



DOCUMENTO
MARCO

TRANSFORMAR LA CIUDAD

A TRAVÉS DE LA
INVERSIÓN DE IMPACTO

DICIEMBRE DE 2018



Este documento ha sido elaborado por Impact Hub Madrid

1. Introducción	5
2. Economía e inversión de impacto: conceptos clave y análisis del sector	8
3. Transformar la ciudad a través de la inversión de impacto	14
4. Financiación de la inversión de impacto: contexto y ecosistema	17
4. 1. El contexto de la Unión Europea y su regulación	17
4. 2. El contexto español y su regulación	26
4. 2. 1. Oferta de capital de impacto	29
4. 2. 2. Demanda de capital de impacto	35
5. Mapeo de los recursos municipales para la promoción de proyectos con impacto social y algunas recomendaciones	40
5. 1. Subdirección General de Innovación y Ciudad Inteligente	41
5. 2. Medialab Prado	46
5. 3. Contratación Pública Responsable - Dirección General de Contratación y Servicios	48
5. 4. Proyecto MARES	51
5. 5. Otros recursos municipales de interés	53
6. Instrumentos de apoyo financiero para generar impacto	56
6. 1. Instrumentos no reembolsables: subvenciones, donaciones e inversión filantrópica	56
6. 2. Instrumentos reembolsables	57
6. 2. 1. Instrumentos de deuda	57
6. 2. 2. Instrumentos mixtos	59
6. 2. 3. Instrumentos de capital	61
6. 3. Financiación combinada o <i>Blended Finance</i>	64

7. La medición del impacto	66
7.1. Qué es y por qué es importante	66
7.2. El ciclo de gestión de impacto	67
7.3. Ejemplos y mejores prácticas en la medición de impacto	69
8. Propuestas de actuación	73
8.1. Recomendaciones vinculadas a la demanda	73
8.2. Propuestas vinculadas a la oferta y la intermediación	76
9. Conclusiones	82

1. INTRODUCCIÓN

En septiembre de 2015 los líderes mundiales adoptaron de forma unánime la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, un plan de acción a favor de las personas, el planeta y la prosperidad, que también tiene la intención de fortalecer la paz universal y el acceso a la justicia. La Agenda 2030 plantea 17 objetivos y 169 metas que reflejan dos aspectos diferenciales. En primer lugar, la universalidad, al estar todos los países obligados a respetar los compromisos. En segundo lugar, se otorga un papel destacado a las ciudades y al sector privado.

Por primera vez se dedica un objetivo específico a las ciudades, en concreto el once, donde se establece “Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles”. La decisión de incluirlo viene marcada por la creciente importancia de las ciudades en la actualidad y por el crecimiento de población que se espera se produzca de aquí a 2030. Hoy más del 50% de la población vive en ellas, ocupan solo el 3% de la tierra, pero representan entre el 60% y el 80% del consumo de energía y el 75% de las emisiones de carbono. Según las estimaciones de Naciones Unidas¹ en 2050 casi el 70% de la población mundial vivirá en ciudades, habiéndose multiplicado por cinco desde 1950. Es evidente, por lo tanto, la importancia de las ciudades como actores fundamentales para la consecución de estos objetivos así como su tendencia a ganar todavía mayor centralidad.

Esta realidad apremia a las administraciones públicas, y en concreto a los gobiernos municipales a que alineen sus estrategias locales de desarrollo con los [Objetivos de Desarrollo Sostenible \(ODS\)](#). Esto exigirá “aterrizar” y localizarlos² en la política municipal y trabajar en su interrelación para la generación de sinergias y una estrategia integral y coherente.

El sector privado es considerado como un aliado clave y estratégico para la consecución de los ODS y desempeña un papel muy relevante como motor de crecimiento económico y creador de empleo en cualquier país. Según menciona expresamente Naciones Unidas “un programa exitoso de desarrollo sostenible requiere alianzas entre los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil. Estas alianzas inclusivas construidas sobre principios y valores, una visión y metas compartidas, que colocan a la gente y al planeta en el centro, son necesarias a nivel global, regional, nacional y local”³. Es pertinente aclarar en este punto que, al hablar de sector privado, nos referimos a todo tipo de organizaciones, desde empresas mercantiles a entidades sin ánimo de lucro o cualquier otro actor económico

¹ Fuente: Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (ONU Habitat), “[Informe sobre el Estado de las Ciudades 2016](#)”, 2016.

