

BUSQUEDA DE RECURSOS ECONÓMICOS



Redconsultora
Asociación

**CONTENIDOS
CLAVE**
Para
ENTIDADES Y
COLECTIVOS
CIUDADANOS

Edición para el Plan de formación de entidades y colectivos ciudadanos 2021.

Acciones formativas destinadas a formar y capacitar a personas vinculadas a las entidades y colectivos inscritos en el Censo Municipal de Entidades y Colectivos Ciudadanos, (CMECC).

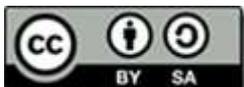


MADRID

vicealcaldía

área delegada de
coordinación territorial,
transparencia y
participación ciudadana

Redconsultora
Asociación



Fuente vectores: [freepik.es](https://www.freepik.es)



ÍNDICE

	Página
1. Formas tradicionales de recaudación de fondos	5
Financiación recursos propios	6
Financiación recursos ajenos	10
Financiación recursos mixtos	14
2. Nuevos modelos de intercambio económico; la economía colaborativa	18
La economía colaborativa y de recursos compartidos	19
Plataformas de economía colaborativa	23
Ventajas e inconvenientes del nuevo modelo económico	27
3. Financiación colectiva: micromecenazgo o crowdfunding	31
Fundraising o captación de fondos	32
Crowdsourcing	36
Crowdfunding	40
4. Responsabilidad social y ética (instrumentos financieros éticos, microcrédito y banca ética)	44
Modelos e instrumentos en finanzas éticas	45
Banca ética	49
Microcréditos como herramientas de desarrollo	53



Uno de los grandes retos a los que se enfrentan las asociaciones es a la financiación de sus proyectos, actividades y/o servicios. Así, las asociaciones se encuentran diariamente con la necesidad de generar, buscar o captar nuevos recursos tanto propios, de sus personas socias, y/o usuarias de sus servicios, como ajenos, de otros agentes financiadores externos, como son la ciudadanía en general, las empresas o la administración pública.





**FORMAS
TRADICIONALES DE
RECAUDACIÓN DE
FONDOS**



1

“
Según la procedencia
u origen de estos
recursos, podremos
hablar de recursos
propios o de recursos
ajenos
”

BUSQUEDA DE RECURSOS ECONÓMICOS

Financiación con RECURSOS

PROPIOS

Son los recursos generados por la propia entidad, mediante las cuotas de sus personas socias, donaciones puntuales, legados, prestación de servicios o el desarrollo de actos o eventos para financiar la actividad principal (por ejemplo, campañas, cuestaciones, merchandising, venta de otros productos, etc.).

Requieren planificación
y control

Hay muchas
alternativas
por explorar
dentro de las
formas
“tradicionales”

BUSQUEDA DE RECURSOS ECONÓMICOS

FORMAS TRADICIONALES DE RECAUDACIÓN DE FONDOS

FINANCIACIÓN RECURSOS PROPIOS

CUOTAS DE LAS PERSONAS SOCIAS

Son donaciones periódicas de la base social sin contraprestación económica directa por parte de la entidad. Suelen ser de carácter estable, por lo que otorgan mayor estabilidad económica que otro tipo de financiaciones.

La contraprestación que se recibe es intangible, como el ejercicio de la solidaridad o la ayuda a una causa o recibir información.

Ha de existir una retribución informativa y rendimiento de cuentas para generar un sentido de pertenencia sólido.

Requiere llevar un control de los pagos, domiciliaciones bancarias y actualización continua de altas y bajas.

FINANCIACIÓN RECURSOS PROPIOS

PRESTACIÓN DE SERVICIOS

La prestación de servicios puede ser acorde con la misión de la entidad.

Ejemplo: una asociación que trabaja en el ámbito educativo privado e imparte formación para futuros profesionales.

O puede tener una relación tangencial con su misión.

Ejemplo: una asociación que trabaja en la promoción de las mujeres, y ofrece la elaboración de planes de igualdad a empresas.

Supone el inicio de una actividad económica, por lo que trae consigo obligaciones fiscales.

Otra forma de generar ingresos es a través de la venta de productos.

FINANCIACIÓN RECURSOS PROPIOS

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Los actos o eventos que pueden hacerse son muy diversos: mercadillos, carreras solidarias, comidas, conciertos, teatro, subastas, partidos de fútbol, sorteos de Navidad, etc.). Su impacto dependerá de una buena planificación y creatividad.

También pueden ser eventos de carácter interno, en función de la dimensión que se le quiera dar, como por ejemplo un concierto dirigido únicamente a las personas socias.

FINANCIACIÓN CON RECURSOS AJENOS

Son recursos procedentes de agentes financiadores externos (personas, instituciones, empresas, etc.) y que en la mayoría de los casos requiere de la presentación de un proyecto como objeto de la financiación.

Administración pública, empresas y fundaciones.

