOE del 17 de julio)

15 Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.(BOE del 26 de marzo)



- Las Fundaciones son organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general¹⁶. El máximo órgano de gobierno lo constituye el patronato, cuyos miembros representan a las personas o instituciones que han depositado el capital. Al igual que las Asociaciones sin ánimo de lucro pueden dedicarse, entre otros fines, a la defensa de los derechos humanos, la asistencia social e inclusión social, educativos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de promoción de la acción social, de fomento de la economía social, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión, y de defensa del medio ambiente entre otros.

Desde 2011, España cuenta además, tal como se ha enunciado con anterioridad con la ley de la Economía Social¹⁷ aprobada en marzo de 2011, que indica en su artículo 2 “*Se denomina economía social al conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos*”. Incluyendo en el artículo 4 los siguientes principios orientadores:

- a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
- b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- d) Independencia respecto a los poderes públicos.”

La misma ley en el artículo 5, define a las entidades de la economía social:

1. Forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior.
2. Asimismo, podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo anterior, (...)

Quedando por lo tanto claramente definido qué incluye la economía social y qué organizaciones se pueden considerar empresas sociales, de forma general.

16 Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones. (BOE del 27 de Diciembre)

17 Ley 5/2011 de 29 de marzo, de Economía Social (BOE del 30 de marzo)



En España, el sector del emprendimiento social, tiene un importante peso en la economía del país, según los datos facilitados por CEPES¹⁸ (Confederación Empresarial Española de la Economía Social), en 2011 había más de 43.000 empresas consideradas sociales, con casi 2,4 millones de personas relacionadas con la economía social, y con una facturación de 76.000 millones de euros. A lo que hay que añadir las Asociaciones y las Fundaciones dedicadas a la Acción Social, que según datos de la Plataforma de ONG de Acción Social, las organizaciones asociadas trabajan para atender a 11.000.000 de personas, cuentan con 4.200.000 personas socias, 620.000 personas voluntarias y 80.000 trabajadores y trabajadoras.¹⁹

Naturaleza de las Empresas Sociales

Las empresas sociales al tener objetivos sociales y comerciales la vez, se enfrentan a altos niveles de complejidad en su elaboración de estrategias y operaciones, no sólo tienen que generar suficientes ingresos para reinvertir en sus operaciones comerciales, sino que también tienen que mantener la inversión en el desarrollo social de los proyectos en su comunidad. En condiciones de escasez de recursos, esto plantea graves desafíos que pueden poner en peligro la sostenibilidad a largo plazo de la empresa (Moizar & Tracey, 2010, p. 252)

(Melián Navarro, et al., 2011) han realizado un estudio sobre las empresas españolas cuya finalidad principal es la inserción socio laboral de los colectivos en riesgo de exclusión laboral, en el que han elaborado un diagnóstico DAFO²⁰ que puede servirnos de referencia respecto a las características de las empresas sociales. En orden de importancia (1 más importante - 5 menos importante).

DEBILIDADES		AMENAZAS	
1	Baja profesionalización de la gestión	1	Dependencia de la administración pública (ingresos, subvenciones)
2	Escasa formación de personal	2	Entorno micro y macroeconómico
3	Ausencia de ánimo de lucro y búsqueda de fines sociales	3	Competencia creciente
4	Empresas relativamente jóvenes	4	Mercado financiero complejo y exigente
FORTALEZAS		OPORTUNIDADES	
1	Proyecto empresarial viable social y financiero.	1	Prevención de la exclusión laboral de personas desfavorecidas
2	Fuerte compromiso con la comunidad local donde actúan y de la que nacen	2	Legislación actual en materia de empresas de inserción
3	Participación activa de los agentes implicados en la empresa	3	Existencia de plataformas o redes de apoyo a las empresas de inserción (Federaciones, etc.)
4	Vinculación con los colectivos sociales más desfavorecidos	4	Ayudas y subvenciones públicas
		5	Mayor vinculación de clientes (como socios)

Fuente: Melián Navarro, et al., 2011

18 <http://www.cep.es/Estadisticas>

19 Plataforma de ONG de Acción Social <http://www.plataformaong.org/quienes-somos>

20 DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades



Indican que para superar las debilidades los expertos consultados, por el método Delphi, opinan que “sería necesario recibir formación especializada para profesionalizar la gestión, disponer de estructuras sectoriales de apoyo, o la cooperación con otras empresas (incrementar tamaño y experiencia). Para hacer frente a las amenazas aconsejan fomentar las alianzas estratégicas, apostar por la autosuficiencia (proyectos viables sin subvenciones), búsqueda de vías de financiación no dependientes de la Administración Pública, incrementar la cartera de clientes y la diferenciación de productos y servicios”

Nos atañe de este análisis, y para el propósito de este estudio, tres aspectos fundamentales, que son (i) la necesidad de refuerzo de capacidades de dichas empresas, pues muchas de ellas no disponen de una gestión profesionalizada, (ii) la necesidad de incrementar el tamaño y la experiencia y (iii) la búsqueda de nuevas vías de financiación distintas a la Administración Pública.

En el ámbito de este estudio también se contempla el emprendimiento o autoempleo como una alternativa al mercado de trabajo por cuenta ajena, y con mayor motivo para personas que se encuentran en situación de especial vulnerabilidad social y económica. Estamos en este último caso hablando de emprendimiento social, que favorece la integración social de los colectivos mencionados, y muchas veces es promovido y acogido en proyectos-vivero por entidades sin ánimo de lucro, asociaciones y fundaciones, entre otras, que ejercen como entidades de segundo piso. Igualmente, para que sea una vía efectiva de integración son necesarios varios factores. Por un lado los relativos al apoyo al emprendedor a través de formación y asesoramiento previos a la puesta en marcha, y por otro, de manera transversal, los necesarios con el acceso a fuentes de financiación: (i) para la realización de inversiones para el establecimiento inicial de la actividad: préstamos para emprendedores, y (ii) para las necesidades puntuales: de tesorería como líneas de créditos o de ampliación de actividad, así como leasing.²¹

LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Las empresas sociales, al igual que las empresas mercantiles, necesitan financiación para poder operar y especialmente para poder crecer. El hecho de que no tengan como finalidad primordial la búsqueda de beneficio, sino que su propósito principal sea atender necesidades sociales, hace aún más difícil la búsqueda de financiación, dado que las entidades financieras tradicionales buscan en sus operaciones riesgo acotado y retorno económico.

Para los emprendedores sociales dispuestos a iniciar nuevos proyectos, aún puede ser más dificultosa la obtención de financiación para poner en marcha una nueva empresa, dada la incertidumbre de toda empresa en sus primeras etapas y el hecho de que el emprendedor pueda estar más enfocado en la parte social que en la económica.

Sin embargo, el emprendimiento social tiene a su favor el interés que su propia misión despierta en los inversores que quieren invertir en coherencia a sus principios y valores, y por lo tanto la Inversión Socialmente Responsable (ISR, en adelante) se presenta como una potencial fuente de financiación.

21 Definición realizada por el Vivero de Microempresas del área de Economía Social y Solidaria de Economistas sin Fronteras.



ISR canalizada a pymes y/o empresas de Economía Social

Apenas existe bibliografía o estudios referidos específicamente a la inversión socialmente responsable dirigida hacia pymes y/o empresas de Economía Social²². Sin embargo, sí que existen distintas experiencias financieras internacionales dirigidas hacia este segmento de empresas y que incluyen a la vez criterios ASG²³.

A. Fondos de Inversión de pequeñas y medianas empresas cotizadas:

En el mercado financiero internacional, existe una categoría denominada “small and medium caps”²⁴ conformada por aquellas empresas que poseen una menor capitalización bursátil respecto de las grandes empresas cotizadas. La inversión en este tipo de empresas representa una estrategia de inversión habitual entre gestores e inversores financieros para diversificar sus carteras.

Dado que las “small and mid caps” son empresas que cotizan en bolsa, cualquier Institución de Inversión Colectiva (IIC), ya sea fondo de inversión, SICAV²⁵, fondo de pensiones, etc. puede invertir con criterios responsables en ellas. En concreto, y para el caso de fondos de inversión (mutual funds), existe un mercado muy desarrollado de familia de fondos ISR dirigidos en exclusiva a esta categoría de empresas.

Cada fondo define su política de ISR o criterios de ASG concretos y, en base a la información proporcionada por las agencias de calificación social, también su universo de empresas invertibles. Además de poder elegir entre distintas políticas de ISR, los inversores interesados en estos fondos de inversión ISR “small & mid cap” cuentan con las mismas alternativas de estrategias de inversión que el inversor convencional: fondos puros de “small caps”, puros “mid cap” o que incluyan ambos conceptos; fondos domésticos o globales, o fondos con enfoque valor o con enfoque crecimiento, entre otros. Existen múltiples ejemplos de este tipo de fondos.

22 La referencia principal para este apartado ha sido el informe “La Inversión Socialmente Responsable como palanca de la Responsabilidad Social en la Pequeña y Mediana Empresa”, Economistas sin Fronteras (2011)

23 Definición en Glosario

24 Definición en Glosario

25 SICAV: Sociedad de inversión de capital variable.



B. Fondos de Capital Riesgo (Private Equity/Venture Capital) con criterios ASG:

El concepto de “Private Equity” se refiere a las inversiones realizadas en empresas no cotizadas y abarca desde la inversión en “start ups”²⁶ (denominado también Venture Capital), a la “financiación mezzanine”²⁷ de empresas consolidadas que buscan una venta comercial o una salida a bolsa, o hasta adquisiciones de compañías cotizadas. En España, en general, a todas estas distintas formas de inversión en empresas no cotizadas se les denomina Capital Riesgo. Este tipo de inversiones en empresas no cotizadas generalmente está al alcance de inversores institucionales, inversores de Capital Riesgo, particulares de Grandes Patrimonios o Family Offices²⁸. Muchos de los inversores invierten en Capital Riesgo de forma indirecta a través de fondos de Capital Riesgo o “fondos de fondos”, con la finalidad de mitigar los riesgos y diversificar adecuadamente sus carteras.

Este tipo de inversión también puede canalizarse a empresas de nueva creación socialmente responsables. Eurosif²⁹ define como “Venture Capital For Sustainability” (VC4S) a aquel segmento de Capital Riesgo (Venture Capital) en el que los objetivos de beneficio se complementan con una misión que tiene efectos directos en la sostenibilidad. En Europa, y de acuerdo a un estudio realizado por (Eurosif, 2007), este sector tendría comprometidos unos 1,5 billones de euros de capital en 2006, lo que representaría un 2% del total del mercado total de Capital Riesgo (Private Equity) europeo o un 6% del sector dedicado al emprendimiento (Venture Capital). Aunque pueda parecer una cifra modesta, hay que señalar que cinco años antes este sector era prácticamente inexistente. Generalmente, la “misión sostenible” de estos fondos VC4S se puede categorizar en base a 3 aspectos : (i) Los Productos que la compañía en cartera ofrece pueden modificar la naturaleza de la industria incrementado su sostenibilidad; (ii) El Impacto Económico Focalizado (Targeted Economic Impact) de la compañía en cartera (por ejemplo cuando la compañía está localizada en zonas desfavorecidas, también a veces denominado “community investing”) y (iii) La gestión sostenible o socialmente responsable de la empresa a través de sus procesos u operaciones internos.

Por otro lado, a la categoría concreta de fondos de Capital Riesgo que invierten en proyectos empresariales que por su actividad satisfacen preocupaciones sociales y medioambientales también se les denomina “Capital Riesgo Social” o “Fondo Social”. Este enfoque de Capital Riesgo permite trasladar la fórmula económica del Capital Riesgo (centrada en rentabilidad económica) a la creación de valor social, convirtiéndose en un instrumento de desarrollo social estratégico adaptado a las necesidades y características específicas de los proyectos en los que invierte³⁰. Hoy en día existen aproximadamente unos 100 Fondos de Capital Riesgo Social en el mundo, lo que demuestra el nivel de desarrollo en el ámbito internacional.

En España, se trata de un sector emergente vinculado a cajas de ahorros y entidades de la denominada banca ética que han encontrado en él una opción para instrumentar la relación entre la comunidad de capital privado y el sector social.

Si nos centramos en aquellos Fondos de Capital Riesgo que, sean considerados Sociales o no, aplican criterios de ISR o ASG, nos permite realizar una agrupación de los mismos en base a distintas características, como pueden ser: el enfoque geográfico (países en vías de desarrollo vs comunidad local), la focalización en la tipología de pyme (“empresas o emprendedores sociales” vs pymes convencionales) o el enfoque filantrópico (obtención de rentabilidad vs donación de la misma), entre otros.

26 Empresas de nueva creación

27 Definición en Glosario

28 Definición en Glosario

29 Asociación Europea que promueve la Inversión Socialmente Responsable

30 www.creas.org



Tipo de Fondo	Propósito y características	Ejemplos
Dirigido a comunidades desfavorecidas en países en vías de desarrollo	Promover el emprendimiento, identificando empresas que crean valor ofreciendo productos o servicios a clientes de la BdP ³¹ o integrando proveedores de la BdP en la cadena de valor económico entre otros. La financiación generalmente se dirige a apoyar las fases tempranas de crecimiento o expansión de las mismas	ResponsAbility ³² (Suiza), Agora Partners ³³ e Ignia ³⁴ (América Latina). ISIS Capital ³⁵ (España)
Dirigido a comunidades desfavorecidas locales	Buscan combinar la rentabilidad financiera de sus inversiones con las posibilidades de generar un alto impacto social local	Bridges Venture ³⁶ (Reino Unido), DBL Investors ³⁷ (EEUU), ISIS Capital ³⁸ (España)
Invierten en Empresas Sociales y/o de Economía Social	Canalizan su inversión a empresas consideradas como sociales o del sector de la economía social	“Social Entrepreneurs Fund” de Bridges Venture ³⁹ , Good Capital ⁴⁰ (EEUU), Ecofi ⁴¹ (Francia), Catalyst Management ⁴² (Reino Unido)
Con enfoque filantrópico	Apoyo al emprendimiento social. El rendimiento total que reciben por el mismo se dona a modo de reinversión para aumentar el número de inversiones del fondo, o bien la contraprestación económica para los inversores es de tan solo preservar el capital, ya que la ganancia se dona igualmente al propio fondo.	Bon Venture ⁴³ (Alemania). Fondo Social Creas ⁴⁴ , (España)

Fuente: elaboración propia

31 Base de la Pirámide. Definición en Glosario

32 www.responsability.com

33 www.agoraprtnership.org

34 www.ignia.com.mx

35 www.fundacionisis.es/index.htm

36 www.bridgesventure.com

37 www.dblinvestors.com

38 www.fundacionisis.es/index.htm

39 www.bridgesventure.com

40 www.goodcap.net

41 www.ecofi.fr

42 www.catfund.com

43 www.bonventure.de

44 www.Creas.org.es/Creas-fondo-social/Creas_fondo-social



Inversión Filantrópica para el Emprendimiento Social

Las características específicas del emprendimiento social y sus necesidades de financiación, están impulsando nuevos instrumentos de financiación, que bajo la denominación de Inversión Filantrópica⁴⁵ e incluyendo a los Fondos con enfoque filantrópico mencionados previamente, incluiría además las subvenciones, los préstamos filantrópicos, la participación en capital, etc.

De todas formas, la definición de Inversión Filantrópica, al igual que la de Empresa Social, varía a ambos lados del Atlántico. Exponemos a continuación las distintas posturas:

- En EEUU, la Asociación Nacional de Capital Riesgo (National Venture Capital Association)⁴⁶ tiene un apartado dedicado a la Inversión Filantrópica, en el que indica que “La Inversión Filantrópica aplica las estrategias, habilidades y recursos del capital de riesgo para donaciones caritativas. A la hora de invertir, priman el liderazgo, las ideas pioneras, el desarrollo de equipos fuertes, la participación activa en los consejos de administración y la inversión a largo plazo”. Comentan que los destinatarios de estos fondos pueden ser tanto organizaciones con fines de lucro, como sin fines de lucro, constatando que en la práctica, el concepto de Inversión Filantrópica difiere mucho de una organización a otra.
- En Europa, la Asociación Europea de Entidades de Inversión Filantrópica (European Venture Philanthropy Association)⁴⁷ da una definición menos restrictiva de a qué se le puede llamar Inversión Filantrópica. Aclaran que la Inversión Filantrópica trabaja para construir organizaciones de propósito social más fuertes, proveyéndolas tanto de apoyo financiero como no financiero para lograr incrementar su impacto social. Indican además que incluye tanto las donaciones como la inversión social.

Las características generales que definen la inversión filantrópica son: alta implicación con la organización financiada, financiación a la medida, soporte plurianual, apoyo no financiero, inclusión en redes, refuerzo de capacidades y medición del desempeño.

Se presenta a continuación de forma gráfica, el esquema que incluyen en su página web y que resulta muy clarificador sobre qué tipo de inversiones consideran que entran en la definición de Inversión Filantrópica.