² Véase: Ayuntamiento de Madrid “[Madrid 2030: una ciudad para todas las personas y las generaciones](#)”. Estrategia de localización de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) del Ayuntamiento de Madrid. Marzo 2018

³ Véase: Naciones Unidas, [Objetivo 17: alianzas para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible](#).

de carácter no público. El sector privado proporciona bienes y servicios al mercado, genera empleo e ingresos públicos vía impuestos, puede desarrollar soluciones nuevas e innovadoras para ayudar a abordar los desafíos sociales que conlleva el desarrollo, y es un actor central en la acción contra el cambio climático.

En las ciudades, el papel que juega el sector privado puede ser la de un aliado en la resolución de los retos sociales. Como dice Naciones Unidas, “las ciudades son hervideros de ideas, comercio, cultura, ciencia, productividad y desarrollo social”. Las ciudades, por lo tanto, van a tener que resolver retos sociales cada vez más grandes en los próximos treinta años y contar con el sector privado para resolverlos, ya que los recursos públicos son limitados y no son suficientes.

En España la población urbana representa ya casi el 80%. El municipio de Madrid en los tres últimos años (2015-2018) ha aumentado su población en 80.000 personas alcanzando los 3.221.824 habitantes en 2018⁴. Durante este periodo de tiempo la estructura social se ha ido transformando, haciéndose más diversa y contando con un 13,1% de población extranjera (sólo en el último año el aumento ha sido de un 7%) y un mayor porcentaje de mujeres, casi el 54%, según los datos del último Padrón Municipal de Habitantes⁵. Si se sigue la tendencia esperada, la población en Madrid volverá a crecer de nuevo, tal y como lo está haciendo en los últimos cinco años. Si bien este crecimiento es reducido, los retos a los que se enfrenta desde hoy la ciudad son enormes. Hablamos de retos como el desarrollo urbano sostenible, la movilidad, la vivienda, la desigualdad, la educación, la salud, la energía, el modelo de convivencia en un contexto diverso, el cambio climático y los problemas medioambientales.

Madrid necesita contar con los diferentes agentes sociales para conseguir resolver los grandes retos de los próximos años y alcanzar a un mayor número de personas, sin dejar a nadie atrás. Para lograrlo, el sector privado y en particular la economía social y las empresas sociales serán clave.

El tejido económico de impacto está formada por los diferentes agentes cuya misión es crear impacto positivo (social o medioambiental) incorporando modelos de negocio y aspectos de sostenibilidad económica. Estos agentes pueden adoptar diferentes figuras jurídicas como empresas mercantiles u otro tipo de entidades entendidas tradicionalmente de la economía social, como cooperativas, asociaciones, fundaciones, mutualidades u otras. En general nos referiremos a ellas como **economía de impacto social** (o economía de impacto), englobando todas las figuras jurídicas que puedan

⁴ Fuente: Portal Estadístico, Consultado 18 de diciembre de 2018.
<http://portalestadistico.com/municipioencifras/?pn=madrid&pc=ZTV211>

⁵ Fuente: Ayuntamiento de Madrid, datos del Padrón Municipal de Habitantes de 1 de enero de 2018.
<https://www.madrid.es/portales/munimadrid/es/Inicio/El-Ayuntamiento/Estadistica/Areas-de-informacion-estadistica/Demografia-y-poblacion/Cifras-de-poblacion-y-censos-demograficos-/Padron-Municipal-de-Habitantes-%28Explotacion-Estadistica%29?vgnextfmt=detNavegacion&vgnextoid=e5613f8b73639210VgnVCM1000000b205a0aRCRD&vgnnextchannel=a4eba53620e1a210VgnVCM1000000b205a0aRCRD&pk=5720381>

adoptar. Si bien las entidades de la **economía social** cuentan ya con una larga trayectoria, el concepto (y la práctica) de economía de impacto es más reciente y está en plena expansión como veremos más adelante.