Los recursos ajenos han de cumplir los objetivos del emisor y receptor

FINANCIACIÓN RECURSOS AJENOS

LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

La financiación pública puede provenir de diferentes fuentes, organismos locales, provinciales, autonómicos, estatales, europeos e internacionales. Y la colaboración pueden ser básicamente de tres tipos: licitación vía contrato público, convenios y subvenciones.

Cada una cuenta con su normativa reguladora

01

Contrato público: se licita para la gestión de servicios públicos. Tipos: concesión, gestión interesada y concierto.

02

Convenio: las partes negocian y establecen los requisitos y su alcance, en condiciones de igualdad, para satisfacer sus necesidades.

03

Subvención: cumpliendo una serie de requisitos previos, se presenta un proyecto a la convocatoria pública. La concesión de la subvención, implica una serie de obligaciones, como su justificación técnica y económica.

FINANCIACIÓN RECURSOS AJENOS

LA EMPRESA

Actualmente, la acción o inversión social de las empresas está evolucionando hacia un modelo de colaboración más estratégico, integral y completo, fundamentado en los principios y valores de la responsabilidad social empresarial.

Fórmulas de colaboración

01

Mecenazgo: son las donaciones puras (dinerarias o no dinerarias), sin contraprestación, habitualmente de carácter puntual.

02

Convenio de colaboración: es un contrato privado entre la entidad social y la empresa, en la que no se produce contraprestación alguna por parte de la entidad social.

03

Contrato de patrocinio: es privado y mercantil, entre la entidad social y la empresa, en la que la entidad patrocinada se compromete, a cambio de una ayuda económica, a colaborar en la publicidad de la empresa patrocinadora.

FINANCIACIÓN RECURSOS AJENOS

LAS FUNDACIONES

Podemos diferenciar entre fundaciones que desarrollan una obra social propia, fundaciones que destinan sus fondos a otras entidades o personas o fundaciones mixtas (que desarrollan ambas actividades).

01

Fundaciones de carácter social: su concesión dependerá de las prioridades de la fundación (colectivo al que se dirige, ámbito geográfico, presentación de una propuesta detallada, etc.). Suelen ser ayudas de carácter anual, y habrá que realizar su correspondiente justificación técnica y económica.

02

Obras Sociales de las Cajas de Ahorro y fundaciones bancarias: pueden ser ayudas directas (becas, programas de voluntariado, etc.), o en colaboración (se destina dinero a financiar proyectos sociales desarrollados por organizaciones no lucrativas).

FINANCIACIÓN CON RECURSOS MIXTOS

Nos referimos con financiación con recursos mixtos, a las acciones indirectas que realizan empresas, desde su propia iniciativa, buscando responder a sus valores corporativos; y que, indirectamente, pueden devenir en colaboraciones con las entidades sin ánimo de lucro.

Redundan en la imagen y la comunicación externa de la empresa

Se pueden orientar a la plantilla o a los clientes

FINANCIACIÓN RECURSOS MIXTOS

ACCIONES DE LA EMPRESA ENTRE SU PLANTILLA

Acciones concretas que desarrolla la empresa para promover aportaciones, normalmente monetarias para aquellas personas trabajadoras que quieran colaborar en un proyecto social.

01

Colectas en las que los y las empleadas entregan dinero para algún proyecto social específico y de forma puntual.

02

Programas de apoyo regular por el que se detrae en la nómina una pequeña cantidad preestablecida.

03

Donaciones realizadas por la empresa exactamente en el mismo importe que aportan sus personas empleadas.

04

Outdoor solidario: promoción de actividades grupales entre las personas trabajadoras con fines sociales, fuera de su espacio de trabajo.

FINANCIACIÓN RECURSOS MIXTOS

VOLUNTARIADO CORPORATIVO

Las acciones de voluntariado corporativo son acciones de voluntariado social promovidas y apoyadas de forma activa por la empresa. El voluntariado corporativo tiene una estrecha relación con el voluntariado social hipervínculo, aunque también unas características muy peculiares al desarrollarse dentro de la estrategia de inversión social de las empresas.

Es un fenómeno relativamente nuevo, se encuentra dentro de las acciones que una empresa realiza en el marco de desarrollo de su responsabilidad social.

Pueden ser además una fuente de aprendizaje para la plantilla

FINANCIACIÓN RECURSOS MIXTOS

ACCIONES DE LA EMPRESA ENTRE SUS CLIENTES

Acciones concretas que desarrolla la empresa para promover aportaciones, normalmente monetarias, para aquellos clientes que quieran colaborar en un proyecto social y/o con una entidad social.

Tipos de acciones

01

Venta de productos de *merchandising*, venta de productos con la imagen de la entidad social, dirigidos específicamente a los clientes de la empresa.

02

Promoción de colaboraciones dinerarias: por ejemplo, una gran superficie de venta de alimentación que dona un porcentaje del precio de un producto a una entidad social concreta.

03

Promoción de colaboraciones en especie: por ejemplo, una empresa óptica que recoge gafas usadas entre sus clientes, recibiendo un cheque regalo para futuras compras; mientras que las usadas son enviadas a países del sur, a través de la colaboración con una entidad de cooperación al desarrollo.