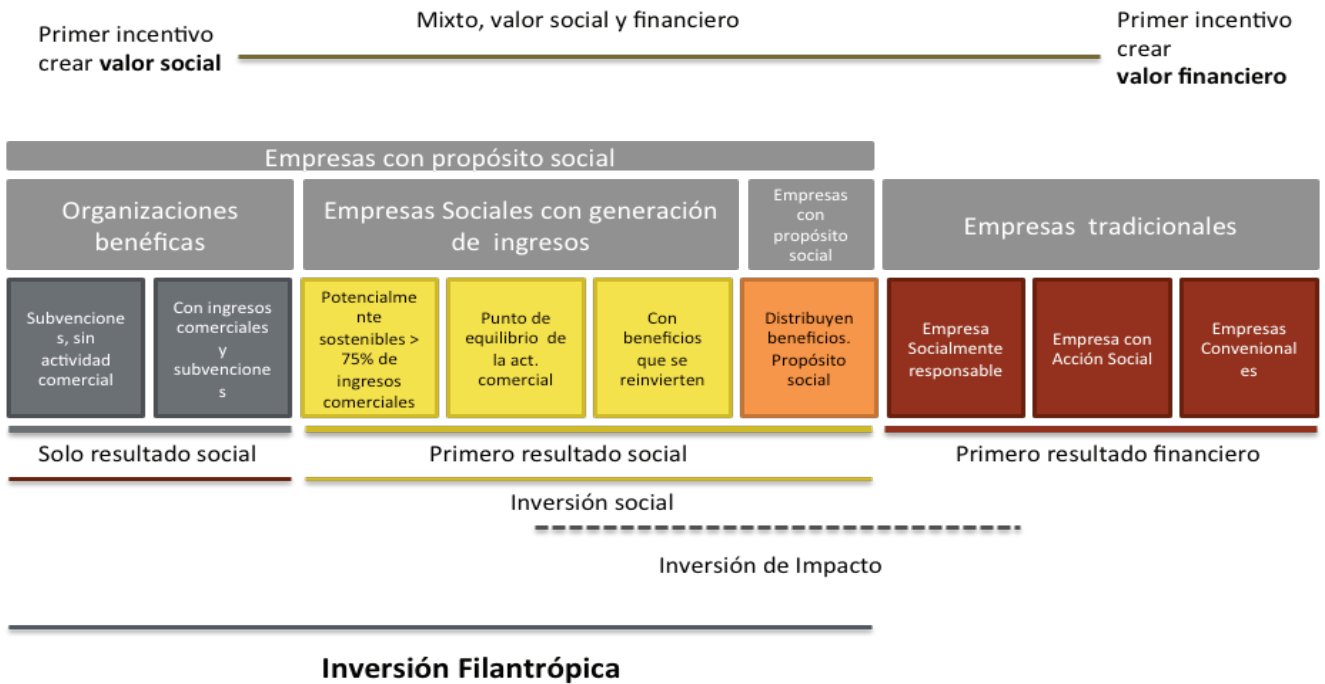
45 Traducción del inglés de: Venture Philanthropy

46 http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=104&Itemid=171

47 <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/what-is-vp>



Franja de Inversión



Fuente: EVPA (en inglés)

Dentro de la franja de inversión, que va desde el incentivo principal de creación de valor social hasta el incentivo principal de creación de valor financiero, existe una zona en la que conviven los dos incentivos de creación de valor social y financiero en distintos grados. Consideran que la Inversión Filantrópica, va por lo tanto desde la concesión de subvenciones hasta la financiación de empresas con propósito social, como pueden ser las empresas del sector de las energías alternativas, o empresas de producción de alimentos ecológicos, que por lo demás podemos considerarlas como empresas tradicionales, puesto que reparten dividendos.

Vemos que la Inversión Filantrópica se solapa con la Inversión de Impacto⁴⁸, cuya definición más aceptada es “la de aquellas inversiones de capital en empresas o fondos que generan bienes sociales y/o medioambientales junto a unos retornos para el inversor que pueden ir desde la simple devolución del capital a una rentabilidad igual a la del mercado” (Martín Cavanna & Ruiz de Munain Fontcuberta, 2012).

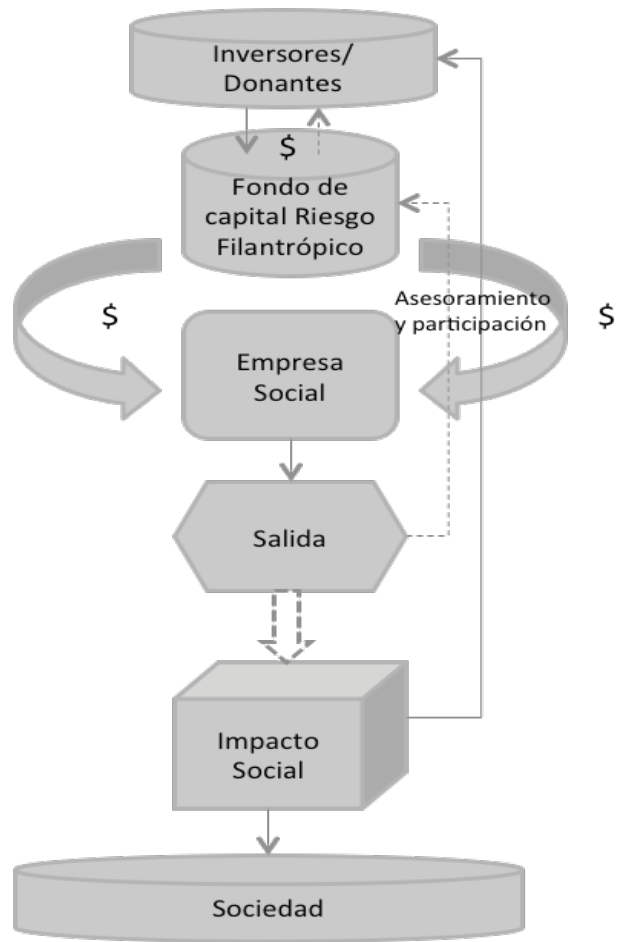
Scarlata & Alemany (2010) definen la Inversión en Capital Riesgo Filantrópico⁴⁹ (ICRF en adelante), como una opción disponible para las empresas sociales, que al igual que el Capital Riesgo tradicional, provee de capital y de servicios de valor añadido a las empresas de su cartera. A diferencia del Capital Riesgo, la ICRF tiene una dimensión ética y persigue la maximización del retorno social en la inversión. Subrayan que dicho tipo de inversión va destinado a empresas sociales que muestran potencial para lograr un alto impacto social y que debido a la asimetría de información entre los inversores y las empresas destinatarias de los fondos, las organizaciones de ICRF ofrecen acuerdos de estructuración del capital y actividades de valor añadido con el objetivo principal de maximizar el impacto social. En la siguiente figura muestran cómo funciona este tipo de inversiones:

48 Impact Investment en inglés

49 La definición de Inversión en Capital Riesgo Filantrópico (ICRF), coincide con la definición dada de Inversión Filantrópica. Se ha preferido mantener la denominación de ICRF al referirnos a dicho artículo, puesto que es la denominación que le dan las autoras del mismo.

Las autoras remarcan que el principal supuesto subyacente del ICRF es que el impacto social se crea y se maximiza en el caso de que la empresa social sea capaz de crecer, ser auto-sostenible y así sobrevivir en el largo plazo. El crecimiento y la sostenibilidad se logra ofreciendo financiación pero también asesoramiento y en algunos casos participación en los órganos de gestión apoyando a las organizaciones en su estrategia.

En el momento de retirarse del proyecto, si el respaldo suministrado ha convertido a la empresa social en sostenible y ha sido capaz de maximizar su valor social, dicho impacto será transferido a la sociedad que se beneficia directamente de la actividad de la empresa social, colmando las expectativas de los donantes e inversores en este aspecto. Además el logro de un nivel de autosuficiencia puede permitir la generación de un rendimiento financiero. En este punto habrá que atenerse al tipo de forma jurídica. Si la organización no tiene ánimo de lucro, los beneficios no podrán distribuirse entre sus socios y deberán reinvertirse en la organización para apoyar a otros proyectos. En el caso de que sea una empresa con ánimo de lucro entonces los réditos pueden revertir en la entidad de ICRF, y dependiendo del tipo de organización que ésta sea (con o sin ánimo de lucro) podrá a su vez revertir los rendimientos a sus inversores de base.



Modelo de Inversión de Capital Riesgo Filantrópico. Fuente Scarlata&Alemany

(Scarlata & Alemany, 2010) en la investigación realizada para conocer las características de las entidades de Inversión en Capital Riesgo Filantrópico tanto de EEUU como de Europa, ha arrojado interesantes resultados (la muestra la han constituido 40 organizaciones de ICRF en total), de los que se expone una parte de los referentes a tipos de Instrumentos de financiación utilizada.

Qué instrumentos de financiación se utilizan

Al analizar las formas de financiación, han detectado que casi el 73% de organizaciones de ICRF utilizan las donaciones para respaldar a las organizaciones sociales, y un 34 % invierten en el capital de la organización. Hay que indicar que las entidades de ICRF pueden utilizar al mismo tiempo distintos instrumentos para apoyar financieramente a las empresas sociales. Los instrumentos menos utilizados son el cuasi-capital⁵⁰, los préstamos participativos⁵¹ y la deuda senior⁵², utilizándolas sólo el 29%, 11% y 8% de las entidades respectivamente. Son las entidades de CRF sin ánimo de lucro las únicas que proporcionan préstamos. Hay que destacar también de esta investigación, que las donaciones/subvenciones van destinadas en un 73% a las organizaciones de propósito social sin ánimo de lucro. (Scarlata & Alemany, 2010, p. 132)

50 Quasi-equity en inglés. Ver definición en Glosario

51 Ver definición en Glosario

52 Ver definición en Glosario



Qué tipo de entidades de Inversión Filantrópica apoyan a qué tipos de organizaciones de propósito social

Las entidades que se dedican a la Inversión Filantrópica pueden asumir distintas formas jurídicas, existiendo desde Empresas Mercantiles, Fondos de Inversión, Empresas Sociales, Fundaciones, Fondos Fiduciarios⁵³, Asociaciones, etc.

La información facilitada por Scarlata y Alemany, puede complementarse con la aportada en el estudio realizado por (European Venture Philanthropy Association, 2012) en el que han analizado a qué organizaciones prestan apoyo las entidades de Inversión Filantrópica según sus prioridades en cuanto a retorno social y económico (sobre una muestra de 50 entidades europeas).

Se presenta a continuación la tabla (traducida) incluida en su informe:

Prioridad de las organizaciones de Inversión Filantrópica en el retorno Social vs Financiero

Tipos de organizaciones financiadas	Solo retorno Social	Retorno Social > retorno Financiero	Retorno Social = retorno Financiero
ONG sin actividad comercial	72%	47%	60%
ONG con actividad comercial	84%	74%	60%
Empresa primando el impacto social	48%	68%	60%
Empresa buscando el impacto social y económico por igual	20%	32%	80%
Organización de Microfinanzas	12%	26%	40%
Otras	4%	16%	20%

Fuente: traducción del cuadro original en inglés de la EVPA

En ella vemos que las entidades de Inversión Filantrópica que priman el retorno social son las que más fondos destinan a las ONG, mientras que las entidades de Inversión Filantrópica que priman el retorno financiero, son las que más apoyan a las empresas que persiguen también retorno económico.

Desde el punto de vista de Economistas sin Fronteras, y tras la revisión efectuada de los diferentes enfoques y experiencias prácticas, estos instrumentos deben en cualquier caso cumplir los dos requisitos básicos siguientes para poder ser considerados Inversión Filantrópica:

- Los inversores renuncian a toda o parte de la rentabilidad económica en pos de la consecución de impacto social;
- Los inversores participan directa o indirectamente en la gestión de las empresas sociales financiadas.

Queda fuera del concepto de Inversión Filantrópica, las donaciones tradicionales a fondo perdido, en el que los donantes ya sean particulares, entidades privadas u organismos de la Administración, realizan un seguimiento, o al menos solicitan ser informados, del destino de los fondos, pero no se involucran en el desarrollo de las actividades llevadas a cabo por la empresa social.



INVESTIGACIÓN

Marco de la Investigación

A la hora de abordar la investigación, se ha considerado las definiciones más restrictivas de las vistas en los capítulos previos de Empresa Social e Inversión Filantrópica.

Para empresa social queda restringida a las empresas con fines sociales, que no distribuyen beneficios, sino que en el caso de que los obtengan los reinvierten para incrementar el alcance de su acción.

En cuanto a entidades de Inversión Filantrópica restringimos respecto a la definición dada por la EVPA⁵⁴, y no incluimos a las que priman el impacto financiero sobre el impacto social; es decir no incluimos a las entidades que esperan retorno de la inversión a precios de mercado para distribuirlo a los inversores, aunque sí puede haber retorno del capital invertido en el caso de que no sea donación pero con una retribución por debajo del precio de mercado. A continuación se expone un cuadro esquemático:

		Tipo de Entidad de Inversión Filantrópica			
		Subvenciona emprendedores /empresas sociales	No distribuye intereses a sus inversores	Distribuye intereses a sus inversores, por debajo de precio de mercado	Distribuye intereses a sus inversores, a precio de mercado
Tipo de empresa social	Sí distribuye los réditos a sus propios accionistas o asociados ⁵⁵	No	No	No	No
	ONL : No distribuye réditos a sus propios accionista o asociados	Si	Si	Si	No

Fuente: elaboración propia

Metodología utilizada

Con el fin de conocer en detalle las experiencias internacionales más destacadas en Inversión Filantrópica como ejemplo de canalización de recursos de inversión hacia proyectos de emprendimiento social, se ha optado por cuatro estrategias distintas:

i. Encuesta (anexo 6.1) a un total de 28 organizaciones (anexo 6.2) con sede en Europa (Alemania, Suiza, Reino Unido, Noruega, Países Bajos, Francia y España), EEUU y Canadá, para conocer en profundidad tanto aspectos cuantitativos como cualitativos del funcionamiento de la Inversión Filantrópica. La encuesta se ha remitido a través de un servicio on-line para su cumplimentación. Desde el mismo servicio se han enviado dos recordatorios, el último ampliando el plazo.

54 EVPA (European Venture Philanthropy Association)

55 Dado que desde la perspectiva de Economistas sin Fronteras estamos restringiendo el concepto de inversión filantrópica a aquellas iniciativas en las que se da una renuncia total o parcial de rentabilidad por parte de los financiadores, parece poco lógico considerar proyectos que paralelamente tengan ánimo de lucro para sus socios.



- ii. Entrevistas personales a tres de las organizaciones afiliadas a la EVPA, a las que se les ha enviado el cuestionario y que tienen sede en España.
- iii. Dada la existencia del informe elaborado por la EVPA (European Venture Philanthropy Association, 2012) que analiza exclusivamente entidades europeas y con una definición de la Inversión Filantrópica más amplia que la abordada en el presente estudio, se ha solicitado la respuesta a las preguntas de nuestro cuestionario que coinciden con las del cuestionario que utilizaron para la elaboración de su informe, para el subconjunto de organizaciones que cumplen con el criterio de (a) operar en países desarrollados y (b) utilizar donaciones como forma de financiación de las empresas sociales. El objetivo de esta estrategia es conocer si existen diferencias entre las entidades que se dedican a la Inversión Filantrópica que nos interesan para este estudio con el resto de población de entidades dedicadas a la Inversión Filantrópica.
- iv. Revisión de información disponible en la web de un número limitado de organizaciones de Inversión Filantrópica para elaborar fichas de ciertos aspectos de gestión de las mismas. En concreto se presentan a modo de ejemplo los orígenes de algunas Entidades de Inversión Filantrópica, el enfoque de trabajo con la comunidad y el soporte no financiero, los argumentos que facilitan para la captación de donantes y dos entidades dedicadas a la asesoría para los inversores /donantes.

Resultado de la encuesta

La respuesta a las encuestas dirigidas a 28 Entidades de Inversión Filantrópica ha sido escasa. Solo han cumplimentado la encuesta cinco organizaciones y de forma completa cuatro, teniendo en cuenta que tres son las entidades a las que se ha entrevistado personalmente. Otras cinco han manifestado que no iban a contestar alegando diversos motivos, como son falta de tiempo, que acababan de iniciar la actividad y tenían poca trayectoria o que solo cumplimentaban las encuestas de ciertos organismos. Dado el insuficiente número de respuestas, se ha optado por consolidar los datos de las mismas con el análisis de los datos facilitados por la EVPA e información disponible en la web. Dicho análisis se presenta en el punto 4.5 Recopilación y análisis de la información disponible de las preguntas del cuestionario a partir de las distintas fuentes utilizadas.

Resultado de las entrevistas

Se han realizado entrevistas personales a directivos de tres entidades españolas miembros de la EVPA: Ashoka⁵⁶-España, Creas y GED. Ninguna de las tres entidades se considera a sí misma entidad de Inversión Filantrópica⁵⁷ a pesar de estar asociadas y encajar en la definición dada por la EVPA; lo que puede ser muestra de lo poco asentado que está aún el término. De las tres organizaciones, GED es la única que no cumple los requisitos fijados en la definición de Inversión Filantrópica dada por Economistas Sin Fronteras⁵⁸, al no renunciar a retorno económico en la búsqueda de impacto social. Se ha elegido entrevistar a GED, por el interés de contrastar la actuación de una entidad de Capital Riesgo tradicional con la Inversión Filantrópica, y también como fuente valiosa de información a tener en cuenta a la hora de formular las Conclusiones y Recomendaciones de este estudio.

Se presenta a continuación la información más relevante de estas tres organizaciones, remarcando específicamente sus peculiaridades, pues algunos datos puntuales se incluyen en el apartado 4.5 “Recopilación y análisis de la información disponible de las preguntas del cuestionario a partir de las distintas fuentes utilizadas”.

56 En la EVPA consta como socia Ashoka-Alemania

57 Se les ha pedido que se retraten concretamente en relación al término inglés equivalente ‘Venture Philanthropy’, por ser una denominación más extendida y utilizada.

58 al final del apartado 3.2



Ashoka⁵⁹, fundada en 1980 por Bill Drayton, es una organización de carácter internacional con presencia en más de 70 países. Su sede central radica en EEUU. Su Visión la define como “Un mundo de actores de cambio. Un mundo en el que todas las personas se sientan con la capacidad, el apoyo y la libertad de actuar para mejorar su entorno y ofrecer respuestas a los problemas sociales más urgentes. Un mundo mejor y una sociedad más justa. *Todo el mundo puede cambiar el mundo. Todos podemos ser Changemakers*⁶⁰” y su

Misión como: “Ashoka se esfuerza por dar forma a un sector ciudadano competitivo, empresarial y global: un sector que permita a los emprendedores sociales prosperar, y a los ciudadanos del mundo pensar y actuar como agentes de cambio”.