Estos agentes operan proporcionando bienes y servicios para el mercado de una manera emprendedora e innovadora y anteponen su misión de impacto social a la generación de beneficios y un posible reparto de los mismos. Este tipo de organizaciones requieren financiación la cual puede llegar de diversas formas, algunas en forma de recursos a fondo perdido y otras, de las que nos ocupamos en este informe, son las que constituyen la **inversión de impacto**, en la que se busca, además de un impacto social positivo, un retorno financiero. Lo que es cierto es que el conjunto de estas entidades de la economía de impacto afronta en su mayoría el mismo problema: la falta de financiación. En el contexto económico y financiero actual son muchos los actores que pueden jugar un papel importante para remediar esta situación, desde entidades públicas como ayuntamientos o institutos de crédito, hasta entidades privadas como fundaciones o intermediarios financieros. En concreto, merece la pena resaltar, la función de los intermediarios financieros que canalizan fondos públicos o privados⁶ hacia la inversión en empresas que generan impacto.

Por parte del Ayuntamiento de Madrid, existe una amplia variedad de instrumentos, políticas públicas, normativa e iniciativas en marcha que apoyan la generación de un tejido económico generador de impacto. Si bien la mayoría de estas acciones se han abordado principalmente a través de ayudas y subvenciones (gasto no financiero), el Consistorio puede además contribuir de manera importante a generar un ecosistema de inversión de impacto social. Además desde instancias supranacionales existen importantes iniciativas que abordaremos más adelante tales como el Fondo Europeo de Inversiones estratégicas o los grupos directivos globales ([Global Steering Group](#)) impulsados por el G20, que están generando una corriente de pensamiento e impulsando importantes iniciativas en el ámbito de la inversión de impacto.

Este documento tiene como objetivo analizar y contextualizar el ámbito de la inversión de impacto social y realizar una serie de recomendaciones sobre cómo puede el Ayuntamiento de Madrid complementar sus políticas públicas de inversión y gasto social fomentando un ecosistema de inversión de impacto social en alianza con un sector privado capaz de proponer soluciones innovadoras que den respuesta a los retos sociales a los que se enfrenta la ciudad.

⁶ Los fondos privados y filantrópicos de ONGs y fundaciones filantrópicas se enfocan cada vez más en la inversión de impacto. Dos ejemplos pueden ser la Fundación BMW en Europa que ha realizado numerosas inversiones de impacto en entidades del ámbito europeo como en nuestro país Anesvad, que ha adoptado una estrategia de inversión de impacto para la gestión de sus fondos propios.

2. ECONOMÍA E INVERSIÓN DE IMPACTO: CONCEPTOS CLAVE Y ANÁLISIS DEL SECTOR

A lo largo de este capítulo se explicarán los diferentes tipos de iniciativas económicas generadoras de impacto social positivo, algunos conceptos fundamentales, así como los aspectos clave del sector de la economía y la inversión de impacto.

En este documento se sigue sobre todo el **marco establecido por la Comisión Europea (CE)**. La Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes de la CE define la **Economía Social** como un sector económico del Mercado Único, refiriéndose a aquella porción de la economía europea que pretende generar beneficios más allá del inversor o propietario⁷. En particular distingue dentro de la economía social, a las cooperativas, las sociedades mutuales, las asociaciones sin ánimo de lucro y por último a las empresas sociales.

La inclusión del concepto de **empresa social** dentro de este grupo es muy importante ya que trasciende la definición que se baraja en nuestro ordenamiento jurídico. En España la [Ley 5/2011 de 29 de marzo, de Economía Social](#) limita esta categoría a aquellas organizaciones con determinadas figuras jurídicas⁸ tales como las cooperativas o las fundaciones, excluyendo el concepto de empresa social⁹ que se baraja en el ámbito comunitario (y en numerosos Países Miembros). La Comisión utiliza el cada vez más extendido término ‘empresa social’ (social business o social enterprise) para referirse a los negocios con la siguiente tipología¹⁰:

- Empresas cuyo objetivo social constituye el motivo fundamental de su actividad comercial, a menudo introduciendo un alto nivel de innovación social.
- Empresas cuyos beneficios se reinvierten principalmente en alcanzar este objetivo social.
- Empresas cuyo método de organización o el sistema de propiedad refleja su misión, utilizando principios democráticos o participativos o enfocándose en la justicia social

⁷ Véase: Comisión Europea, “Social Economy in the EU” http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_es

⁸ 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.