**NUEVOS MODELOS
DE INTERCAMBIO
ECONÓMICO**



2

“
Los desarrollos teórico-prácticos en el ámbito de la economía circular y la sostenibilidad, y el desarrollo de las tecnologías de la información en el ámbito de la digitalización de la economía, han dado lugar durante los últimos años, al desarrollo de nuevos modelos de consumo. Un ámbito sobre el que esta irrupción tecnológica está teniendo un fuerte impacto es en la llamada economía colaborativa.”

LA ECONOMÍA COLABORATIVA Y DE RECURSOS COMPARTIDOS

La economía colaborativa engloba todas aquellas actividades que suponen un intercambio entre particulares de bienes y servicios a cambio de una compensación pactada entre ambos.

La base de este sistema de intercambio, es el uso equilibrado y óptimo de recursos.

Aparece el consumo colaborativo

NUEVOS MODELOS DE INTERCAMBIO ECONÓMICO

LA ECONOMÍA COLABORATIVA

BIENES Y SERVICIOS

En muchas ocasiones se trata de bienes o servicios que no estaban siendo completamente utilizados, y gracias a la economía colaborativa una persona puede beneficiarse de ese bien o servicio, mientras la propietaria obtiene una ganancia

Los servicios de segunda mano y los servicios compartidos, así como la multipropiedad, son ejemplos antiguos de esta economía de lo esencial.

LA ECONOMÍA COLABORATIVA

EL CONSUMO COLABORATIVO

El consumo colaborativo es la actividad de compartir o intercambiar bienes y servicios entre particulares, normalmente, a cambio de una compensación.

“Anteriormente, el consumo colaborativo se limitaba a nuestro ámbito geográfico y círculo más cercano. Sin embargo, gracias a Internet, es posible conectar con personas de todo el mundo con intereses comunes.”

LA ECONOMÍA COLABORATIVA

AUGE DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Durante los últimos años la economía colaborativa ha crecido exponencialmente. Gran parte de la “culpa” la tiene la crisis, que ha provocado que muchas personas busquen recursos para poder ahorrar. Y, los avances en materia tecnológica, que han hecho posible que surjan numerosas empresas e iniciativas basadas en este sistema económico.

La reina de hoy en día es la del comercio de segunda mano

PLATAFORMAS DE ECONOMÍA COLABORATIVA

Anteriormente, el consumo colaborativo se limitaba a nuestro ámbito geográfico y círculo más cercano. Sin embargo, gracias a Internet, es posible conectar con personas de todo el mundo con intereses comunes. El auge del consumo colaborativo se debe a las tecnologías de la información y la comunicación, lo cual permite la creación de plataformas digitales (portales y redes sociales) donde llevar a cabo estas interacciones.

Muchas empresas tradicionales lo consideran competencia desleal.

Cada vez se crean más plataformas que ofrecen servicios colaborativos

NUEVOS MODELOS DE INTERCAMBIO ECONÓMICO

PLATAFORMAS DE ECONOMÍA

COLABORATIVA

TIPOS DE PLATAFORMAS

Existen diversidad de plataformas que ofrecen variados servicios colaborativos. Algunos son:

- 01 **TRANSPORTE COLABORATIVO:** compartir tu viaje en coche. Ejemplos: BlaBla Car, Uber
- 02 **ALOJAMIENTO COLABORATIVO:** compartir una habitación o tu casa completa, cuando no está habitada. Ejemplos: Airbnb, HomeAway
- 03 **COMERCIO COLABORATIVO:** compraventa de segunda mano. Ejemplos: Ebay, Wallapop, Chicfy

Cada plataforma se especializa en un tipo de producto o servicio.

NUEVOS MODELOS DE INTERCAMBIO ECONÓMICO

PLATAFORMAS DE ECONOMÍA COLABORATIVA

MAS TIPOS DE PLATAFORMAS

Otros tipos son:

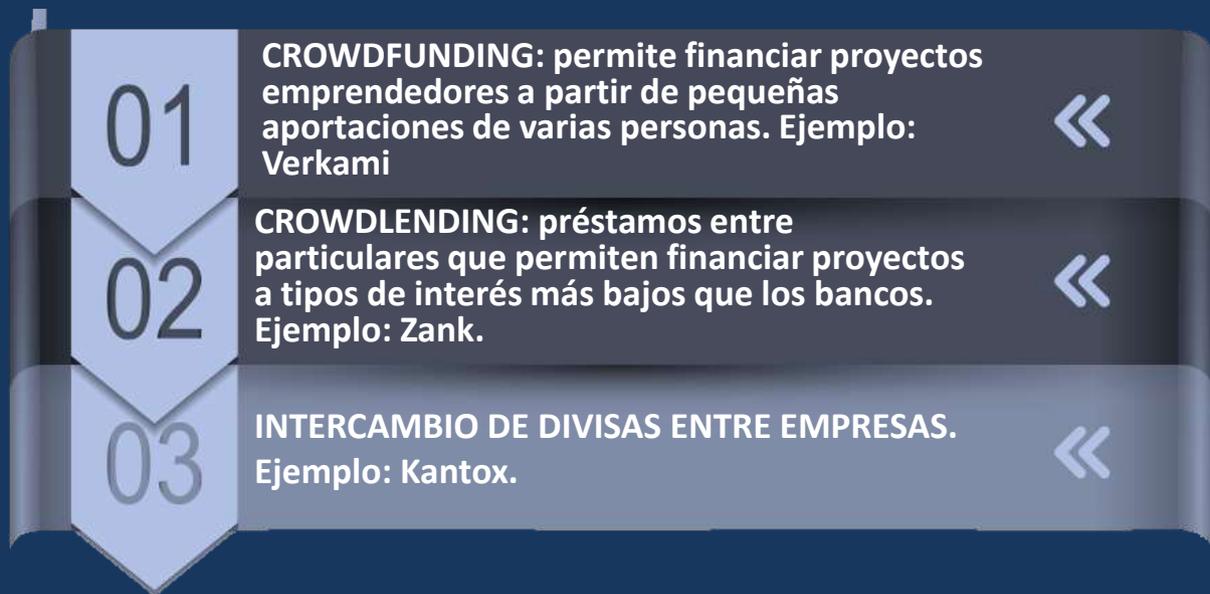
- 01 CONOCIMIENTO COLABORATIVO:** compartir conocimientos de manera altruista. Ejemplos: Wikipedia, MOOCS en Coursera, intercambiar y aprender idiomas en HelloTalk.
- 02 ESPACIOS COLABORATIVOS:** compartir maletero con Shipeer, compartir trastero con LetMeSpace, compartir espacio de trabajo en los «coworking».
- 03 OTROS TIPOS:** ejemplos como Comprea (hacer la compra y recibirla en casa, el shopper gana un dinero extra y el comprador comodidad) o Compartoplato (compartir tu comida).

Estas son algunas iniciativas, pero constantemente se producen otras nuevas.

NUEVOS MODELOS DE INTERECAMBIO ECONÓMICO PLATAFORMAS DE ECONOMÍA COLABORATIVA

PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN

Las plataformas de financiación colaborativa se presentan de diversas formas:



La financiación colaborativa es una oportunidad de ahorro y racionalización

VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL NUEVO MODELO ECONÓMICO

La economía colaborativa ha sacado a flote una nueva manera de ver y entender el consumo de la sociedad actual en todos los aspectos, sobre todo a través del fomento de las relaciones personales. Cada vez más las personas se organizan por cuenta propia para intercambiar bienes y servicios, pero así como representa ventajas, la economía colaborativa también tiene algunas desventajas que vale la pena tener en cuenta.

La ventaja esencial es el aprovechamiento y la ausencia de excedente

La ausencia de legislación y la falta de relaciones formales son un riesgo

NUEVOS MODELOS DE INTERECMBIO ECONÓMICO

VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL

MODELO ECONÓMICO

VENTAJAS

Optimización de recursos: se puede dar salida a bienes que antes no se utilizaban o que no tenían un uso al 100%.

Mayor oferta para el consumidor, que la de los comercios tradicionales. Puede hacer una comparativa más amplia en calidades y precios.

NUEVOS MODELOS DE INTERECMBIO ECONÓMICO

VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL MODELO ECONÓMICO MÁS VENTAJAS

Ahorro: gracias a la oferta de bienes y servicios de segunda mano, los consumidores acceden a unos precios inferiores que los del mercado, lo que les permite ahorrar. En tiempos de crisis económica, esta ventaja fue clave para la proliferación del consumo colaborativo.

“ Generar un ecosistema basado en el compromiso, la solidaridad y la generación de ideas: estas ideas van de la mano de emprendedores con nuevos negocios, generando empleo, riqueza e innovación en nuestro tejido empresarial. ”

VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL MODELO ECONÓMICO

INCONVENIENTES

Falta de regulación legislativa y competencia desleal: al tratarse de una economía pactada entre particulares, nos encontramos ante un sector sin regulación, que da lugar a quejas y protestas de los sectores afectados, ya que consideran que se puede incurrir en competencia desleal porque no se puede ofrecer los servicios en las mismas condiciones.

Desprotección del consumidor: el consumidor final no cuenta con garantías de la calidad del producto, o de que las personas con las que se está compartiendo sean de confianza y no generen problemas. Son riesgos que se corren a cambio de un precio más bajo.

**Financiación
COLECTIVA:
MICROMECENAZGO O
CROWDFUNDING**

3

El micromecenazgo o crowdfunding es un mecanismo colaborativo de financiación de proyectos, desarrollado sobre la base de las nuevas tecnologías, que consiste en poner en contacto a promotores de proyectos que demandan fondos, con inversores que buscan un rendimiento.

BUSQUEDA DE RECURSOS ECONÓMICOS

FUNDRAISING O CAPTACIÓN DE FONDOS

Lograr nuestros objetivos depende en gran medida de la capacidad de conectar con personas, empresas y organismos públicos; que, desde diferentes ámbitos de actuación, sumen esfuerzos para mejorar la vida de otras personas.