Ashoka apoya a emprendedores sociales que hayan identificado un problema y dado con una solución viable y demostrada al mismo, que sean personas creativas en la acción, con calidad emprendedora; las soluciones tienen que ser innovadoras, convincentes, prácticas y atractivas para que sean difundidas y se copien por mérito propio y por lo tanto de alto impacto; deben además tener una ética incuestionable. No apoyan a empresas, sino a emprendedores. El proceso de selección de los emprendedores es largo. Se identifican a través de la propia red. Eligen de media a 1 de cada 10-15 candidatos identificados y analizados. El apoyo económico que se les facilita es un estipendio por un período de tres años para que puedan dedicarse a avanzar en sus objetivos. Además reciben apoyo no financiero de expertos pro-bono⁶¹ corporativos que aportan empresas socias de Ashoka, de voluntarios particulares o de los trabajadores de Ashoka, a lo largo de toda la vida del proyecto si lo necesitan. En Ashoka España eligen cada año a unos cuatro emprendedores sociales y hasta la fecha han elegido a 23. A nivel mundial 3.000. Hay que resaltar que todo el proceso se basa en la confianza, se realiza un seguimiento de los planes que elabora el emprendedor, pero el apoyo no está estrictamente ligado al cumplimiento de hitos. Además de apoyar a emprendedores, realizan acciones de sensibilización para promover este tipo de emprendimiento.

Los fondos proceden de donaciones de particulares (socios o donaciones puntuales), fundaciones, trust, family office, y empresas que apoyan directamente proyectos.

En la medición del impacto prima no tanto el número de beneficiarios sino que el proyecto se haya replicado por otros emprendedores, que haya incidido en mejoras de las políticas y legislaciones de los gobiernos, que haya dinamizado el mercado y/o modificado la cadena de valor dando acceso a servicios e ingresos a personas antes desatendidas, etc.

59 <https://www.ashoka.org>

60 Agentes de cambio

61 Expertos pro-bono, en el caso de los particulares son voluntarios. En el caso de los expertos pro-bono corporativos, son horas de experto que la empresa cede gratuitamente, puede que los empleados dediquen este tiempo como voluntarios total, parcialmente o por el contrario cobrando todo su salario.



Creas, tiene dos estructuras jurídicas, están constituidos como empresa (S.L.) y como Fundación, con sede en España. La empresa fue constituida formalmente a principios de 2012, pero desde 2010 habían iniciado la actividad buscando inversores y empresas a financiar. Funciona como un Fondo de Capital Riesgo Social (no controlado por la CVMV⁶²), y desde su punto de vista encajan en la definición de “Inversión de Impacto”.

Invierten en empresas sociales, esperando un retorno para los inversores del capital más el IPC⁶³; prima por lo tanto el retorno social sobre el retorno económico. El retorno medio esperado de las inversiones es el 7% u 8%, para cubrir las comisiones de gestión que cobra Creas a los inversores y que asciende a un 5%. El fondo tiene una vida prevista de 8 años, ampliable a 3 más, con un capital de 500.000 € que esperan que alcance los 800.000€ en 2013, del que llevan invertidos 150.000 €. Los inversores son en el momento actual particulares y family office, pero esperan poder incorporar como inversores a fundaciones y organismos públicos.

Las empresas sociales en las que invierten (siempre como socios minoritarios), deben tener al menos un año de rodaje, o maduras pero con posibilidad de escalar. Indican, de todas formas, que hay cierta flexibilidad y que lo que interesa es el propósito de la empresa, que tenga una misión claramente social y/o medioambiental, el equipo que la conforma, que el gobierno de la empresa sea transparente, exista toma de decisiones colectiva, y cumpla una serie de indicadores sociales y medioambientales. La identificación de las empresas la realizan tanto a partir de solicitudes como por búsqueda pro-activa a través de su red. El tiempo que tarda en firmarse el acuerdo con una empresa desde que se la identifica hasta que se aprueba la inversión puede alcanzar los 3 o 4 meses, con varias entrevistas personales y un sistema de aprobación que pasa por el Consejo de Administración de Creas. En las empresas en las que invierten entran a formar parte del Consejo de Administración con representación de Creas y de los Inversores, y calculan una permanencia de 5 a 7 años. Los inversores son además los que prestan el apoyo no financiero a las empresas sociales, y consideran que éste es también uno de los incentivos principales para los inversores.

La salida como inversores se producirá cuando haya una oportunidad o cuando la empresa ya no necesite su capital o conocimiento. Una opción es que los propios emprendedores compren su participación.



GED Capital Development, es una empresa de Capital Riesgo radicada en España, fundada en 1996, dedicada específicamente al “Private Equity”. Son miembros asociados de la EVPA y, aunque no disponen de una política específica, invierten en algunos proyectos ambientales relacionados con las energías renovables, entre otros. Su ámbito de actuación es la Península Ibérica y también algunos países de la Europa del Este (Rumanía y Bulgaria principalmente). Se dirigen a empresas de tamaño medio, que por sus características puedan llegar a convertirse en líderes en el mercado regional. Operan a través de Fondos de Inversión (supervisados por la CNMV) con una vida de unos 10 años, y el tiempo de permanencia en las empresas oscila entre los 5 y 6 años. Para cada fondo de Inversión se definen los sectores, áreas geográficas, nivel de riesgo, tamaño de las empresas, cantidad máxima a invertir por empresa, etc. El riesgo se controla invirtiendo en sectores no relacionados y en empresas de distintos sectores, entre otras medidas. GED como empresa gestora debe invertir también en las empresas de su cartera. El objetivo último es la maximización del valor de la acción a largo plazo, no especulan ni apalancan sus operaciones para conseguir mayor retorno. Deciden en qué empresas invertir después de una exhaustiva búsqueda, con un ratio de resultados de la misma de 1 sobre 100. Las condiciones que imponen a las empresas en las que invierten incluyen la participación en el capital en un porcentaje mínimo del 35%, y en los casos en los que no disponen de la mayoría firman acuerdos para que no se puedan tomar decisiones estratégicas sin su consentimiento. Su implicación en la gestión depende de la marcha de la empresa pero puede ser muy alta si son necesarios grandes cambios (fusiones, sustitución de alta dirección, etc.) Los propietarios de la empresa deben estar dispuestos a vender su parte cuando GED (el fondo de inversión) sale de la misma, aunque tienen derecho a tanteo frente a la oferta de nuevos inversores. Lo común es que los nuevos inversores estén interesados en que el equipo de gestores continúe en la empresa, en cuyo caso acostumbran a conservar una pequeña parte del capital.

Los inversores de los fondos tienen diversas procedencias: empresas de seguros o fondos de pensiones y previsión social que acostumbran a invertir bajo su política de riesgo un pequeño porcentaje (p. ej.:2%) en activos más rentables aunque menos seguros; fondos multilaterales canalizados a través del Banco Mundial, Bancos de Desarrollo, etc., que persiguen el desarrollo de las economías a través del apoyo al sector privado, pueden haber fines político-económicos (Bancos de Desarrollo Europeos constituyeron un Fondo post-privatización para los países del este); Family Office y sociedades de inversión constituidas por particulares; y Otros Fondos de Inversión, entre otros. Informan que hay excedentes de dinero que necesitan ser invertidos en activos monetarios.

Los inversores no participan en la gestión de las empresas en las que invierten.



Recopilación y análisis de la información disponible de las preguntas del cuestionario a partir de las distintas fuentes utilizadas

En este apartado se revisan todas las preguntas del cuestionario consolidando las respuestas a la encuesta con el análisis de los datos facilitados por la EVPA e información disponible en la web de la muestra de Entidades de Inversión Filantrópica.

La EVPA ha facilitado la respuesta a las preguntas de nuestro cuestionario que coincidían con las del cuestionario que utilizaron para la elaboración del informe (European Venture Philanthropy Association, 2012), pero exclusivamente para el subconjunto de organizaciones que cumplen con los siguientes criterios (a) operar en países desarrollados y (b) utilizar solo donaciones como forma de financiación de las empresas sociales⁶⁴. No se ha facilitado información de algunas de las preguntas del cuestionario, particularmente las de índole económica, por considerar que es información sensible.

La selección por la EVPA de entidades que utilizan sólo donaciones garantiza que cumplen con el marco de la investigación, aunque deja fuera otras formas de inversión filantrópica, como puede ser inversión en capital sin espera de retorno, o préstamos a interés cero, que podrían estar contempladas como objetivo del estudio.

Analizaremos por lo tanto dos muestras, la muestra de Entidades Seleccionadas (las 19 entidades de las que se nos ha suministrado información) y la muestra del resto de entidades socias de la EVPA que respondieron a su encuesta. A partir de esta información, del resultado de las encuestas y entrevistas y de la búsqueda adicional en las webs de las Entidades Seleccionadas, repasaremos los distintos aspectos que figuran en el cuestionario. Cuando sea posible se realizará una comparación entre las dos muestras en el caso que existan diferencias entre ambas.

La muestra total del estudio de la EVPA es de 50 entidades, mientras que las Entidades Seleccionadas son 19. Por lo tanto la comparativa se ha realizado entre estas 19 Entidades Seleccionadas y las 31 restantes⁶⁵.

Las muestras son reducidas, tanto las de la EVPA, como la utilizada para la encuesta, con lo que los resultados que se presentan marcan tendencias, permiten aflorar diferentes modelos de entidades de inversión filantrópica, así como puntos en común, pero el análisis estadístico de los datos no resulta tan consistente.

64 Se nos ha facilitado información sobre 19 entidades pero sin informar del nombre de las mismas.

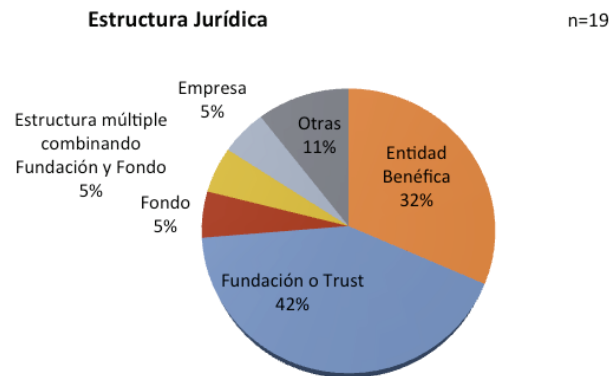
65 Dada la información (tamaño de la muestra o directamente número de entidades que cumplen cada criterio) disponible en el estudio (European Venture Philanthropy Association, 2012), ha sido posible calcular los resultados para las restantes 31 entidades.



La Entidad

a) Estructura Jurídica de la Entidad

Las opciones posibles son: Fundación o Fondo Fiduciario⁶⁶, Entidad Benéfica, Empresa Social, Empresa mercantil, Fondo de Inversión, Otra.



Fuente: elaboración propia

En las Entidades Seleccionadas las estructura jurídicas más comunes son las Fundaciones o Trust (43%) y las Entidades Benéficas (32%), mientras que para el resto de entidades la estructura jurídica es más diversa, siendo la más representativa también la Fundación o Trust, pero solo con un 22%. Solo un 5% de las Entidades Seleccionadas son Empresa frente al 12% de la muestra de entidades restantes.

b) Qué problemas detectados han motivado la decisión de financiar el emprendimiento social

Encontramos motivos diversos para decidirse a financiar el emprendimiento social, aunque hay un elemento básico coincidente, que es el impacto en la sociedad que pueden lograr los emprendedores/empresas sociales, y la necesidad de apoyo para que puedan ser sostenibles y puedan aumentar su impacto. Se presentan a continuación algunos ejemplos:

- Social Venture Fund⁶⁷, empresa con Sede en Alemania, informa que “se ha constituido para cubrir el hueco que existe entre las inversiones que priman en retorno económico y financian empresas tradicionales y las donaciones que financian ONGs. Mientras que quedaba por cubrir la financiación de emprendedores sociales innovadores que aportan soluciones a problemas sociales. Persiguen el objetivo de que las empresas/emprendedores sociales sean a la larga sostenibles sin que necesiten (o solo parcialmente) donaciones.”
- Social Business Trust⁶⁸, con sede en Reino Unido, indica que “la incapacidad de algunos emprendedores sociales para escalar su actividad, cuando por su alto impacto en la sociedad resultaría de interés”.
- New York City Venture Philanthropy Fund⁶⁹, con sede en Estados Unidos, dan la siguiente respuesta: “Nueva York es una gran ciudad con muchos problemas sociales y económicos persistentes. Tratamos de aprovechar la vitalidad, ingenio y recursos incomparables de Nueva York para el beneficio de todos sus habitantes, invirtiendo en aquellos que están encontrando soluciones transformadoras a problemas críticos”.

67 <http://www.socialventurefund.com>

68 <http://www.socialbusinesstrust.org>

69 <http://www.nycvpf.org>



c) Desde qué año se dedican a la Inversión Filantrópica



Fuente: elaboración propia

Como podemos observar, este tipo de inversión se ha iniciado sobre todo en esta última década, y la comparación con la muestra restante no presenta diferencias relevantes.

Uso de los Fondos

d) Número de entidades a las que financian y apoyan de forma simultánea

Este indicador se trata en el informe (European Venture Philanthropy Association, 2012, p. 35), pero no ha sido suministrada la información en relación a las 19 Entidades Seleccionadas. En el global de la muestra indican que la mediana del número de empresas sociales en cartera por entidad de Inversión Filantrópica es 10, aunque la media alcanza las 20. Puntualizan que el alto grado de compromiso con las empresas financiadas hace que las carteras deban ser reducidas.

La búsqueda de información en la web de las Entidades Seleccionadas y las respuestas al cuestionario, nos ha dado dos tipos de información. Por una parte hay entidades que financian directamente a empresas sociales, y otras que financian a otras entidades (normalmente ONG) que son las que, a su vez, financian y apoyan a empresas sociales. La segunda conclusión, que corrobora el argumento de la EVPA, es que normalmente se tienen en cartera a un número reducido de empresas sociales. Algunos ejemplos se muestran en la siguiente tabla:

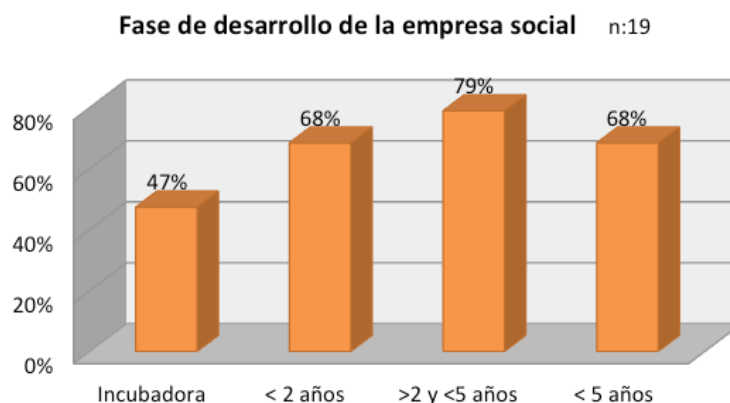


Entidad de Inversión Filantrópica	País de la sede	Organización de nivel ⁷⁰	Número de empresas sociales en cartera
Ferd Social Entrepreneurs ⁷¹	Noruega	1er	11
Ashoka España ⁷²	España	1er	12
Noaber Fundation ⁷³	Países Bajos	1er	7
Social Business Trust ⁷⁴	Reino Unido	1er	6
The Ashden Trust (Social Investment Fund) ⁷⁵	Reino Unido	1er	4
New York City Venture Philanthropy Fund ⁷⁶	EEUU	2º	1
Full Circle Fund ⁷⁷	EEUU	1er	2

Fuente: elaboración propia

e) Fase de desarrollo de la empresa social en la que invierten

Las opciones posibles son: Incubadora, menos de 2 años, de 2 a 5 años y más de 5 años de vida de la empresa social.



Fuente: elaboración propia

La mayoría de entidades financian empresas sociales en sus distintas fases, pero hay más organizaciones entre las Entidades Seleccionadas, que apoyan a empresas en su fase de incubadora y con menos de 2 años de vida, un 47% y un 68% frente a un 24% y un 60% del resto de entidades respectivamente.

70 Se consideran organizaciones de 1er las que financian directamente a los emprendedores/empresas sociales y de 2º nivel las que financian a organizaciones que a su vez financian a los emprendedores/empresas sociales

71 <http://www.ferd.com>

72 <http://spain.ashoka.org>

73 <http://www.noaber.com>

74 <http://www.socialbusinessstrust.org>

75 <http://www.ashdentrust.org.uk/socialinvestmentfund.html>

76 <http://www.nycvpf.org>

77 <http://www.fullcirclefund.org>



f) Facturación de las empresas sociales en cartera

Este indicador está disponible en el informe de (European Venture Philanthropy Association, 2012, p. 27), pero no han facilitado la información para las Entidades Seleccionadas⁷⁸. La respuesta facilitada por parte de las organizaciones europeas (muestra de 49 entidades), indica que la empresa social más común a la que se dirigen es la que factura entre 251 mil y 1 millón de € (69%), y entre 1 millón y 5 millones (67%). Solo un 37% financian empresas sociales que facturen por debajo de los 10 mil €. De la información primaria que disponemos, Ashoka⁷⁹ indica que no es relevante la facturación del emprendedor social, que no es un criterio; para Creas⁸⁰ tampoco es un criterio la facturación; New York City Venture Philanthropy Fund⁸¹ informa que apoyan a organizaciones que facturan por debajo de los 10.000\$; y para Social Business Trust⁸², el rango está entre 0,5 y 2 millones de £.

g) Requerimientos sociales y medioambientales

Esta información no está disponible en el informe (European Venture Philanthropy Association, 2012). Por las respuestas a las encuestas y la información analizada en la web, no se han detectado requerimientos específicos sociales o medioambientales en la gestión de las organizaciones, El propósito social constatado del emprendimiento, su viabilidad y alto impacto son suficientes, para la gran mayoría de las Entidades de Inversión Filantrópica, para que puedan ser destino de la financiación.

Casos particulares son, la entidad Social Venture Fund⁸³, que explicitan criterios de exclusión: “Explícitamente se excluyen los proyectos que no tengan un impacto positivo social y ambiental y / o no tengan un retorno positivo de la inversión financiera. Esto incluye, directa o indirectamente, todos los proyectos o empresas que se encuentran en las áreas de energía nuclear, industria de armamentos, drogas adictivas, etc. También se excluyen las empresas que pueden incluir trabajo infantil, así como a las organizaciones con una cierta alineación política o con orientación política o religiosa”, o el de Social Business Trust⁸⁴ que también plantea como criterio excluyente el que la organización tenga fuertes vínculos políticos o religiosos. También Creas, que en la entrevista sí han reconocido que en sus cuestionarios se reflejan una serie de indicadores especialmente en el área de gobierno y medioambiente.

h) Identificación de las empresas sociales a financiar

A la hora de identificar a las empresas sociales a financiar se utilizan las siguientes posibilidades: Por solicitud de la empresa social, ya sea a través de acudir a convocatoria abierta permanente o en fechas específicas o por una búsqueda proactiva realizada por la Entidad de Inversión Filantrópica a través de las redes en las que participa, por investigación documental, u otras.