El face to face es uno de los principales canales de sensibilización y generación de socios para las entidades.

Hay intensos debates sobre acciones de **PROMOTORES** que trabajan **F2F**

FUNDRAISING CAPTACIÓN DE FONDOS

LA CAPTACIÓN DE FONDOS EN ENTIDADES SOCIALES

La captación de fondos no es un concepto limitado exclusivamente a dinero o a ingresos, implica también la construcción de relaciones con los donantes, la transparencia y la mejora de la calidad de vida de las personas.

Para facilitar la transparencia en la captación de fondos, se cuenta con varios códigos éticos que las entidades se comprometen a cumplir.

Programas en televisión, face to face, publicidad en marquesinas, acciones online y redes sociales, artículos en prensa, eventos... Todos ellos son ejemplos de las muchas acciones que las entidades realizamos para tratar de acercar a la gente nuestro mensaje de solidaridad y conectar con personas que piensan en ayudar como estilo de vida.

FUNDRAISING CAPTACIÓN DE FONDOS

CANALES PARA EL FUNDRAISING

Las entidades necesitamos estar dónde está la gente y dónde se promueven sus intereses y motivaciones. Por eso, estamos en diferentes espacios:

- 01** **Televisión:** consigue una gran audiencia. En buen ejemplo es el de Ayuda en Acción, que consiguió una gran cantidad de socios, y que se mantienen, gracias a un programa de TV. <<
- 02** **Internet:** el canal digital y las redes sociales son esenciales para sondear las opiniones y motivaciones de la gente a la hora de colaborar. <<
- 03** **Calle:** por ella cada día pasan millones de personas. Es uno de los grandes espacios que permite dialogar con la gente de forma directa. <<

Si pensamos en la influencia directa del F2F en la financiación de proyectos, llegaremos a la conclusión de que es algo más que un abordaje o una mera captación de fondos.

FINANCIACIÓN COLECTIVA: MICROMECENAZGO

FUNDRAISING CAPTACIÓN DE FONDOS

OTROS CANALES PARA EL FUNDRAISING

Otros canales son:

01

El telemarketing: proporciona muchos socios a las entidades y permite, además, mantener “líneas abiertas” con las personas que ya colaboran o quieren hacerlo.



02

Los eventos y actos públicos, son espacios que nos permiten igualmente interactuar con nuestra base social u otros públicos de interés que quieran conocer lo que hacemos y cómo lo hacemos.



Poder canalizar gustos e intereses, preguntas, sugerencias, etc., es algo muy valiosos para las organizaciones en tiempos en los que conversar directamente con las personas, parece estar en vías de extinción.

CROWDSOURCING

Se puede entender como una forma de trabajo, que consiste en proponer a una comunidad de personas o empresas, la posibilidad de vincularlos de forma externa a un proyecto, y poder contar con un talento externo, que de forma voluntaria, decide colaborar para alcanzar un objetivo.

Término anglosajón que se divide en dos términos: *crowd* que significa multitud y *outsourcing* que significa externalización de recursos.

La reciprocidad informativa es la clave de su sostenibilidad

CROWDSOURCING

CUÁNDO USARLO

Se puede recurrir a esta herramienta para:

01

Acercarse a nuestras personas usuarias por medio del uso de encuestas, y conocer su opinión sobre los servicios.



02

Para solucionar un problema a través de la colaboración o competición por medio de la convocatoria abierta a una comunidad específica.



03

Cuando se quiera innovar en la entidad por medio de ideas frescas y creativas.



La capacidad de todo un grupo tiene más alcance que la de una persona.

CROWDSOURCING

CLAVES PARA APLICAR LA ESTRATEGIA

Claridad: se debe ser muy específico en las ideas que necesitamos de los clientes.

Incentivos: se deben ofrecer buenos incentivos para que los clientes participen en el programa.

Voluntario: no se debe presionar a los clientes para que participen ya que los podemos desmotivar.