78 Se ha argüido que es información sensible

79 <http://spain.ashoka.org>

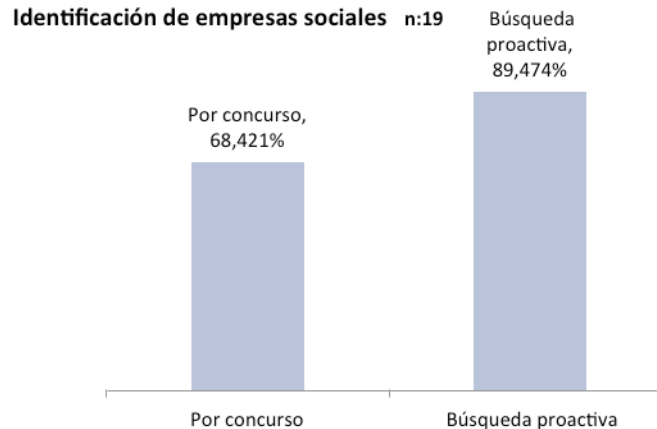
80 www.Creas.org.es

81 <http://www.nycvpf.org>

82 <http://www.socialbusinessstrust.org>

83 <http://www.socialventurefund.com>

84 <http://www.socialbusinessstrust.org>



Fuente: elaboración propia

Las entidades pueden utilizar ambos métodos a la vez. Analizando las respuestas, las Entidades Seleccionadas utilizan más la Convocatoria (68%) frente al (45%) de las entidades restantes. En cuanto a búsqueda proactiva no hay diferencias.

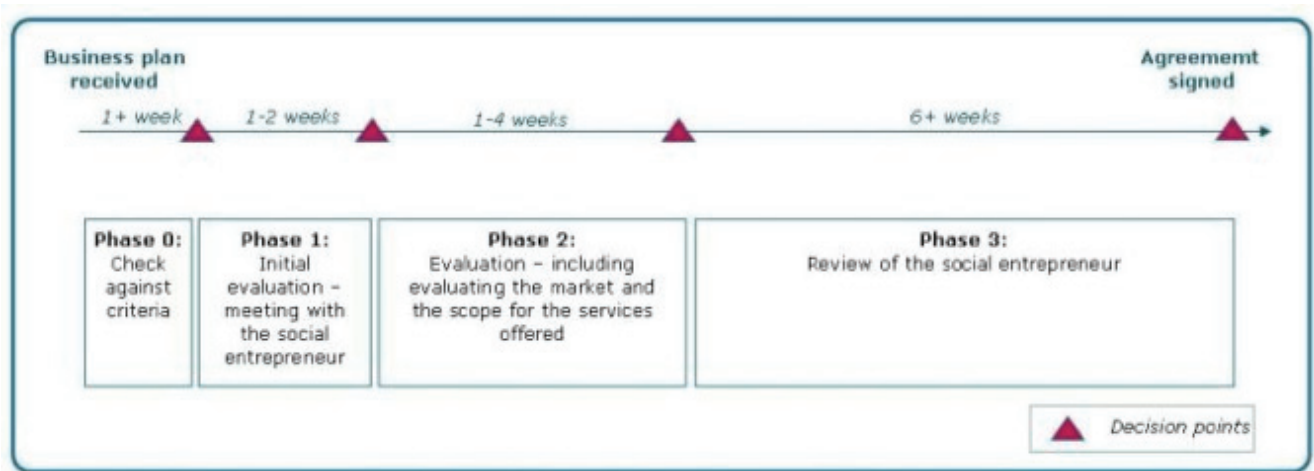
i) Información que deben suministrar las empresas sociales para obtener la financiación:

Esta información no está disponible en el informe (European Venture Philanthropy Association, 2012). Las encuestas, arrojan los siguientes datos: cumplimentación de formularios propios, planes de negocio, CV y referencias de los emprendedores, documentación económica, demostración de que son empresas sin ánimo de lucro, y también demostración de sistemas adecuados de gestión interna. Ashoka hace énfasis en que las múltiples entrevistas que se mantienen con el emprendedor son cruciales, más que la documentación que formalmente se le solicita que se concreta en un breve cuestionario.

j) Tiempo dedicado al análisis de las empresas sociales antes de facilitarles la financiación

En el documento (European Venture Philanthropy Association, 2012, p. 33) informan que sobre una muestra de 50 entidades, la mayoría, un 36% han tardado menos de 5 días, pero hay un 26% que indican que han tardado más de 20 días. Argumentan que esta disparidad puede darse porque no hayan interpretado de la misma forma la pregunta las distintas entidades, y unas hayan respondido al tiempo de dedicación en exclusiva y otras al lapso de tiempo desde que se inicia el análisis hasta que finaliza.

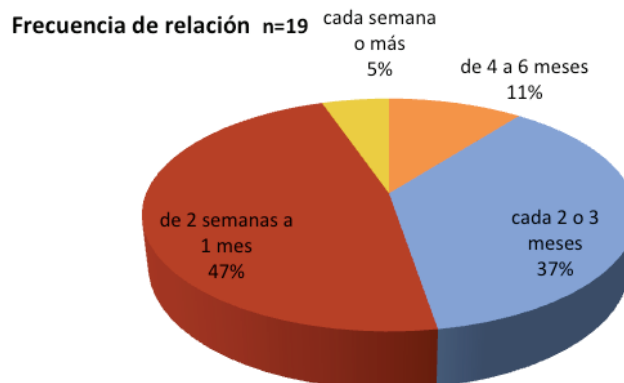
Ferd Social Entrepreneurs⁸⁵ detallan en su web el proceso que reproducimos a continuación y en el que se comprueba que el lapso total de tiempo que necesitan para analizar toda la información puede superar las seis semanas.



Fuente: elaboración propia

k) Frecuencia de relación entre la entidad de Inversión Filantrópica y la Empresa Social

Las reuniones entre la entidad de Inversión Filantrópica y la Empresa Social nos da pautas sobre el nivel de apoyo no financiero e intervención en la gestión de la empresa social, a la vez que nos indica la exigencia de dedicación de este tipo de inversiones. Se presentan las siguientes posibilidades : Una vez al año, una vez cada 6 meses, entre 2 y 6 meses, entre dos semanas y un mes, cada semana o más.



Fuente: elaboración propia

Comparando las Entidades Seleccionadas con el resto, se evidencia que las Entidades Seleccionadas mantienen una relación más cercana con sus empresas financiadas. Ninguna entidad tiene relación con una frecuencia igual o superior a los 6 meses. Por el contrario del resto de entidades un 30% mantienen relación cada 6 meses y un 8% una vez al año.

l) Ocupan puestos en el Consejo de Administración de las empresas sociales financiadas

Esta información consta en el documento (European Venture Philanthropy Association, 2012, p. 37), pero no se ha facilitado para las Entidades Seleccionadas⁸⁶. Las respuestas de 50 entidades indica que el 28% nunca ocupan puestos en el Consejo de Administración, un 28% en una minoría de organizaciones y el 44% en la mayoría. No disponemos de esta información para las Entidades Seleccionadas, pero al financiar a través de donaciones y no invirtiendo en capital, lo más común será que no entren a formar parte de los Consejos de Administración. Creas, que sí realiza inversiones, informa que en los Consejos de Administración participan tanto personal de Creas como miembros inversores.



m) Información económica sobre el tipo de apoyo que han facilitado en el último año fiscal, y desde el inicio de la actividad a las empresas sociales.

Se solicitaba el siguiente detalle, Donación: Importe; Préstamo: Importe, Rango de plazos, Rango de tipo de intereses; Inversión en Capital: Importe total, Rango de plazos, Retorno medio de la inversión)

Esta información consta, en parte, en el estudio (European Venture Philanthropy Association, 2012, p. 36), pero no ha sido facilitada para las Entidades Seleccionadas⁸⁷, aunque por los propios criterios de la muestra sabemos que el 100% financia a través de donaciones.

Para una muestra de 42 entidades, se constata que las donaciones representan el 72% de financiación, que viene seguida de un 11% de inversión en capital o cuasi-capital y un 9% en forma de préstamos. Indican en el estudio que las entidades que más recurren a la donación son las de mayor tamaño (han invertido en el año más de 100 millones de €), mientras que las que más utilizan las fórmulas de inversión en capital y préstamos son las entidades de menor tamaño (menos de 10 millones de € al año).

En la búsqueda de información en la web, se encuentran ejemplos de entidades de inversión filantrópica con distintas características:

Entidad	País	Tipo de financiación o apoyo económico
Ferd Social Entrepreneurs ⁸⁸	Noruega	Donaciones y/o avalan a los emprendedores para conseguir otra financiación
Ashden Trust ⁸⁹	Reino Unido	Donaciones, pero disponen también de un Fondo de Inversión Social, con el que pueden facilitar préstamos sin intereses, garantías de préstamos, o participación accionarial
Can ⁹⁰	Reino Unido	Donaciones. Además gestiona un fondo empresarial en nombre de una autoridad local, para proporcionar préstamos a emprendedores y empresas con sede en la comunidad.
Social Venture Fund ⁹¹	Alemania	Capital Paciente, que debe ser preservado para realizar nuevas inversiones en el futuro

Fuente: elaboración propia

n) Porcentaje del total de fondos que manejan, dedicados a financiar empresas sociales

Esta información no se recoge en el documento (European Venture Philanthropy Association, 2012). La única información que se ha localizado, a través de algunos informes anuales publicados, hace referencia al porcentaje de los fondos destinados a donaciones versus los destinados a gastos de estructura y otros. Se presenta en la siguiente tabla algunos ejemplos:

87 por considerarla información sensible

88 <http://www.ferd.no>

89 <http://www.ashdentrust.org.uk>

90 <http://www.can-online.org.uk>

91 <http://www.socialventurefund.com>



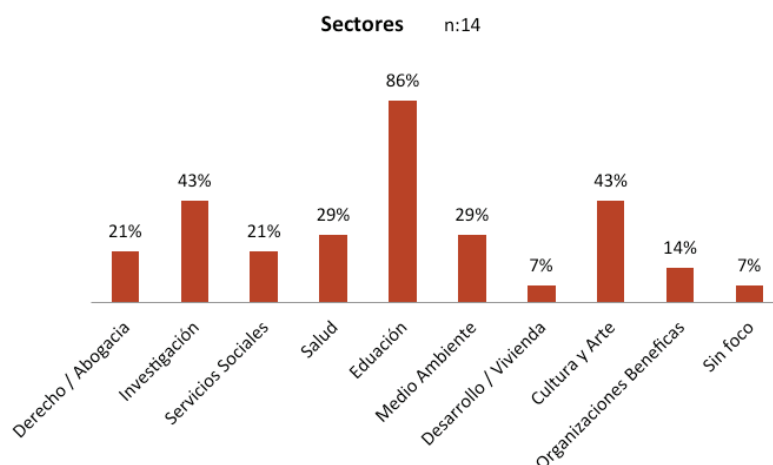
Entidad	País	Donación	Gastos Internos (*)	Fundraising ⁹²
Ashoka Internacional	EEUU	88,8%	6,5%	4,7%
Project Redwood	EEUU	91,3%	8,7%	
Circle Fund	EEUU	78%	8%	14%
SV2	EEUU	88%	12%	
Impetus Trust	Reino Unido	88%	3%	9%

Fuente: elaboración propia

(*) Incluye gastos de selección de beneficiarios, gastos de estructura, gestión de inversiones de fondos propios, etc. Hay que tener en cuenta que los criterios para decidir que son o no gastos internos varían de unas organizaciones a otras, y el detalle de información facilitada también.

o) Sectores en los que invierten

Los posibles sectores a los que pertenecen las empresas sociales que financian se han concretado en: Educación, Servicios Sociales, Salud, Medio ambiente, Desarrollo y vivienda, Cultura y arte, Investigación, Asesoría Legal, Organizaciones filantrópicas, Asociaciones Empresariales, Otras y sin definir sector. Cada organización⁹³ de Inversión Filantrópica puede apoyar empresas de distintos sectores simultáneamente.



Fuente: elaboración propia

Las Entidades Seleccionadas se decantan prioritariamente por Educación seguido de Investigación y Cultura y arte, mientras que el resto de Entidades financian principalmente a Desarrollo y vivienda (74%), Educación (63%), Salud (59%), Medio ambiente (59%) y servicios sociales un 52%.

Hay que tener presente que en la muestra 'resto de entidades' figuran las que financian empresas sociales de países en desarrollo.

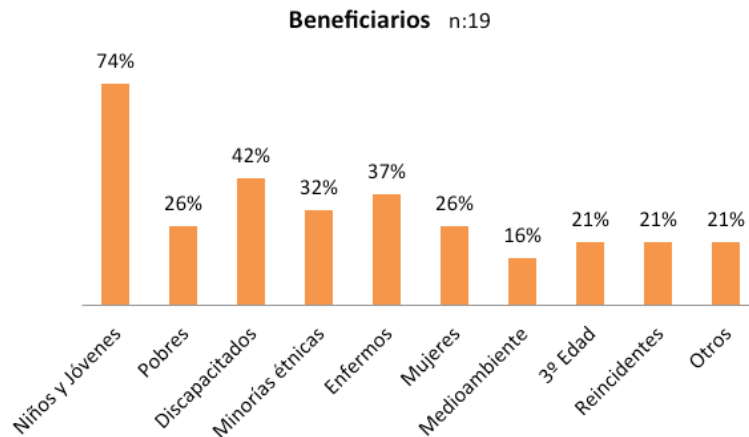
92 Búsqueda de financiación

93 En este caso la muestra total es de 41 entidades, y de las Entidades Seleccionadas solo 14 han facilitado esta información.



p) Grupos de Beneficiarios Finales a los que se dirigen

Las empresas sociales, además de estar enmarcadas en un sector, muchas de ellas se dirigen a colectivos concretos de la sociedad. Dichos colectivos se han concretado en: Niños y Jóvenes, Pobres, Discapacitados, Emigrantes, Minorías étnicas, Enfermos, Mujeres, Tercera edad, Reincidentes, Medioambiente y Otros.

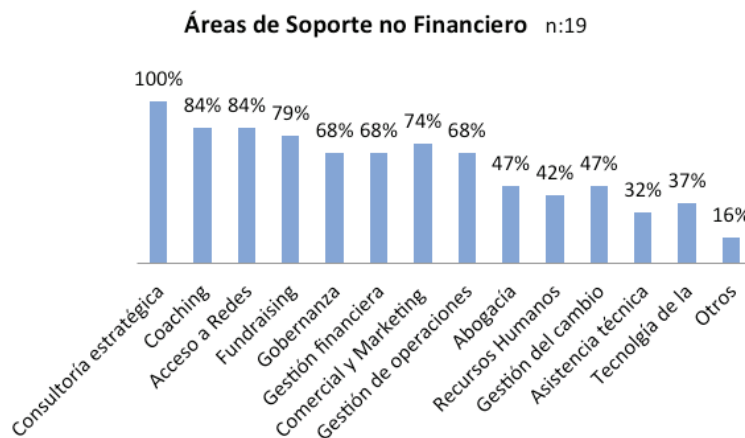


Fuente: elaboración propia

Las Entidades Seleccionadas financian empresas sociales que atienden principalmente Niños y Jóvenes, Discapacitados y Enfermos, mientras que el resto de entidades financian empresas sociales dedicadas a los Pobres (77%), Niños y Jóvenes (52%), y Discapacitados, Minorías Étnicas y Medio ambiente (48%) cada uno, Enfermos (45%) y Mujeres (42%). El resto de colectivos están por debajo de estos porcentajes en ambos casos.

q) Tipo de soporte no financiero facilitado

La Inversión Filantrópica se caracteriza por facilitar a las empresas sociales financiadas otras formas de apoyo, que se concretan en: Consultoría estratégica, Coaching, acceso a Redes, apoyo en la búsqueda de Financiación⁹⁴, Gobernanza, Gestión Financiera, Comercial y marketing, Gestión de Operaciones, apoyo Jurídico, Recursos Humanos, Gestión del cambio, Asistencia Técnica, Tecnologías de la Información y Otros.



Fuente: elaboración propia

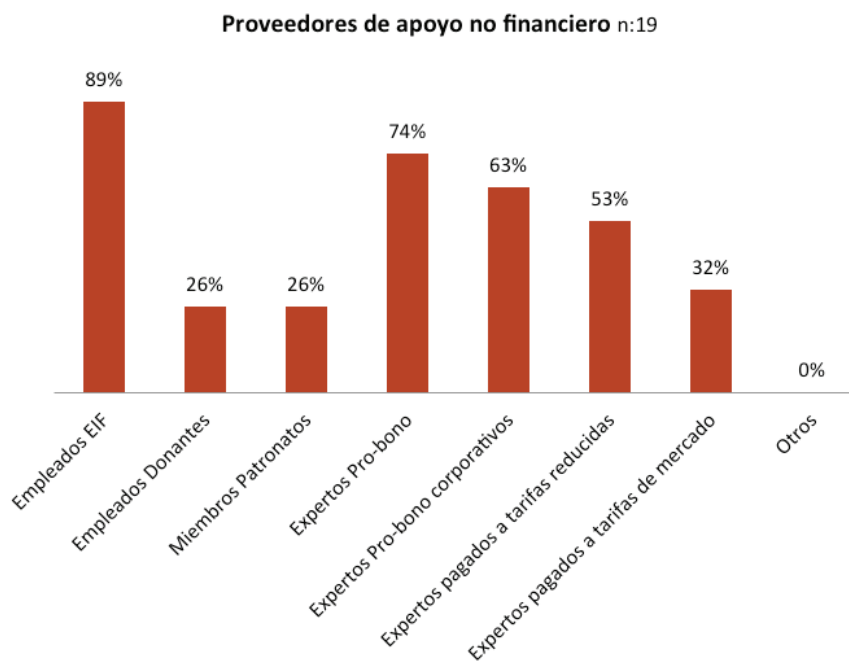
94 Fundraising en inglés



Comparando las dos muestras, se evidencia que en general se facilita mayor apoyo por parte de las Entidades Seleccionadas. Destaca de todas formas que prácticamente el 100% de las Entidades indistintamente de la muestra, facilitan consultoría estratégica, siendo el segundo aspecto el Coaching, en donde ya existe una leve diferencia, el 84%, las Entidades Seleccionadas y un 77% el resto. Le siguen en orden de importancia para las Entidades Seleccionadas, el acceso a Redes, la búsqueda de Financiación, el apoyo en las áreas de Comercial y marketing, Gestión Financiera, Gobierno corporativo, Gestión de Operaciones, Apoyo Jurídico y Gestión del Cambio. El resto de entidades apoyan por orden de importancia en acceso a redes el 61%, búsqueda de Financiación el 58%, y a continuación Gobierno corporativo el 55%, y Gestión Financiera el 48%.

r) Quién provee el apoyo no financiero

El apoyo no financiero lo dan expertos en las distintas materias, pero existen distintas procedencias de los mismos. Puede ser personal de la propia entidad de Inversión Filantrópica, puede ser personal de las Entidades Donantes, miembros de los Patronatos, voluntarios particulares, o procedentes de las Empresas, y por último expertos contratados a tarifas reducidas o a tarifas de mercado.