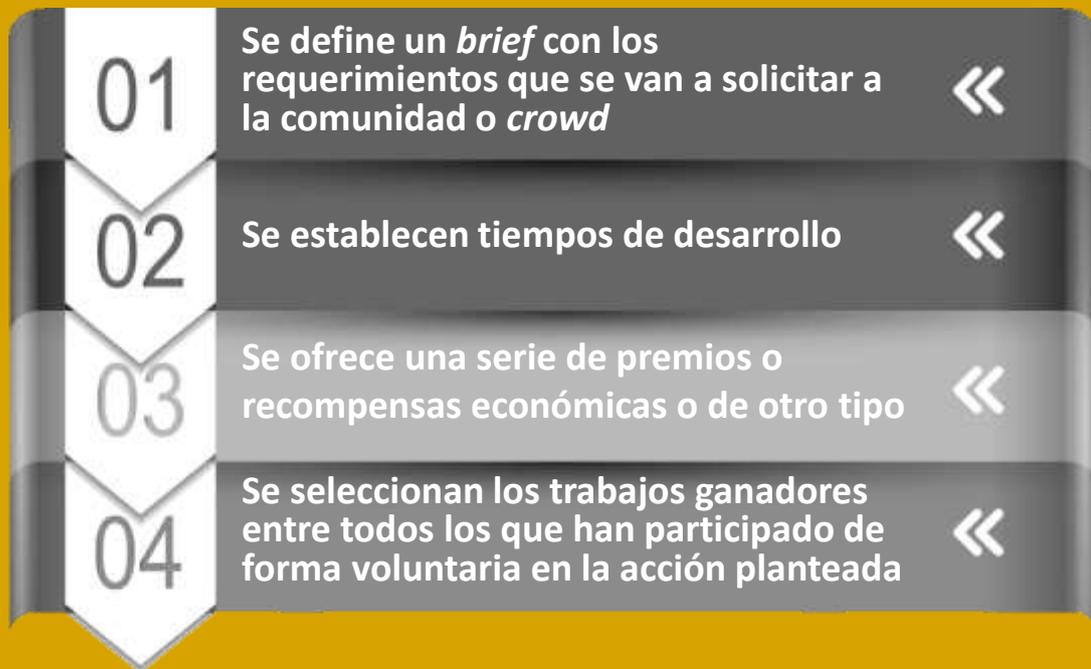
Preparación: se debe preparar para procesar gran cantidad de ideas que entregarán los clientes.

Valorar: se debe considerar la información suministrada como profesional.

CROWDSOURCING

PROCESO DE PRODUCCIÓN

A nivel de producción, funcionaría de la siguiente manera:



La reciprocidad informativa es la clave de su sostenibilidad

CROWDFUNDING

Al emplear este vocablo nos estamos refiriendo a una financiación colectiva, que consiste básicamente en que un grupo de personas entregan pequeñas contribuciones económicas a favor de la puesta en marcha de un proyecto.

De ahí que sea común identificar este término con el de micromecenazgo, ya que esos individuos actuarían como mecenas para poder llevarlo a cabo.

Crowd significa 'multitud' y *funding* significa 'fondos'.

La financiación ha de tener un sistema de control de su evolución

CROWDFUNDING

PROPÓSITOS

Hay proyectos en los que se invierte de manera desinteresada por su interés social (campañas de salud o escolarización, o en ayuda de colectivos desfavorecidos) o cultural (documentales, libros , comics).

Otras veces, quien invierte busca un rendimiento; por lo que, el promotor suele ofertar una participación en el proyecto.

También existe el crowdfunding de pre-venta. Cuando se realiza una aportación para luego comprar el producto resultante, aunque éste aún no exista.

CROWDFUNDING

TIPOS DE CROWDFUNDING

Se pueden ofrecer aportaciones monetarias buscando diferentes objetivos o recompensas, de ahí que encontremos varios modelos de micromecenazgo.

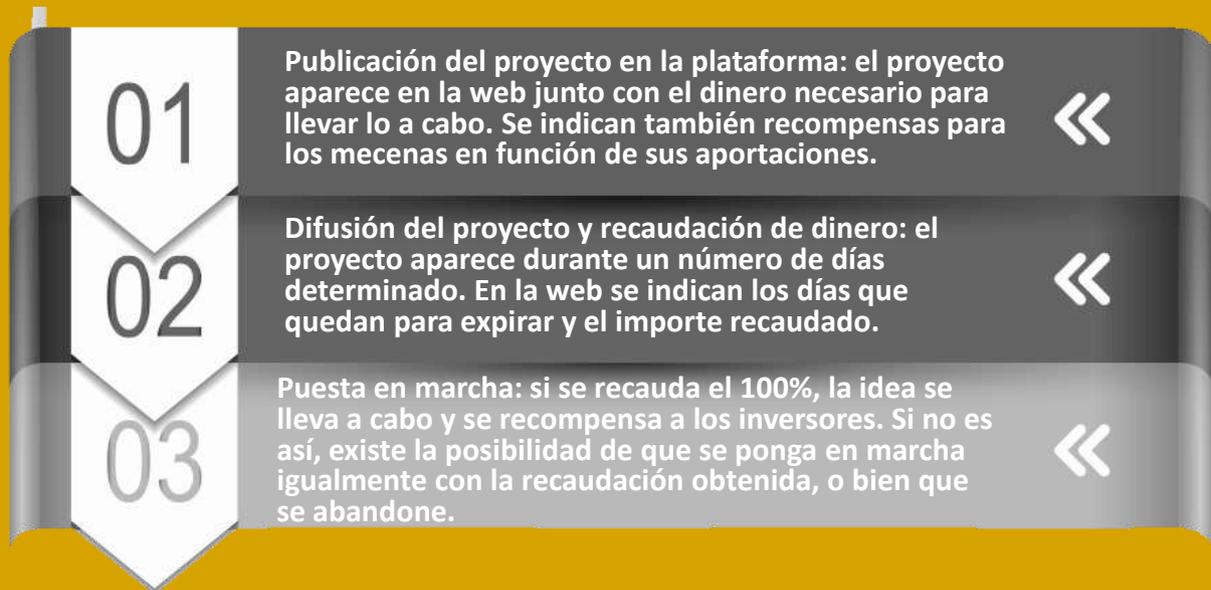
01	De donación: Las personas participan de forma desinteresada, por lo que no esperan obtener un beneficio a cambio de las aportaciones económicas realizadas.	«
02	De recompensas o <i>perk-based</i> : quienes colaboran con su aportación monetaria esperan recibir algún tipo de retribución a cambio. Es importante dejar claro este punto en la definición del proyecto.	«
03	De acciones o <i>equity crowdfunding</i> : los sujetos reciben participaciones o acciones de la empresa en compensación por su contribución económica. Se convierten en inversores y participarán de sus rendimientos según lo que hayan aportado.	«
04	De préstamo o <i>crowdlending</i> : Consiste en un préstamo monetario, a cambio de percibir un tipo de interés . Es parecido a la práctica bancaria, ya que la persona que ha recibido la cuantía económica devolverá a su benefactor, en el tiempo establecido, ese dinero más el tipo de interés.	«