Fuente: elaboración propia

También en este caso se evidencia una mayor implicación dentro de las Entidades Seleccionadas a la hora de facilitar apoyo no financiero. El 89% de las Entidades Seleccionadas dedica a parte de su personal al apoyo a las empresas sociales, el segundo grupo de expertos utilizado proviene de expertos pro-bono particulares (74%) y expertos pro-bono corporativos (63%), y le siguen los expertos remunerados a tarifas reducidas contratados por el 53% de las Entidades Seleccionadas. En cuanto al resto de entidades, también prima la dedicación del propio personal en un 87% de las mismas, siguen igualmente los expertos pro-bono⁹⁵ particulares pero solo utilizado por un 58%, los expertos pro-bono corporativos por un 45% de las entidades y los expertos a tarifas reducidas solo son contratados por el 29% del resto de entidades.

95 Expertos pro-bono, en el caso de los particulares son voluntarios. En el caso de los expertos pro-bono corporativos, son horas de experto que la empresa cede gratuitamente, puede que los empleados dediquen este tiempo como voluntarios total, parcialmente o por el contrario cobrando todo su salario.



Se solicitaba adicionalmente el número de personas de cada uno de los colectivos y el tiempo en media de horas dedicadas. Esta información consta parcialmente en el documento de (European Venture Philanthropy Association, 2012), indicando que sobre la misma muestra, el número de días/año de media dedicados a cada empresa social alcanza los 59. Esta información no ha sido facilitada en las respuestas a la encuesta.

s) Destino de los fondos

Las opciones disponibles son: fortalecimiento institucional-gastos de estructura, Costes de proyectos, Ambos. Y se solicita además si los fondos están sujetos a algún tipo de restricción o cumplimiento de hitos. Esta información está disponible en el documento de (European Venture Philanthropy Association, 2012, p. 35), pero no ha sido facilitada para las Entidades Seleccionadas⁹⁶. Los datos sobre una muestra de 43 organizaciones, indican que un 35% se destina a Costes de Proyectos y un 44% a Costes de Estructura y el resto a otros. En el documento indican que dado que las empresas sociales tienen más capacidad de captar fondos para proyectos que para costes de estructura, considerando además que el propósito de la financiación debería ser su refuerzo para ser sostenibles o para crecer, opinan que es sorprendentemente alto el porcentaje dedicado a proyectos. Sin embargo, si tenemos en cuenta que hay entidades de Inversión Filantrópica de segundo nivel (financian organizaciones que a su vez apoyan el emprendimiento social), sería necesario conocer cuantas organizaciones existen de estas características para saber realmente cual es el destino final de los fondos, puesto que pueden estar en el segundo nivel financiando proyectos, pero con estos fondos las organizaciones de primer nivel pueden estar financiando costes de estructura de las empresas sociales.

Origen de los Fondos

t) Fuentes de financiación

Se refiere a la procedencia de los fondos con los que se financia a las empresas sociales. Las opciones posibles se concretan en: Fondos propios⁹⁷, Donaciones de empresas (a través de su Acción Social o de la Fundación asociada), Particulares (socios o donaciones puntuales), Fundaciones, Fondos Fiduciarios, Fondos Públicos, Préstamos de entidades financieras, Fondos de Inversión o Capital Riesgo o Hedge Funds y Otros. Esta información está disponible en el documento (European Venture Philanthropy Association, 2012, p. 24), pero no ha sido facilitado para las Entidades Seleccionadas⁹⁸. Los resultados para una muestra de 44 organizaciones, indica que el 40% de las Entidades de Inversión Filantrópica disponen de Fondos Propios, el 23% procede de PE⁹⁹/Capital Riesgo/Hedge Funds, el 17% de particulares, el 14% de empresas, el 4% de Fundaciones y el resto de otros. Hay que considerar sin embargo que estos resultados se refieren al conjunto de entidades, de las cuales 12% igualan o priman el retorno financiero al social. A continuación se presenta la información del origen de fondos que se ha podido recabar a través de la encuesta y la información disponible en algunos informes anuales publicados:

96 por considerarla información sensible

97 Endowed en inglés

98 por considerarla información sensible

99 Private equity: inversión en capital de empresas no cotizadas en mercados bursátiles



		Empresas	Fundaciones	Particulares ¹⁰⁰	Family office
NY	EEUU	-	-	100% (socios)	-
Ashoka Internacional	EEUU	15%	20%	65%	-
Project Redwood	EEUU	-	-	100% (socios)	-
Creas	España	-	-	50%	50%

		Empresas y particulares	Fundaciones y Gobiernos
Impetus	Reino Unido	54%	46%

		Particulares y Fundaciones familiares	Empresas y Fundaciones	Servicios (monitor group services)	Gobierno Fed.: Fondo para la Innovación Social
New Profit	EEUU	79%	7%	13%	1%

Fuente: elaboración propia

Adicionalmente, se ha considerado de interés conocer el porcentaje de fondos procedentes de Crowdfunding, y el procedente de Grandes fortunas/Family Office¹⁰¹. Esta información no está disponible en el documento de la EVPA.

Crowdfunding: Ashoka es la única entidad identificada que está utilizando Crowdfunding a nivel internacional para buscar información para proyectos concretos de emprendimiento social e informan que es una vía de captación incipiente.

Grandes Fortunas/ Family Office : No es fácil conocer qué porcentaje de la financiación que reciben las Entidades de Inversión Filantrópica procede de estos donantes, dado que en el caso de que publiquen el origen de los fondos, estos están incluidos en donaciones de particulares o de instituciones (fundaciones). Lo que sí se ha evidenciado es que son relevantes como donantes, y que hay organizaciones que les prestan una atención especial: Por una parte las propias entidades, que como se expone a continuación solicitan aportaciones altas para incorporarse como miembros o socios, o les ayudan a constituir la propia fundación a partir de los 3 millones de £ y les administran después las donaciones (Impetus¹⁰²). Por otra, les prestan servicios las asesorías para donantes a las que se dedica el apartado 4.6.4

100 Ashoka incluye en particulares además a emprendedores y sus empresas

101 ver definición en Glosario

102 <http://www.impetus.org.uk>



u) Restricciones a los donantes o inversores en cuanto a cantidades mínimas y máximas

Esta información no está disponible en el documento (European Venture Philanthropy Association, 2012).

A partir de la información disponible en la web, se presentan algunas casuísticas, aunque la mayoría de las entidades consultadas no indican que existan restricciones:

Entidad	Sede	Cantidades mínimas	Cantidades máximas
Social Venture Partners ¹⁰³	EEUU	Donación. Socios (donación): 6.000\$ / año y menores de 35: 2.500\$. Se pueden hacer donaciones de cualquier importe de forma puntual.	
NYC Venture Philanthropy Fund ¹⁰⁴	EEUU	Donación: Mínimo un 1\$/día con compromiso a largo plazo.	
SV2 ¹⁰⁵	EEUU	Donación. Socios: mínimo 5.000 \$/ año. Se pueden hacer donaciones de cualquier importe de forma puntual o periódica.	
Fondo Social Creas ¹⁰⁶	España	Inversión: 50.000 €	El 25% del Fondo Social.
Ashoka ¹⁰⁷	España	Donación: desde 15€ (puntual o mensual)	
Impetus ¹⁰⁸	Reino Unido	Club de Donantes 2015: 1.000£ durante 5 años. Ponen como ejemplo que 150.000£ en tres años les permite comprometerse con una nueva empresa social.	
Project Redwood ¹⁰⁹	EEUU	Donación. Socios: 1.000\$ durante 3 años.	
Social Business Trust ¹¹⁰	Reino Unido	Donación, cada miembro del Fondo Fiduciario aporta 15 millones de £ en efectivo y en especies por un periodo de 3 a 5 años.	

Fuente: elaboración propia

103 <http://www.svpseattle.org>

104 <http://www.nycvpf.org>

105 <http://www.sv2.org>

106 <http://www.Creas.org.es>

107 <http://www.algomasquepalabras.org>

108 <http://www.impetus.org.uk>

109 <http://www.projectredwood.org>

110 <http://www.socialbusinessstrust.org>

Resultados

v) Qué destino se le da al retorno financiero

Las opciones posibles se concretan en: no hay retorno, se reinvierte en la empresa social, se dedica a financiar los costes de estructura de la entidad de Inversión Filantrópica, se utiliza para pagar los intereses a las entidades financieras, se distribuye entre los inversores, se destina a beneficios y otros. Esta información está disponible en el documento de (European Venture Philanthropy Association, 2012, pp. 21-22), para las Entidades Seleccionadas, como solo financian con donaciones no hay retorno, para el resto - que calculamos son el 62% - disponen de una muestra de 25 organizaciones. El resultado indica que un 68% se reinvierte en las organizaciones de propósito social (empresa social), un 32% utilizan el retorno para pagar costes de funcionamiento de la Entidad de Inversión Filantrópica es decir se considera el retorno como tasa de gestión, el 32% lo distribuye a los inversores, el 20% lo destina a otras partes de la Entidad de Inversión Filantrópica, un 12% va para pagar los intereses de los préstamos, un 8% va a otras formas de filantropía o a otros, y solo un 4% lo destinan a beneficios.

w) Los tres principales indicadores para medir el impacto social

La información proviene de las respuestas al cuestionario y alguna información disponible en la web, dado que no aparece en el documento de (European Venture Philanthropy Association, 2012).

Ashoka¹¹¹ utiliza, entre otros, los siguientes indicadores de medición del impacto: Modificaciones en las políticas públicas (indica cambios sistémicos), porcentaje de modelos de empresa replicados; y porcentaje de los emprendedores a los que han apoyado que se han convertido en líderes/expertos en su dominio.

La Fundación AlphaOmega¹¹², indica que el impacto social se debe medir sobre los beneficiarios directos de las empresas, pero también sobre la comunidad, el país, las modificaciones en el marco legislativo y reglamentario, la evolución de las mentalidades, etc. Les falta desarrollar las herramientas para su medición.

Creas¹¹³ tienen pensado medir el impacto social y ambiental a través de una metodología aplicada por Ecología y Desarrollo¹¹⁴, que calcula el SROI (Retorno Social de la Inversión), en el que se valoriza desde un punto de vista económico (en euros) el impacto.

x) Estrategia de salida

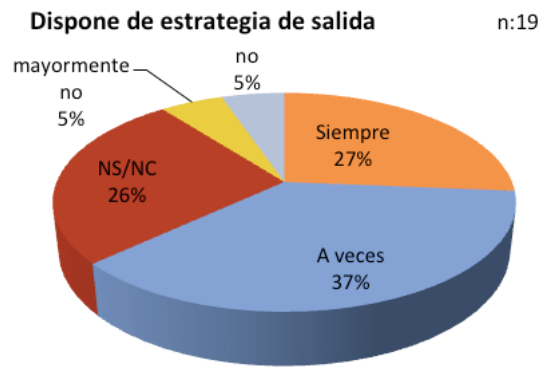
Dado que la Inversión Filantrópica debe servir para apoyar el emprendimiento y/o para ayudar a crecer a las empresas sociales y a replicarse, las entidades inversoras deberían retirarse una vez la empresa social haya alcanzado el tamaño y la sostenibilidad buscada. Es por lo tanto de interés conocer si las Entidades de Inversión Filantrópica disponen de estrategias de salida de las empresas sociales a las que apoyan, y si las aplican en todos los casos. Se han definido las siguientes posibilidades: Siempre, A veces, No sabe/no contesta, Mayoritariamente no, Nunca.

111 <http://spain.ashoka.org>

112 <http://www.alphaomegafondation.com>

113 <http://www.Creas.org.es>

114 <http://www.ecodes.org>



Las Entidades Seleccionadas aplican menos estrategias de salida que el resto. Un 37% algunas veces, y siempre un 26% de las mismas, mientras que el resto de entidades el 45% aplican siempre estrategias de salida y un 32% a veces.

En (European Venture Philanthropy Association, 2012, p. 35), informan además, que el apoyo que prestan las Entidades de Inversión Filantrópica a las empresas sociales, es multianual en la mayoría de los casos (88%), siendo lo más común 4/5 años (28%) y 2/3 años (26%).

Opinión

y) Qué ventajas perciben los donantes o inversores en la Inversión Filantrópica en comparación con la Donación tradicional o la Inversión socialmente responsable

Creas, informa que son inversores con sensibilidad social y medioambiental, dispuestos a renunciar a su retribución como inversores (en Creas recuperan en principio el capital invertido) a cambio de poder generar un impacto social o medioambiental en la sociedad. Es importante también el que puedan aportar sus conocimientos y experiencia en las empresas sociales en las que invierten.

Ashoka, indica que a la mayoría de sus donantes, les interesan los proyectos innovadores que pueden generar un alto impacto, y que los que se interesan por la Inversión Filantrópica es porque saben que funciona. En su caso los inversores no participan luego en la gestión de las empresas sociales, aunque pueden participar como oyentes en el panel de selección.

Ver para más información, el apartado 4.6.3, donde se presentan los argumentos que dan algunas entidades para captar a los inversores/donantes.



z) Potencial de desarrollo de la Inversión Filantrópica en España

Las respuestas de las que disponemos, arrojan posturas contradictorias. Hay opiniones más bien pesimistas basadas en que aún hay relativamente poca actividad en capital riesgo en España para las empresas mercantiles comparado con otros países y por lo tanto es un concepto poco conocido por la sociedad en general; en el sector del emprendimiento social pueden entender menos la participación de los inversores en los órganos de gobierno; la situación económica actual tampoco acompaña; se requiere personas visionarias con ganas de intentar otro tipo de filantropía como donantes, y hay poca tradición filantrópica por parte de grandes fortunas o family office. Por otra parte hay una visión más optimista, basada en que las iniciativas existentes tienen perspectivas de crecer. También se apunta que puede ser crucial diseñar los productos cara a los donantes/inversores de forma consistente, ofreciéndoles a cambio de su donación, y dependiendo del colectivo al que se dirijan, un retorno no financiero como hacen las Entidades de Inversión Filantrópica del resto de Europa o EEUU. Se presentan ejemplos en el apartado 4.6.3

aa) Otra información relevante

Incluida en las distintas “fichas” que se presentan a lo largo del documento.

Estudio de distintos aspectos de la gestión de las Entidades de Inversión Filantrópica

A continuación se presentan varias fichas en las que se describe la forma de operar de distintas entidades de Inversión Filantrópica relacionadas con los siguientes aspectos:

- Los orígenes de algunas Entidades de Inversión Filantrópica
- El enfoque hacia la comunidad local de las Entidades de Inversión Filantrópica y el apoyo no financiero
- Los argumentos que utilizan en sus páginas web para incentivar tanto la donación como el voluntariado necesarios para el apoyo a las empresas sociales en los aspectos financieros y no financieros
- Las características de las organizaciones dedicadas a asesorar a Donantes e Inversores

Los orígenes de algunas Entidades de Inversión Filantrópica

Los orígenes de las entidades de Inversión Filantrópica son diversos. Surgen como iniciativa de empresas del sector del Capital Riesgo, como iniciativa de una antigua promoción de una escuela de negocios, a iniciativa de un filántropo, o desde la propia sociedad civil que se organiza para resolver problemas detectados en su comunidad, entre otras. Se presenta a continuación algunas de estas casuísticas, detallando además la misión en el caso de que esté explícitamente definida:



SV2 (Silicon Valley Social Venture Fund)¹¹⁵, con sede en EEUU, nació en un café en lugar de un garaje, pero tenía mucho en común con las empresas start-up de Silicon Valley. En el Café de la Universidad de Palo Alto, Laura Arrillaga-Andreessen, una estudiante de negocios apasionada por la filantropía, propuso al presidente de la Community Foundation Silicon Valley, Peter Hero, la idea de lanzar un nuevo instrumento de donación inspirado en el modelo de capital riesgo tan común en Silicon Valley. Hoy en día, SV2 se ha convertido en una organización reconocida a nivel nacional. Oficialmente se creó en 1998 como un fondo de la Community Foundation Silicon Valley. El Silicon Valley Social Venture Fund (SV2) consiste en una asociación de inversores que ponen en común sus recursos para el avance y la efectividad de las organizaciones sin fines de lucro.

“SV2 es muchas cosas para mucha gente”, dice Hero: “Para donantes que se inician proporciona una introducción a la filantropía efectiva. Para los más experimentados, es una oportunidad de interactuar con otras personas que comparten sus intereses. “

Como estudiante graduada en la Universidad de Stanford, Arrillaga-Andreessen desarrolló el plan de negocios para SV2 después de analizar por qué los jóvenes ejecutivos tecnológicos que disponían de enormes fortunas devolvían relativamente poco a la sociedad. Su teoría era que no era una cuestión de “ciber-tacañería” y su investigación concluyó que simplemente no existía un vehículo para canalizar los fondos de estos jóvenes, que pensaban que “La filantropía es algo que se hace cuando uno tiene 65 años y se jubila”.