Hay tantos tipos como canales de contacto

CROWDFUNDING

PROCESO DE PRODUCCIÓN

Para conseguir el crowdfunding hay que seguir estos pasos:



La idea no lo es todo. Ha de estar bien definida.



**RESPONSABILIDAD
SOCIAL Y ÉTICA**



4

“ El papel de las finanzas éticas como un instrumento al servicio del desarrollo de la economía solidaria, una economía que trata de satisfacer las necesidades de las personas, tiene una gestión democrática, distribuye equitativamente la riqueza generada e incorpora como principios básicos criterios de sostenibilidad social y medioambiental.

Propone la economía solidaria y las finanzas éticas como alternativa con potencial de transformación social.

”

BUSQUEDA DE RECURSOS ECONÓMICOS

MODELOS E INSTRUMENTOS EN FINANZAS ÉTICAS

Las finanzas éticas y solidarias son aquellas que hacen compatible la rentabilidad económica y financiera con la consecución de objetivos sociales y ambientales. Se trata de incorporar la ética a lo largo de todo el proceso de financiación, captando el ahorro de la ciudadanía y canalizándolo hacia la financiación de entidades y de empresas, aplicando criterios éticos, sociales y ambientales.

Se rigen por unos principios, y aunque no existe una entidad mundial que establezca cuáles son, se vinculan al resto de ámbitos de la Economía Solidaria.

Los principios éticos son la clave de esta forma de actuar

RESPONSABILIDAD SOCIAL Y ÉTICA

MODELOS E INSTRUMENTOS EN FINANZAS ÉTICAS

INVERSIONES SOCIALMENTE RESPONSABLES

Son aquellas inversiones que se realizan teniendo en cuenta, además de criterios tradicionales como la liquidez, el riesgo o la rentabilidad, las convicciones morales o principios éticos de quien realiza la inversión.

Así, se promueven las inversiones hacia aquellas empresas que sean respetuosas con los principios del inversor.

Este tipo de inversiones, no suponen una renuncia a los criterios de rentabilidad sino que añaden a estos, propiamente financieros, nuevos criterios. En este sentido, se viene apuntando que las inversiones socialmente responsables ofrecen rentabilidades financieras similares a las obtenidas por las inversiones en el mercado tradicional

“

Durante estos años de crisis han proliferado toda una serie de iniciativas nacidas desde abajo hacia arriba, dirigidas a favorecer la inclusión financiera y contrarrestar los efectos negativos de la crisis financiera y económica, y de las medidas adoptadas por los gobiernos europeos.

Todas estas alternativas tienen en común el hecho de que surgen de los movimientos sociales y de protesta nacidos al calor de la crisis.

”

Tienen sus orígenes en los grupos de consumo y en el concepto de *prosumidor* o *prosumer* (productor y consumidor en una misma persona) y su finalidad es la de eliminar los intermediarios financieros, ...

... creando canales directos o canales cortos para el acceso a la financiación (tanto para el consumo como para la inversión).

MODELOS E INSTRUMENTOS EN FINANZAS ÉTICAS

MICROFINANZAS

Provisión de servicios financieros, tales como depósitos (que no exijan un importe mínimo en la cuenta), seguros, pagos, transferencias, enseñanza de terminología financiera, préstamos personales y préstamos para microempresas; diseñados para personas de bajos ingresos o que están de algún modo excluidas del uso de los productos comerciales de las instituciones financieras convencionales.

Surgen como una evolución de
la institución del microcrédito

Microahorro: no tiene que pagar intereses y, además va recibiendo algún dinero “extra” por mantener sus ahorros en la institución microfinanciera.

Microseguro: servicio financiero que reembolsa a su beneficiario las pérdidas financieras causadas por un hecho poco probable.

Microleasing: se cede el uso de bienes a cambio del pago de una cuota periódica, incluyendo la opción a compra

BANCA ÉTICA

Canaliza recursos desde las unidades excedentarias hacia las unidades deficitarias guiándose para el desarrollo de su actividad por los principios de transparencia y democracia y teniendo en cuenta criterios de carácter social y medioambiental al seleccionar sus inversiones, además de los estrictamente financieros, intentando fortalecer el sistema de economía social a la vez que lucha contra la exclusión social y financiera.

Mención especial a la banca ética como instrumento de finanza.

La economía solidaria tiene su origen en la cooperación internacional

BANCA ÉTICA

NUEVA ALTERNATIVA

Surge como parte de los movimientos de economía alternativa que buscan una economía real y cuyas actividades produzcan un impacto social o medioambiental positivo. Ciertos conflictos políticos hicieron que la ciudadanía y una serie de colectivos tomaran conciencia de que la relación ahorro-crédito estaba completamente controlada por los bancos.

Los ahorradores y legítimos dueños del dinero no tenían capacidad para decidir sobre los créditos que se concederían con su ahorro (el ahorro de una ONG que trabajara por la paz podía invertirse en armamento). Así, nace un movimiento crítico que exige la búsqueda de una economía alternativa que gestione los recursos económicos con el objetivo de satisfacer las necesidades de los ciudadanos.

BANCA ÉTICA

PRINCIPIOS

Estos principios impregnan desde su política de inversiones hasta su propia estructura

Igualdad: sistemas de retribución con pocas diferencias salariales.

Empleo: empleo estable y de calidad y acceso al empleo de los colectivos con mayor riesgo de exclusión.

Sostenibilidad: protección del medio ambiente y uso adecuado de los recursos naturales.

Cooperación: colaboración dentro de la organización (entre las personas) y fuera (con otras organizaciones).

Responsabilidad social: compromiso con el entorno.

Ánimo de lucro limitado: reinvertir parte de los beneficios económicos en la sociedad.

Guían, no solo todas y cada una de las actividades de la entidad financiera sino también su actitud y compromiso.

BANCA ÉTICA

DIFERENCIAS CON LA BANCA TRADICIONAL



MICROCRÉDITOS COMO HERRAMIENTAS DE DESARROLLO

Pequeños préstamos que se conceden a las personas con un reducido nivel de recursos económicos, es decir, a aquellas que carecen de las garantías suficientes para acceder al sistema bancario tradicional, pero que tienen capacidad emprendedora, por lo que también se les denomina “pobres emprendedores”. Los recursos económicos así obtenidos por los beneficiarios han de destinarse a la puesta en marcha de pequeñas empresas, generándose, por tanto, autoempleo.

Son uno de los instrumentos de la banca ética

El microcrédito es un instrumento para el emprendimiento

MICROCREDITOS COMO

HERRAMIENTAS DE DESARROLLO

PRINCIPIOS DE LA INICIATIVA

Su origen data de los años 60 de la mano de Muhammad Yunnus, conocido como el “banquero de los pobres” y galardonado con el Premio Nobel de la Paz en el año 2006, denominándose microcréditos sociales.

Comenzó prestando de su bolsillo pequeñas cantidades de dinero a pobres que lo invertían en actividades productivas y, Finalmente, al ver el éxito de su iniciativa, decidió crear el Banco Grameen que en 1983 se convirtió en una institución financiera independiente.

MICROCREDITOS COMO

HERRAMIENTAS DE DESARROLLO

HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO

Su utilización inicialmente estuvo vinculada a los países en vías de desarrollo; pero en el caso de los países más desarrollados, facilitan a los colectivos con dificultades de inserción, el acceso al mercado laboral mediante la fórmula del trabajo por cuenta propia. Además, tanto el importe de los microcréditos como los plazos de devolución se adaptan a la realidad socioeconómica del país.

En ambos casos, (países en desarrollo y países desarrollados), la concesión de este tipo de financiación está basada en la confianza, tanto en la propia persona y en su capacidad emprendedora, como en la viabilidad económica del proyecto empresarial, y no en los avales y garantías que pueda presentar el prestatario.

MICROCREDITOS COMO HERRAMIENTAS DE DESARROLLO

ENTIDADES INTERVINIENTES EN LA CONCESIÓN

Las entidades que se encargan de la Concesión y la formalización de los microcréditos se pueden clasificar en:

Entidades gestoras que intermedian con ahorros o entidades de financiación alternativa.

Entidades sociales que no intermedian con ahorros. Los recursos para su concesión proceden de donaciones y subvenciones.

Entidades privadas de crédito. Los recursos que se canalizan proceden del sistema bancario.

Entidades públicas de crédito. Los recursos tienen su origen en el mercado, estando el riesgo compartido con otras entidades privadas de crédito.



www.redconsultora.com

BÚSQUEDA DE RECURSOS ECONÓMICOS

CONTENIDOS
CLAVE
Para
ENTIDADES Y
COLECTIVOS
CIUDADANOS



Redconsultora
Asociación