SV2, estuvo durante diez años en la incubadora de la Community Foundation Silicon Valley, después de los cuales, en 2008, se constituyó como una entidad no lucrativa registrada como 501[c][3].

MISIÓN

No consta como tal, pero sí explicitan que “Además de la construcción de la capacidad de organización de nuestros beneficiarios y la capacidad filantrópica de nuestros socios, buscamos desarrollar la capacidad filantrópica de toda nuestra comunidad.”

115 <http://www.sv2.org>



Social Venture Fund¹¹⁶, con sede en Alemania, fue iniciada por Johannes Weber y fundada conjuntamente con Dr. Monika Roell (ex propietaria de la Casa Hugendubel Publishing) y Sylvie Mutschler (Mutschler Real Estate AG Ventures Mutschler), ambas emprendedoras con experiencia contrastada.

El objetivo del equipo fundador fue la creación de soluciones para un cambio social positivo, que no fuese dependiente de las donaciones tradicionales, sino más bien en un enfoque estructurado y orientado al mercado.

MISIÓN

El Social Venture Fund invierte en empresas sociales, que disponen de soluciones innovadoras y emprendedoras para abordar los urgentes desafíos sociales y ambientales. El Fondo proporciona apoyo, cuando no es posible disponer de fuentes tradicionales de capital. Por tanto, el Social Venture Fund cierra la brecha de financiamiento y actúa como un catalizador para la distribución global de las ideas creativas y mejores soluciones. El objetivo del Social Venture Fund es conservar y reciclar el capital invertido para futuras inversiones.

Start Foundation¹¹⁷, con sede en Países Bajos, es un fondo de Venture Philanthropy fundado en 1998, que realiza donaciones e inversiones sociales. Start Foundation se desarrolló a partir de Start Temporary Recruitment Services. Start Temporary Recruitment Services fue fundada en 1977 para luchar contra el desempleo, ofreciendo contratos de trabajo flexibles. Los fundadores representaban a los empresarios, sindicatos y al gobierno nacional. En 2002 Start, debido a la crisis económica, fue vendida a United Services Group. Los patronos de la Fundación decidieron destinar los ingresos de la transacción para constituir la Fundación Start y así continuar con su trabajo. Su dotación es de unos 100 millones de euros.

MISIÓN

Start Foundation crea, conserva y hace accesibles empleos para las personas desfavorecidas que no tienen acceso, o éste es limitado, al mercado de trabajo en los Países Bajos.

Project Redwood¹¹⁸, con sede en EEUU, fue fundado por antiguos alumnos del MBA de la Escuela de Negocios de Stanford, de la promoción de 1980. En la reunión de sus 25 años de carrera, decidieron constituir el Project Redwood para poner su experiencia colectiva y sus recursos financieros al servicio de los más pobres.

MISIÓN

No consta como tal, pero sí explicitan que “Realizamos inversiones estratégicas en áreas que mitigan las causas y efectos de la pobreza dondequiera que exista”.

116 <http://www.socialventurefund.com>

117 <http://www.startfoundation.nl>

118 <http://www.projectredwood.org>



Community Action Network (CAN)¹¹⁹, con sede en Reino Unido fue creada en 1998, por la visión de tres innovadores del cambio social. Los fundadores fueron Lord Andrew Mawson, Adele Blakebrough y Helen Taylor Thompson. Los tres habían sido emprendedores sociales en distintos ámbitos ligados a la salud

En 1995, Lord Mawson, Adele y Helen se juntaron para organizar The Great Banquet en Londres, consiguiendo juntar a más de 30.000 personas de la capital. A partir de este éxito y con apoyo financiero de la comunidad empresarial fundaron CAN en 1998 para promover el emprendimiento social y difundir el significado del término.

MISIÓN

La visión de CAN es la de una economía social de mercado impulsado por una empresa social próspera. La misión es ayudar a los emprendedores sociales a lograrlo.

La Fundación AlphaOmega¹²⁰, con sede en Francia, se ha constituido en 2010 a iniciativa de Maurice Tchenio, co-fundador de Apax Partners, una de las empresas líderes mundiales de “private equity”¹²¹. Ha aportado 11 millones de euros junto con su familia, y esperan dotarse de un capital de 20 millones de euros para 2015 con las aportaciones que realicen otros donantes (emprendedores, financieros, empresas, fundaciones,...) que sean sensibles a la problemática de la infancia y juventud desfavorecida, y quieran intervenir de manera eficaz y juiciosa para poder darles a estas personas la oportunidad de llegar a ser independientes económica y financieramente.

MISIÓN

No consta como tal, pero sí explicitan que tienen como vocación ayudar a los niños y jóvenes desfavorecidos a acceder de forma sostenible a la autonomía financiera a través de la educación y/o la inserción profesional. Esta ayuda se realiza a través del refuerzo institucional a empresas sociales que desempeñen su trabajo en dichos sectores. Concentra su actividad en Francia.

119 <http://www.can-online.org.uk>

120 <http://www.alphaomegafondation.com>

121 inversión en empresas privadas que no cotizan en los mercados bursátiles



El enfoque hacia la comunidad local de las Entidades de Inversión Filantrópica y el apoyo no financiero

La muestra elegida para este estudio, dado su propósito, ha sido precisamente la de las entidades que operan en países desarrollados. La mayoría de ellas tienen un enfoque muy cercano tanto a la hora de buscar a los donantes e inversores como a la hora de seleccionar a los emprendedores/empresas sociales que apoyan. En parte este enfoque facilita la prestación de apoyo no financiero que dan a las empresas beneficiarias, en el que colaboran los propios trabajadores, los donantes/inversores particulares o los empleados de las empresas financiadoras. Ciertamente, la mayor vocación de cercanía hacia la comunidad local la encontramos entre las entidades de entornos anglosajones (EEUU, Reino Unido), mientras que las entidades de la Europa no anglosajona no muestran un enfoque tan claro en este sentido. No obstante, en la información recabada encontramos que muchas entidades, entre ellas las que trabajan en España, utilizan sus redes para la identificación de proyectos. Así, podemos argumentar que los proyectos financiados mantendrán un cierto vínculo territorial con las entidades de Inversión Filantrópica, en la medida en que éstas trabajen en redes locales.

Se muestran a modo de ejemplo como llevan a cabo esta política de proximidad y de apoyo no financiero algunas de las organizaciones.

SV2¹²² (Silicon Valley Social Venture Fund), con sede en EEUU, exponen que además de querer reforzar las capacidades organizacionales de sus beneficiarios, y la capacidad filantrópica de sus socios, quieren contribuir a construir la capacidad filantrópica de la comunidad. Para ello solicitan a sus miembros que participen activamente con sus conocimientos y tiempo a apoyar en la mejora de la gestión de las empresas sociales que financian, y un 70% de los mismos así lo hacen en distintos momentos de sus vidas.

Organizan actividades los domingos por la tarde para formar a los hijos de los socios en “devolver a la sociedad”, lo que permite juntar a las diferentes familias y ampliar las perspectivas de los hijos a la vez que atienden necesidades de la comunidad local. Esta actividad está diseñada para niños de 4 a 12 años. A partir de esta edad y hasta los 19, se organizan talleres de formación y voluntariado en su tiempo libre, para una mejor implicación y concienciación.

El 72% de sus miembros afirman que se sienten más involucrados en su comunidad y el testimonio de uno de sus miembros sobre el programa que tienen para niños afirma que “SV2 Kids es una magnífica oportunidad para nuestra familia para ayudar a otros y conocer las necesidades de nuestra comunidad. Cada proyecto de servicio nos ayuda a vivir nuestra meta familiar de aprendizaje y servir juntos”.



NYC Venture Philanthropy Fund, con sede en EEUU, invierte en empresas sociales que trabajan para mejorar su comunidad, para hacerlos aún más efectivos después de recibir su apoyo. Su idea es comprometer a los neoyorquinos como inversores sociales para su ciudad, ofreciéndoles la oportunidad de crear cambios reales y sostenibles invirtiendo en organizaciones locales innovadoras cuyo trabajo beneficia a los ciudadanos neoyorkinos. Los inversores tienen además la oportunidad de participar activamente en las empresas sociales beneficiarias a través de servicios pro- bono. Con ello todas las partes salen beneficiadas, los inversores ganan en experiencia y suman conocimientos trabajando como voluntarios en equipos con otros socios, en diversos proyectos que ayudan a las empresas sociales beneficiarias, que a su vez se refuerzan con este nuevo capital humano.

Argumentos para incentivar la donación y participación en Entidades de Inversión Filantrópica

Las entidades de Inversión Filantrópica que no disponen de fondos permanentes para la financiación de sus actividades, dan un buen número de razones para motivar a futuros donantes, especialmente a particulares y empresas. Se exponen a continuación los incentivos que detallan tres entidades:

CAN Breakthrough¹²³, es una fundación dedicada a la Inversión Filantrópica, con actividad económica y radicada en el Reino Unido. Financia a empresas sociales ya establecidas, en su área geográfica, y es activa a la hora de facilitar apoyo para el refuerzo de capacidades.

Para obtener fondos con los que financiar a las empresas sociales se dirige especialmente a empresas.

A las empresas les ofrece programas de Voluntariado Corporativo dirigido a los ejecutivos para que se involucren en actividades de alto nivel en las empresas sociales, de forma que puedan contribuir a un cambio real de la sociedad.

Argumentan que al participar en dichos programas, la empresa mejora el desarrollo de su empleados y la satisfacción de los mismos, contribuyendo a su retención. Los empleados pueden adquirir experiencia en entornos organizacionales con distinta escala de valores y con complejos grupos de interés; mejoran sus habilidades en la resolución de problemas; y mejoran la lealtad y el orgullo de pertenencia. Los retos a los que deben enfrentarse dichos ejecutivos a la hora de colaborar con las empresas sociales son: dirección y liderazgo de proyectos; liderazgo y pensamiento estratégico; negociación y asunción de riesgos; habilidades analíticas; construcción de redes internas de conocimientos, recursos y aprendizaje; enfoque al cliente. Por lo tanto es una forma de mejorar la responsabilidad social de la empresa a la vez que se combina con objetivos de Recursos Humanos y de negocio.

123 <http://www.can-online.org.uk/pages/business-benefits-of-giving.html>



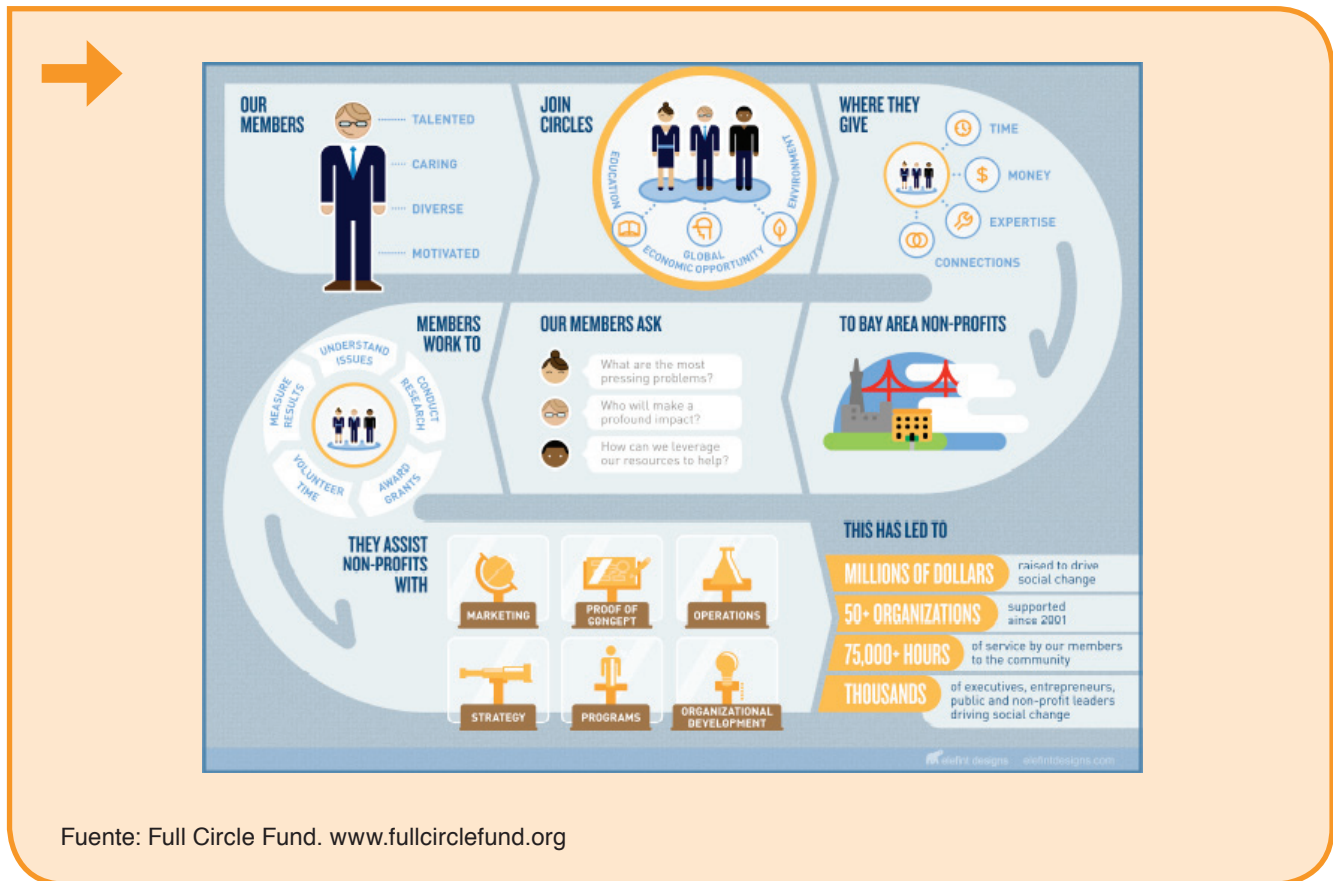
Venture Partnership Foundation¹²⁴, es una fundación registrada como organización benéfica en el Reino Unido. Para conseguir fondos con los que apoyar a las empresas sociales, se dirige tanto a empresas, como a filántropos y a particulares. En todos los casos solicitan tanto dedicación en tiempo, como contribuciones económicas.

A los socios particulares les ofrecen participar en empresas sociales de alto impacto, la posibilidad de colaborar en la elección de las empresas sociales a apoyar a través de un riguroso proceso de selección, adquirir experiencia laboral en el sector social y tener acceso a las redes comerciales y sociales de la Fundación.

A las empresas les ofrece apoyo para desarrollar, implementar y administrar la estrategia de Responsabilidad Social (refiriéndose a la Acción Social), ofreciéndoles una rigurosa selección de organizaciones benéficas y empresas sociales a las que donar, que les asegura que no incurrirán en riesgos de imagen; relación a largo plazo con información periódica sobre las actividades que financian; la posibilidad de elegir entre una cartera de organizaciones a las que financiar, pudiendo atraer a distintos grupos de interés; y la posibilidad de desarrollar voluntariado corporativo puesto que todas las organizaciones a las que financian tienen diseñados programas para el compromiso de los empleados de las empresas patrocinadoras.

Full Circle Fund¹²⁵ es una organización sin ánimo de lucro (registrada como 501 [c](3)) con sede en Estados Unidos. Sus miembros aportan tanto fondos en donación como tiempo y conocimientos/experiencia. Su objetivo es fomentar el espíritu emprendedor, la auto-suficiencia y la creación de activos en los sectores de la salud, la educación, los derechos humanos y el medio ambiente. Trabajan sobre todo en su comunidad pero también ayudan a emprendedores del resto del mundo. Apoyan a los emprendedores en las primeras etapas, esperando que sean otras organizaciones más grandes u otras fuentes de financiación quienes contribuyan al escalado de la empresa social. Para captar a sus miembros les ofrecen conocer en profundidad las cuestiones que afectan a su comunidad (la Bahía de San Francisco), desarrollar las habilidades de liderazgo de la comunidad, y colaborar con los líderes comunitarios expertos en políticas y profesionales de negocios para implementar estrategias innovadoras para el cambio social. Pueden de todas formas colaborar indistintamente con aportaciones económicas o como voluntarios. Disponen de sistemas públicos de reconocimiento a los voluntarios que destacan por su colaboración, y en la web constan todos los miembros con sus fotos, sus profesiones y cargos que ocupan en su actividad laboral. A continuación se muestra un esquema de la relación de los miembros con la organización y sus aportaciones:





Asesoría en Inversión Filantrópica

Un caso particular de tipo de entidades en el sector de la Inversión Filantrópica son las Asesorías. Su propósito es asesorar a posibles donantes o inversores sobre las distintas posibilidades de que disponen para efectuar su labor filantrópica. Por este servicio cobran unas tarifas establecidas. Se presentan a continuación características de dos de estas entidades:

Beyond Philanthropy¹²⁶, es una empresa con sede en Alemania, formada por profesionales con experiencia en el sector de la filantropía habiendo ocupado puestos directivos o como consultores. Se dirige a las personas u organizaciones que quieren realizar una labor filantrópica para asesorarles en la elección de los proyectos que mayor impacto social generen en el sector/país que quiera financiar. Igualmente facilitan la visibilidad de la donación, si así lo desea el filántropo, y del análisis del posicionamiento estratégico del compromiso del filántropo, permitiéndole conocer el impacto de sus donaciones. Facilitan la participación del mismo en los proyectos, adecuando dicha participación a los conocimientos y experiencias de los donantes e incluso de sus familias. Los proyectos pueden ser locales o internacionales, trabajan tanto en Europa, como en América, Asia y África. Pueden encargarse, a su vez, de la supervisión del progreso de los proyectos financiados, la organización de las visitas a los mismos, el diseño y preparación de la documentación de seguimiento, etc.

Son socios de Active Philanthropy¹²⁷, una organización de Inversión Filantrópica con sede también en Alemania, a la que donan los beneficios de su empresa.

126 <http://www.beyondphilanthropy.eu/en/home.html>

127 <http://www.activephilanthropy.org/en.html>



Wise¹²⁸ es una empresa con sede en Suiza dedicada al asesoramiento de particulares, familias o fundaciones para la localización de proyectos de emprendimiento social que encajen con las aspiraciones de los donantes. Se declara independiente de las organizaciones a las que se financia. Ayudan a los donantes a definir su perfil estratégico como donantes, identificar los proyectos, ayudan a planificar el proyecto a financiar, fijando las necesidades de recursos y los objetivos a cumplir y diseñando la estrategia de salida, y finalmente facilitan las herramientas de gestión para el seguimiento, manteniendo informado al donante sobre los avances y coordinando visitas al proyecto si se desea.

Conclusiones de la investigación

Conclusión de la Comparativa entre distintos tipos de Entidad de Inversión Filantrópica

Al comparar las Entidades Europeas de Inversión Filantrópica (Entidades Seleccionadas) que apoyan a las empresas sociales exclusivamente con donaciones y que trabajan en países desarrollados, con el resto de entidades (invierten y pueden también dar donaciones a empresas sociales de países en desarrollo) se pueden sacar ciertas conclusiones generales sobre su perfil. Las características de las empresas sociales a las que apoyan son ligeramente distintas: (i) las donaciones van dirigidas principalmente a las empresas en sus primeras fases de existencia, desde la creación hasta los dos años. (ii) el sector más atendido es el de la educación, seguido de la investigación, y (iii) el colectivo final al que se dirigen es mayoritariamente el de niños y jóvenes.

Hay más entidades en la muestra seleccionada dando un nivel más amplio de apoyo no financiero, dedicando más tiempo al mismo y también empleando un mayor número de tipos de grupos de expertos ya sean contratados o voluntarios para dar dicho soporte. Estos tres últimos aspectos tienen su lógica si apoyan a organizaciones en sus primeros años de existencia. Igualmente tiene sentido que el apoyo financiero no espere retribución en las primeras fases de existencia de las empresas sociales, y que las entidades que facilitan subvenciones se dirijan principalmente a este grupo. Por último la figura jurídica menos utilizada entre las Entidades Seleccionadas es la de empresa.

Conclusiones generales de la Investigación

Las principales conclusiones que se extraen del análisis de las Entidades de Inversión Filantrópica que operan en países desarrollados y que donan todo o parte del capital o de su retorno son las siguientes:

- La Inversión Filantrópica, independientemente de lo restrictivos que seamos en su definición es una forma de financiación relativamente reciente que se está consolidando en el siglo XXI.
- Incluye formas distintas de financiación, pero la más común es la donación. Para la donación a las empresas sociales, es estrictamente necesario que los inversores financien también con donaciones.



- Es imprescindible que incluya al igual que el capital riesgo tradicional, implicación en la gestión de las empresas financiadas. Si son donaciones tiene menos sentido estar en los Consejos de Administración pero hay apoyo en prácticamente el 100% de los casos en consultoría estratégica, seguido de coaching, acceso a redes y apoyo en la búsqueda de financiación adicional.
- Existen múltiples orígenes en las entidades de Inversión Filantrópica, que marcan en general la estructura jurídica que asumen, e incluso su funcionamiento.
- Se pueden clasificar entre las que tienen Fondos Propios desde su inicio, ya sea porque se constituyen como Fundación, Fondo Fiduciario o Fondo de Inversión, y las que necesitan permanentemente captar fondos para poder invertir o donar, con una estructura jurídica que puede ser también una Fundación, una entidad benéfica (en España serían Fundaciones o Asociaciones de Utilidad Pública) e incluso empresas mercantiles o empresas sociales, pero en un número más reducido.
- Entre las Entidades de Inversión Filantrópica que necesitan captar fondos permanentemente, existen dos modelos. Entidades que se dirigen a particulares con un abanico que va desde solicitud a pequeños donantes a familie office, y las que se dirigen a empresas y otros inversores. Hay también entidades que se dirigen a todos los colectivos a la hora de captar fondos. Las Entidades de Inversión Filantrópica que se dirigen a particulares en general lo hacen a profesionales con experiencia y/o formación para poder intervenir como voluntarios expertos en dar apoyo a las empresas sociales en alguna de las áreas de gestión en las que puedan necesitar refuerzo. El compromiso de los donantes/inversores es normalmente a medio/largo plazo y es bastante común que aporten a la vez el apoyo financiero y el no financiero.
- Las Entidades de Inversión Filantrópica que se dirigen a empresas para captar financiación, ofrecen a las mismas la posibilidad de que sus empleados participen también en el asesoramiento a las empresas sociales financiadas a través de voluntariado corporativo o de expertos pro-bono.
- Las Entidades de Inversión Filantrópica en la que no disponen de suficientes voluntarios o los inversores/donantes están menos interesados en participar en la gestión o asesoramiento de las empresas sociales, recurren a acuerdos con empresas de consultoría para poder disponer de expertos pro-bono y así atender las necesidades de refuerzo institucional de las empresas sociales a las que financian.
- La identificación de las empresas sociales a financiar es, en general un proceso largo y laborioso, tanto si se realiza por convocatoria pública como por búsqueda pro-activa de la Entidad de Inversión Filantrópica. Las empresas candidatas deben cumplir ciertos requisitos que se pueden centrar en soluciones innovadoras a problemas de índole social, en algunos casos, viabilidad de las mismas, posibilidad de replicar o escalar la solución, equipo de gestión comprometido aunque pueden tener carencias en su gestión (para ello se cuenta con el asesoramiento de expertos), y su labor debe tener un alto impacto social.
- La relación que se establece entre la Entidad de Inversión Filantrópica y la empresa social es cercana, con una alta participación en la definición de nuevas estrategias y mejoras en la gestión de las mismas.
- La financiación se dedica normalmente a cubrir gastos de estructura que permitan a la empresa social asegurar su sostenibilidad futura, ya sea porque al crecer logre economías de escala, como porque se mejoran los sistemas de gestión en el periodo en que reciben el apoyo de la Entidad de Inversión Filantrópica.



La inversión filantrópica

- Los sectores a los que se dirigen las empresas sociales, son múltiples, aunque donde más presencia tienen es el sector de la educación y la generación de oportunidades para jóvenes y otros colectivos en riesgo de exclusión.
- En cuanto a la medición del impacto social, la sensación es que se está avanzando en nuevas metodologías que permiten vislumbrar el impacto a largo plazo al medir la réplica de los avances realizados por las empresas sociales por parte de otros agentes, incluido el sector público, especialmente modificando políticas o legislaciones; o nuevas formas de medición en términos económicos de dichos impactos. Sin embargo pocas entidades facilitan información, lo que genera dudas sobre si la medición del impacto social, es una acción que se lleva a cabo de forma generalizada, o si por el contrario los inversores/donantes obvian esta medición al contar con información de primera mano de las empresas sociales al estar implicados en su gestión.
- El apoyo de los inversores/donantes a las empresas sociales se mantiene a lo largo de varios años en casi el 90% de los casos, puesto que la mejora de procesos organizativos y su asentamiento requiere de plazos prolongados. Y también es común que se disponga de estrategias de salida, aunque no se apliquen en todos los casos.
- La existencia de entidades que se dedican a la Asesoría en Inversión Filantrópica da pie a pensar que al menos en Europa (Alemania y Suiza) existen fondos excedentes de Grandes Fortunas o Familie Office para la filantropía y están dispuestos a retribuir un asesoramiento para destinar los mismos a causas que encajen en sus valores e inquietudes sociales.
- Por último decir que la Inversión Filantrópica no sólo ayuda a las empresas/emprendedores sociales a mejorar y ampliar su labor, y contribuye a su sostenibilidad en el tiempo, sino que puede generar efectos colaterales positivos, como son la concienciación e implicación de sectores de la sociedad en la resolución de los problemas sociales ya sea directamente o como empleados a través de las empresas donantes, e incluso puede servir de “escuela” para la formación en valores de los hijos de los donantes/inversores. Todo ello contribuyendo a la generación de una ciudadanía activa, concienciada e implicada y a una sociedad mejor vertebrada.



CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES

Como conclusión base ha de destacarse que el sector de la Inversión Filantrópica es sumamente heterogéneo. Las entidades que trabajan bajo esta filosofía de financiación de empresas sociales siguen modelos muy diversos (estructura jurídica, estructura financiera, definición de los proyectos que financian, etc.), y su principal elemento en común es, quizá, el interés por apoyar soluciones a problemas sociales desde una perspectiva empresarial. No es muy apropiado pues hablar de modelos específicos de inversión filantrópica, sino más bien de entidades que en algunos casos coinciden en su visión y forma de operar. Estamos hablando de iniciativas muy recientes, desarrolladas en el marco de la última década, y donde la regulación específica es inexistente¹²⁹. Tampoco existe una visión común de todas las entidades identificadas, en las que se retraten dentro de un mismo fenómeno, y de hecho, encontramos contradicciones entre secciones nacionales de un mismo proyecto internacional que en algunos casos sí se identifican con la Inversión Filantrópica¹³⁰ y en otros no. También encontramos entidades que, pese a asociarse al concepto de Inversión Filantrópica, tienen un foco muy marcado en la obtención de un rendimiento financiero y no tanto social, por lo que no podrían considerarse bajo la definición establecida en este estudio. Por lo tanto, podemos concluir que es un sector aún en fase de configuración, y pendiente de desarrollar una mayor homogeneidad e identidad propia.

El desarrollo de la Inversión Filantrópica presenta las siguientes expectativas:

- Actualmente este fenómeno se encuentra en un estadio muy inicial, en particular en España. Para fomentarse requeriría un mayor protagonismo en la economía de las empresas sociales, ya que es su campo natural de financiación.
- Estamos asistiendo a un periodo de intensa transformación y redefinición del papel del sector asociativo: la necesidad de establecer nuevas vías de financiación para las asociaciones y fundaciones. Este hecho podría fomentar la multiplicación de empresas sociales¹³¹, y por tanto, las oportunidades para la inversión filantrópica.
- Otra dimensión de la propia transformación del sector no lucrativo, en particular de las ONG de desarrollo, pasa porque su centro de atención se está redefiniendo. Actualmente, una buena parte de estas entidades está preocupándose de buscar soluciones innovadoras a problemas sociales en nuestro país.
- El fomento del emprendimiento como una vía para luchar contra los altísimos niveles de desempleo, puede igualmente derivar en un aumento de las empresas sociales¹³². En particular, si éstas afrontan la integración laboral de colectivos vulnerables, se estaría también ampliando la necesidad de inversión con componente filantrópico.

129 Nótese que cada entidad está efectivamente regulada por la normativa aplicable a la estructura jurídica elegida, así como por la normativa referente a cada instrumento financiero utilizado, pero no se puede hablar de un reconocimiento institucional ni regulador de la inversión filantrópica.

130 Venture Philanthropy en inglés. Nos referimos a las asociaciones Ashoka alemana y española.

131 Como sucedió en Estados Unidos durante la década de los 70 y 80 (véanse páginas 5 y 6 de este estudio).

132 Como sucedió en Europa en la década de los 80 (ídem nota anterior).



- Pese al actual momento de crisis de confianza en el sector financiero – y probablemente por ello – las entidades de finanzas y banca ética, en particular las más ligadas al sector de la economía social, se han visto reforzadas durante los últimos cinco años. Han crecido tanto en volumen de negocio como en socios y simpatizantes – muchos de ellos instituciones del sector social, pero también particulares – que reclaman la compatibilización del rendimiento financiero con el rendimiento social.
- La renuncia total o parcial a obtener rentabilidad financiera por la financiación de proyectos sociales puede no tener un efecto negativo de cara a los potenciales “inversores” en un entorno definido por bajos tipos de interés y alta desconfianza en el mercado financiero formal, siempre que se pueda compensar con un retorno social mayor. Por supuesto, es necesario dirigirse a un sector de inversores sensibilizados, es decir, activistas.

Asimismo, se han detectado las ventajas de un mayor desarrollo de la inversión filantrópica:

- La generación de empleo relacionada con actuaciones de inversión filantrópica puede reducir costes sociales que compensen sobradamente la renuncia de un determinado actor económico – el inversor- a obtener un rendimiento financiero. Dentro de un sistema económico delimitado podría llegar incluso a compensarse la renuncia a recuperar el capital, es decir, que los efectos económicos netos positivos sobre el sistema sean mayores que la, en este caso, donación o subvención realizada. Esto se traduce en reducción del gasto y el aumento de ingresos públicos, dinamización del consumo, transferencia de salarios y pagos a proveedores, etc. Para que el inversor-filántropo esté motivado a ello, ha de ser consciente de este efecto neto en el sistema económico local.
- Al igual que en el apartado anterior, la resolución de otros problemas sociales o ambientales pueden aportar una reducción de costes sociales mayor que la renuncia a obtener rentabilidad económica por parte del inversor-filántropo.
- La dinamización de una economía basada en principios de solidaridad y rendimiento social y ambiental, por encima de la maximización del beneficio financiero, llevaría a fomentar en la práctica un sector empresarial más sostenible.
- La promoción de esta nueva alternativa de financiación de proyectos sociales, aumentaría la motivación de muchos inversores “desengañados” para poner sus ahorros en el circuito financiero.
- La inversión filantrópica permite canalizar y aprovechar socialmente la experiencia y conocimiento del voluntariado cualificado. En particular, es una buena vía de canalizar los conocimientos y capacidades de personas que han finalizado su etapa laboral activa.
- De la misma manera, también la inversión filantrópica puede ser un campo de interés y desarrollo para el voluntariado corporativo, en particular si va auspiciado por la empresa de referencia como financiador-inversor. Parte de las iniciativas internacionales estudiadas funcionan así.

Uno de los principales objetivos del presente estudio es la valoración de la aplicación a la realidad española de los diferentes modelos-entidades de inversión filantrópica estudiados. A continuación se proponen las soluciones que, tras el análisis realizado, se han considerado más adecuadas para la construcción de nuevos proyectos de inversión filantrópica en España.



Dimensiones	Propuestas	Motivaciones
Estructura jurídica	<ul style="list-style-type: none"> • Fundaciones + fondos fiduciarios. • Sociedades mercantiles sin ánimo de lucro estatutario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura con un necesario carácter no lucrativo. • Estructuras fáciles de crear. • Estructuras más cercanas al ámbito de la filantropía que al de la inversión.
Elementos motivadores	<ul style="list-style-type: none"> • Financiar la resolución innovadora de problemas sociales • Luchar contra el desempleo 	<ul style="list-style-type: none"> • “Lugar común” de todas las iniciativas de inversión filantrópica. • Altos niveles de desempleo en España. • Crear emprendimiento, sí, pero aportando soluciones innovadoras.
Oportunidad temporal	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo actual 	<ul style="list-style-type: none"> • Fenómeno emergente, pero con cierto desarrollo en otros países.
Promotores	<ul style="list-style-type: none"> • Particulares, fundaciones, grandes patrimonios • Administración Pública, junto con otros actores privados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Integración de nuevos actores en la financiación de la empresa social. • No confusión con ayudas y subvenciones.
Tipo de empresas sociales a financiar	<ul style="list-style-type: none"> • Proyectos sin ánimo de lucro: no distribución de beneficios (al menos mientras dure el apoyo del IF) • Coherentes con el perfil propuesto por EMES¹³³ 	<ul style="list-style-type: none"> • Lógica de la empresa social (p. ej. en EEUU) • Renuncia al lucro coherente entre todos los inversores y socios
Número de empresas para financiación simultánea	<ul style="list-style-type: none"> • Entre 10 y 20 (o menos en iniciativas pequeñas o recientes) • Algunas pueden ser ONL de apoyo al emprendimiento de base 	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de seguimiento muy cercano. • El apoyo financiero de segundo nivel puede aumentar la eficiencia en creación de emprendimiento, ya que el apoyo técnico se basa en la ONL especializada.
Fase de apoyo	<ul style="list-style-type: none"> • En fase incubadora o en los dos primeros años • Diversificación de riesgos apoyando también otras fases 	<ul style="list-style-type: none"> • Al tratarse de IF(*) ésta habría de canalizarse hacia las fases más críticas del emprendimiento. Empresas en fases consolidadas o de crecimiento tienen más fácil acudir a otro tipo de financiadores.
Tamaño de empresa (facturación)	<ul style="list-style-type: none"> • Indiferente: dependerá de los objetivos o misión autoimpuestos por el IF. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aun así, parece lógica una cierta limitación a proyectos de tamaño reducido (en fases iniciales), siempre en relación a la capacidad de apoyo y seguimiento del IF.
Requerimientos RSC, sociales o ambientales	<ul style="list-style-type: none"> • Requerimientos “mínimos” de gestión responsable siempre que exista capacidad de seguimiento por el IF 	<ul style="list-style-type: none"> • Aunque las empresas sociales se autodefinen como responsables, conviene monitorizar las otras dimensiones de la sostenibilidad (en particular los aspectos más débiles: p. ej. el medioambiente o el buen gobierno en empresas de integración laboral de discapacitados)
Búsqueda de proyectos	<ul style="list-style-type: none"> • Uso indistinto de la convocatoria y la búsqueda proactiva en redes • Establecer criterios para conflictos de interés 	<ul style="list-style-type: none"> • La convocatoria puede favorecer la selección de proyectos en fases más tempranas (con menos desarrollo en redes). No obstante, si se utilizan las redes de contactos ha de garantizarse el acceso a la financiación en igualdad de condiciones por cada postulante.
Requisitos formales	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocio, cv, etc. • Importancia de establecer relación cercana con el equipo emprendedor 	<ul style="list-style-type: none"> • No han de acelerarse innecesariamente los tiempos de gestión. La evaluación de proyectos adecuados puede llevar tiempo.



Dimensiones	Propuestas	Motivaciones
Frecuencia de relación con proyectos	<ul style="list-style-type: none">• Quincenal o mensual	<ul style="list-style-type: none">• Participación en gestión y asesoramiento cercano
Participación en consejos de admón.	<ul style="list-style-type: none">• Dependerá del enfoque de financiación• Refuerza la relación y las motivaciones de los inversores	<ul style="list-style-type: none">• Cuando la inversión sea en capital, y la empresa requiera mayor asesoramiento o refuerzo de las capacidades de decisión.
Tipo de financiación	<ul style="list-style-type: none">• Combinar inversión, préstamo y donaciones especialmente en las fases iniciales	<ul style="list-style-type: none">• Diversificación de riesgos y capacidad de maximizar la eficiencia de los recursos financieros
Sectores a financiar	<ul style="list-style-type: none">• Emprendimiento social vs desempleo• Secundarios: Educación, investigación, cultura, servicios sociales	<ul style="list-style-type: none">• Lista no restrictiva. Dependerá de las necesidades concretas en España.• La lucha contra el desempleo es necesidad primaria.
Colectivos beneficiarios	<ul style="list-style-type: none">• Parados• Infancia/Jóvenes, discapacitados, mayores, etc.	<ul style="list-style-type: none">• Idem anterior
Soporte no financiero	<ul style="list-style-type: none">• Estrategia, <i>coaching</i>, acceso a redes, acceso financiación	<ul style="list-style-type: none">• Dependerá también de las capacidades del IF, así como de las necesidades de los proyectos.
Personas de apoyo	<ul style="list-style-type: none">• Personal de las entidades IF• Voluntariado cualificado	<ul style="list-style-type: none">• Recursos de voluntariado en desempleados senior o jubilados• Motivación adicional para inversores en IF
Origen de los fondos	<ul style="list-style-type: none">• Acción social empresas• Grandes patrimonios• Particulares	<ul style="list-style-type: none">• Valorar <i>crowdfunding</i> en la captación de recursos de particulares, en concreto para proyectos con gran mensaje social.
Restricciones a los inversores	<ul style="list-style-type: none">• Particulares: mín. 3000€. Si <i>crowdfunding</i> no mínimo.• Instituciones: mín. 50.000€• Máximo 25% del fondo	<ul style="list-style-type: none">• Limitaciones mínimas para garantizar la viabilidad de gestión de entrada de inversores, y la entrada de inversores cualificados.• Límites máximos para evitar control del fondo por miembros particulares.
Destino retorno financiero	<ul style="list-style-type: none">• Retroalimentación del fondo• Soporte costes estructura entidad IF	<ul style="list-style-type: none">• En situaciones particulares se puede destinar a “subvencionar” a proyectos en problemas, pero necesidad de garantizar la sostenibilidad de la estructura.
Medición de impacto social	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de indicadores sociales y ambientales	<ul style="list-style-type: none">• Punto más débil para las entidades de IF. Poco desarrollo de metodologías.
Estrategia de salida	<ul style="list-style-type: none">• Cuando el proyecto haya superado la fase para la que se le apoyó	<ul style="list-style-type: none">• Dependerá de la estrategia de la IF, pero parece lógico que salgan cuando los proyectos tengan capacidad de acceso a otra financiación
Motivaciones para inversores/participes	<ul style="list-style-type: none">• Beneficio social y ambiental• Desarrollo local y comunitario• Apoyo en capacidades/participación en el proyecto• Diseño de productos de inversión (financiera y no financiera) coherentes y atractivos para el público al que van dirigidos	<ul style="list-style-type: none">• En entornos pequeños, el desarrollo local puede resultar un estímulo importante.

Fuente: elaboración propia

(*) IF: Inversión Filantrópica.



ANEXOS

Cuestionario

QUESTIONNAIRE

Aim of the study

Economistas Sin Fronteras (Economists Without Borders), is conducting a study supported by the Ministry of Employment to learn about the international experiences highlighted in Venture Philanthropy. The purpose is to assess the adequacy of the models to the Spanish context, in order to promote social entrepreneurship in Spain. The results of this study will be published in the media (general, economic and social), as well as specialized social networks.

If there are specific issues you do not want or cannot answer, we would appreciate your response also to the rest of the questionnaire. For any questions or issues you want to ask us about and to send us information or documents, please contact us at email: rsempresas@ecosfron.org

Thank you very much for collaborating on this study, which will help to spread awareness of the Venture Philanthropy in Spain.

ABOUT THE ENTITY

Entity name :

1. Organization structure:

- Foundation
- Trust
- Registered charity
- Social enterprise
- Company
- Fund
- Other (specify)

2. What problems detected have motivated the decision to fund social entrepreneurship?

3. Since which year is the entity engaged in Venture Philanthropy ?



USE OF FUNDS

4. Considered as an entity of :

- o 1st. Level (finance directly social entrepreneurs/enterprises)
- o 2nd. Level (finance organizations that supports social entrepreneurs/enterprises)

	Directly	Indirectly	% designed to developed countries
Number of social enterprises currently receiving your support			
Total number of social enterprises receiving your support to date (including all of the previous row)			
Number of NGOs(*) currently receiving your support		-----	
Total number of NGOs receiving your support to date (including all of the previous row)		-----	

(*)For the purposes of the study, we considerer that NGOs are intermediary institutions between the VP funder and social enterprise.

5. What are the requirements for social entrepreneurs/enterprises?

- a) Phase of investee organization
- o Social entrepreneur without formal organization
 - o Pilot or start-up,
 - o Established but with possibilities of scaling up
 - o Mature social enterprise
 - o Others (specify)

b) Range of social enterprises turnover (€, \$, or £):

c) Social and Environmental requirements: (max. 15 rows)



6. Which procedures must the Social Purpose Organizations (SPOs) follow?

a) How to apply

- Applicants may apply at any time
- Applicants can apply when launching a call
- The SPOs are identified directly by your organization
- The SPOs are identified through another organization specializing in social entrepreneurship
- Other (specify)

b) Documentation to be submitted:

- Business Plan
- Information about the entrepreneur (CV, References, etc...)
- Guarantees, Warranties,...
- Demonstration of adequate management system (quality systems, environmental system, Social Corporate Responsibility system, or equivalent)
- Other documentation (specify)

7. How much dedication does the management of the funding need?

a)

	Average total hours of dedication	Period of time (average in days)
Time spent from identifying a SPO to finance up to signing the financing agreement		

b) How often to have contact with the SPO for supporting or monitoring?

- Weekly-Fortnightly
- Monthly
- Quarterly
- Six-monthly
- Yearly

c) In what percentage of your investees do you take a seat on the board of directors?



8. Support for Social Enterprise : (Amounts in: €, \$ o £)

Last fiscal year:

	Grant	Loan		Capital Investment			
	Total Amount	Total Amount	Range of term	Range of interest	Total Amount	Range of term	Average return
Amounts from the start (including last fiscal year)			-----	-----		-----	
Amounts last fiscal year							

9. What percentage of the total funds managed are dedicated to supporting Social Enterprises?

10. Which are the target sectors to allocate the funds for Social Entrepreneurship?

	%
Education	
Social Services	
Health	
Environment	
Development / Housing	
Culture	
Research	
Advocacy	
Other (specify)	
No focus	

11. Which groups are the main beneficiaries of social entrepreneurship that you support?

(Multiple choice possible)

- Children / youth
- People suffering from poverty
- Disabled people
- Unemployed
- Migrants
- Minority ethnic communities
- People suffering from disease
- Women
- Environment
- Elderly people
- Re-offenders
- Other



12. Type of Non-Financial Support :

- Strategy consulting
- Coaching
- Networks
- Fundraising
- Governance
- Financial management
- Marketing / Commercial
- Operations management
- Legal
- Human resource
- Change management
- Technical assistance
- Information Technology
- Others (specify)

13. Providers of non finance support:

	Yes/No	Average number of days per SPO	Number of people
Staff VPO			
Volunteers			
EEUU Experts			
EEUU Corporate partners			
Paid Experts (Reduced fees)			
Paid Experts (Market fees)			
Others(specify)			

14. Allocation of Funds

	%	With restrictions / milestones (Yes/no)
Institutional strengthening: overhead expenses		
SPO' Project cost		
Either	100	



SOURCE of FUNDS

15. Source of Funds for Venture Philanthropy:

	% of funds	Number
Equity (Endowed)		-----
Companies (Social Action Funds - Direct donation or through Foundation-)		
Individuals		
members		
contributions ad hoc		
Foundations		
Trusts		
Public Funds		
Financial Institutions (loans)		
Investment Funds, Venture Capital, Hedge-funds,...		
Others (specify)		
Total	100	

% of total funds raised, in last fiscal year, by Crowdfunding :

% of total funds, proceeding in last fiscal year from Fortunes :

16. Restrictions on contributions from donors and / or investors (either in amount or conditions):

Restrictions	Donors	Investors
Maximum		
Minimum		
Without restrictions		



RESULTS & OPINION

17. How do you use financial returns?

- No return
- Reinvested in Social Purposes Organizations (SPO's)
- Fund core cost /Serve as management fees of the Venture Philanthropy Organization
- Used to pay carried Interest
- Distributed to Investors
- For Profits
- Others (specify)

18. Which are the three main indicators you use to measure the social impact?

19. Exit strategy

a) Do you have an exit strategy? Yes / No

b) Which are the criteria used to decide the right time to withdraw from the investment?

20. What advantages are perceived by donors or investors in venture philanthropy versus conventional grants or conventional socially responsible investment?

21. Do you see any potential for development of Venture Philanthropy in Spain?

22. Do you have any other relevant information that you would like to give us?

	Yes	No
Do you authorize the entity name to be mentioned?		
Do you authorize that the data provided be published?		
Do you authorize the dissemination of information published on its website?		



Muestra de organizaciones

El cuestionario ha sido remitido a las siguientes organizaciones:

Entidad	Web	Sede	Responde a la encuesta
Active Philanthropy (Asesoría)	www.activephilanthropy.org	Alemania	No
BonVenture	http://www.bonventure.de/index.php	Alemania	No
Social Venture Fund	http://www.socialventurefund.com/eng/home/	Alemania	No
Renewal2 Investment Fund	http://renewal2.ca/	Canadá	No
Full Circle Fund	http://www.fullcirclefund.org/	EEUU	No
Good Capital	http://www.goodcap.net/	EEUU	No
New Profit inc.	http://www.newprofit.com/cgi-bin/iowa/home/index.html	EEUU	No
New Schools Venture Fund	http://www.newschools.org/team	EEUU	No
NYC Venture Philanthropy Fund	http://www.nycvpf.org/wordpress/	EEUU	Sí
Project Red Wood	http://www.projectredwood.org/build	EEUU	No
REDF	http://www.redf.org/	EEUU	No
Social Venture Partners	http://www.svpseattle.org/	EEUU	No
SV2 (Silicon Valley Social Venture Fund)	http://www.sv2.org/	EEUU	No
Venture Philanthropic Partners	http://www.vpppartners.org/investors	EEUU	No
Ashoka	www.ashoka.org	España	Entrevista
Fundación Creas	http://www.creas.org.es/	España	Entrevista
GED	http://www.gedcapital.com/index.html	España	Entrevista
Fondation AlphaOmega	http://www.alphaomegafoundation.com/fr	Francia	No
Noaber Foundation	http://www.noaber.com/	Países Bajos	No
Start Foundation	http://www.startfoundation.nl/english/about_us	Países Bajos	No
Ferd Social Entrepreneurs	http://www.ferd.com	Noruega	No
CAN Breakthrough	http://www.breakthroughfund.org.uk	Reino Unido	No
Impetus	www.impetus.org.uk	Reino Unido	No
Social Business Trust	http://www.socialbusinesstrust.org/	Reino Unido	Sí, parcialmente
The Ashden Trust (Social Investment Fund)	http://www.ashdentrust.org.uk/	Reino Unido	No
Venture Partnership Foundation	http://www.vpf.org.uk/	Reino Unido	No
Trafigura Foundation (Fundación empresarial)	http://www.trafigurafoundation.com/	Suiza	No
Wise (Asesoría)	http://wise.net/index_en.php	Suiza	No



Glosario

Acción Social: La Acción Social es el uso de recursos humanos, técnicos o financieros para ayudar a los colectivos menos favorecidos existentes en la sociedad.

Base de la Pirámide: La base de la pirámide es un segmento demográfico compuesto por más de 4.000 millones de personas con ingresos anuales menores de 8 dólares diarios, es decir, dos tercios de la humanidad que permanecen excluidos del sistema económico. En general, este tipo de productos tratan de promover el emprendimiento, identificando empresas que crean valor ofreciendo productos o servicios a clientes de la BdP o integrando proveedores de la BdP en la cadena de valor económico entre otros¹³⁴. En este último caso se denomina a estas empresas Negocios Inclusivos.

Crowdfunding (en inglés): es una forma de financiación colectiva, también denominada microfinanciación colectiva, o micromecenazgo, que utiliza normalmente internet para facilitar las aportaciones destinadas a financiar un proyecto o actividad. Se publicita el tipo de proyecto y actividad y el monto necesario (o que falta) para su realización. Los donantes pueden ser de cualquier índole, aunque el sistema de captación va destinando a particulares. Las aportaciones son libres y acostumbran a ser de pequeño importe comparado con las necesidades.

Criterios ASG: se refiere a la consideración del cumplimiento de ciertos criterios Ambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo por parte de las empresas (a ser financiadas).

Cuasi Capital: quasi-equity en inglés, es una denominación genérica que se otorga a instrumentos de préstamo donde el prestamista asume un mayor riesgo que en un préstamo normal y/o participa de alguna manera de los resultados de la empresa. Generalmente se contabilizan como fondos propios de la empresa (Icex). En el ámbito del emprendimiento social, se suele referir a la aportación de fondos que realiza un nuevo inversor para el desarrollo de un proyecto concreto. El retorno (social y/o económico) que recibe el inversor está vinculado directamente al éxito del proyecto¹³⁵.

134 Laboratorio de la Base de la Pirámide (www.basedelapiramide.net)

135 (*Financing Civil Society: A practitioner's view of the UK Social Investment Market. Venturesome, 2008*)⁸



Deuda senior: tiene preferencia frente a la denominada deuda junior, a las participaciones preferentes y a las acciones ordinarias en el orden de prelación de créditos. Su remuneración suele ser sensiblemente inferior.

Family Office: una organización profesional dedicada a la gestión del patrimonio familiar y los asuntos familiares que se dedica a la gestión patrimonial efectiva en familias empresariales.

Financiación “Mezzanine”: aquella financiación equivalente a la deuda subordinada, que tiene un carácter intermedio entre la deuda y el capital, sin reconocimiento de derechos de voto, pero en orden posterior a los acreedores comunes en cuanto a la prelación de créditos.

Mid cap: Término inglés, se refiere a aquellas empresas cuya capitalización bursátil se encuentra entre 2 y 10 billones de \$ americanos.

Préstamo participativo: regulado por el Decreto-ley 7/ 1996, de -7 de junio y la ley 10/1996, es un instrumento de financiación de empresas, particularmente utilizado en las pymes, y se caracteriza por (i) la retribución del capital invertido se liga con la evolución de la actividad de la empresa que recibe el préstamo; (ii) son préstamos subordinados (se sitúan después de los acreedores comunes en orden a la prelación de créditos), (iii) se consideran patrimonio contable a los efectos de reducción de capital y liquidación de la sociedad, (iv) y para mantener las garantías frente a terceros, el préstamo sólo podrá amortizarse anticipadamente si se compensa con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios¹³⁶.

Small cap: Término inglés son a aquellas empresas cuya capitalización bursátil es inferior a 2 billones de \$ americanos.

Trust (en inglés): Fondo fiduciario en español, es una propiedad o suma de dinero controlada por una persona o un grupo de personas en beneficio de otros.



Bibliografía

CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa), 2007. *La Economía Social en la Unión Europea*, s.l.: s.n.

Defourny, J. & Nissens, M., 2012. *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*, s.l.: s.n.

Diaz-Fonseca, M. & Marcuello, C., 2012. Social enterprise and social markets: Models and new trends. *Service Business*, 6(1), pp. 61-83.

Diochon, M. & Anderson, A., 2011. Ambivalence and ambiguity in social enterprise; narratives about values in reconciling purpose and practices. *Internacional Entrepreneurship and Management Journal*, 7 ((1)), pp. 93-109.

Economistas sin Fronteras, 2011. *La Inversión Socialmente Responsable como palanca de la Responsabilidad Social en la Pequeña y Mediana Empresa*, s.l.: s.n.

European Venture Philanthropy Association, 2012. *The European Venture Philanthropy Industrie 2010/2011*, s.l.: s.n.

Eurosif, 2007. *Venture Capital for Sustainability*, s.l.: s.n.

Kerlin, J. A., 2006. Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from Differences. *Voluntas*, Issue 17, pp. 247-263.

Koh, H., Karamchandani, A. & Katz, R., 2012. *From Blueprint to Scale*, s.l.: Monitor Group.

Martín Cavanna, J. & Ruiz de Munain Fontcuberta, J. L., 2012. *Mapa de las Inversiones de Impacto en España*, Madrid: Fundación Compromiso y Transparencia.

Melián Navarro, A., Campos Climent, V. & Sanchis Palacio, J. R., 2011. Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores. *REVESCO*, Tercer Cuatrimestre(106), pp. 150-172.

Moizar, J. & Tracey, P., 2010. Strategy making in Social Enterprise: The Role of Resource Allocation and Its Effects on Organizational Sustainability. *Systems Research and Behavioral Science*, 27((3)), pp. 252-266.

OCDE, 2003. *The non-profit sector in a changing economy*, Paris: s.n.

Scarlata, M. & Alemany, L., 2010. Deal Structuring in Philanthropic Venture Capital Investments: Financing Instrument, Valuation and Covenants. *Journal of Business Ethics*, 95(SUPPL.2), pp. 121-145.



AGRADECIMIENTOS

Economistas Sin Fronteras quiere agradecer a las siguientes personas e instituciones su aportación de información y tiempo para la elaboración de este estudio:

Lisa Hehenberger y Elena Balestra de la European Venture Philanthropy Association

María Zapata de Ashoka (España)

Luis Berruete de Creas (España)

Félix Guerrero de GED (España)

NYC Venture Philanthropy Fund (EEUU)

Social Business Trust (Reino Unido)

Y al resto de entidades que figuran en el Anexo por poner a disposición del público en su web información relevante sobre su organización y forma de operar.

Asimismo, Economistas sin Fronteras agradece la labor realizada por el equipo de diseño e investigación del proyecto, compuesto por:

- Núria Casaldàliga Pujol
- Beatriz Fernández Olit
- Laura Iruretagoyena
- Rocío Macías Navío
- José Ángel Moreno Izquierdo

Madrid.

Trabajamos por una economía más justa

Financia:



MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

SECRETARIA GENERAL DE EMPLEO
DIRECCIÓN GENERAL DEL TRABAJO
AUTÓNOMO, DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y
DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS
EMPRESAS