⁹ El cual hace referencia a empresas mercantiles con objetivos de impacto social.

¹⁰ Véase: Comisión Europea, “Social Enterprises”.
https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en

La propia Comisión reconoce que no existe una forma jurídica única para las empresas sociales. Muchas empresas sociales operan en forma de cooperativas sociales, algunas están registradas como empresas privadas de responsabilidad limitada, y muchas de ellas son organizaciones sin ánimo de lucro, como sociedades mutuales, asociaciones o fundaciones. En este informe utilizaremos la fórmula “economía social” para referirnos a las entidades con fórmulas jurídicas reconocidas en la Ley de Economía Social y “empresa social” para referirnos a los *social businesses* o *social enterprises*.

Debemos aclarar también el concepto de **inversión de impacto**¹¹. Para ello resulta útil primero fijarnos en las diferentes definiciones ya existentes. En concreto nos gustaría destacar las propuestas de tres de las instituciones con mayor trayectoria en este ámbito: [Pacto Global de las Naciones Unidas](#), el [Global Steering Group for Impact Investment \(GSGI\)](#) y el [Global Impact Investing Network \(GIIN\)](#).

Según el Pacto Global de las Naciones Unidas, se define inversión de impacto como “la colocación de capital (en empresas sociales y otras estructuras) con la intención de crear beneficios más allá del rendimiento financiero”¹². Es decir, se amplía el objetivo de la empresa a crear proactivamente un impacto positivo y generar ganancias.

Esta orientación con fines de lucro tiene un doble efecto:

- Por un lado, el potencial de retorno financiero aumenta el atractivo de oportunidades que producen un impacto positivo, atrayendo más capital del sector privado a áreas que promueven el desarrollo.
- Por otro, la participación del sector privado, y la oportunidad de generar retornos, estimula la innovación y el crecimiento; el capital comercial empuja a las empresas a experimentar con nuevos modelos de negocios, capturar nuevas oportunidades e impulsar un mayor impacto.

El GSGI señala que “las inversiones en impacto social son aquellas que intencionalmente apuntan objetivos sociales específicos, junto con un retorno financiero y miden el logro de ambos”¹³. Según esta organización las organizaciones impulsadas por objetivos de impacto, son aquellas organizaciones que tienen una misión social a largo plazo, establecen objetivos de resultado social y miden sus logros. Dentro de este tipo de organizaciones pueden encontrarse empresas, negocios, con o sin ánimo de lucro que busquen generar un impacto social estableciendo una serie de objetivos que

¹¹ En este documento utilizamos indistintamente los términos inversión de impacto e inversión de impacto social para referirnos al mismo concepto.

¹² Fuente: GRI, UN Global Compact y WBCSD, “[SDG Compass. The guide for business action on the SDGs](#)”, 2015.

¹³ Fuente: UK Government. <https://www.gov.uk/government/groups/social-impact-investment-taskforce>

mantienen a largo plazo. El emprendedor que impulsa una empresa social, es también conocido como emprendedor social o emprendedor de impacto, es aquel empresario líder en una organización orientada al impacto.

Según la Global Impact Investing Network (GIIN), se consideran inversiones de impacto “aquellas inversiones que son realizadas en empresas, organizaciones y fondos con la intención de generar un impacto social y medioambiental medible junto con un retorno financiero”.

Las inversiones de impacto pueden realizarse tanto en los mercados emergentes como en los desarrollados, y apuntar a una gama de rentabilidades desde por debajo del mercado a un tipo de mercado, dependiendo de las circunstancias. Los inversores de impacto buscan activamente colocar capital en negocios y fondos que puedan aprovechar el poder positivo de la empresa. Lo que la oferta de capital de rápido crecimiento está buscando es colocación en inversiones de impacto a través de ámbitos geográficos diferentes, sectores y clases de activos, con una amplia gama de expectativas de retorno. El interés por la inversión de este tipo está provocando el surgimiento de una nueva industria que opera en el área en gran parte inexplorada entre la filantropía y un enfoque singular en la maximización de los beneficios.

Figura 1. Marco de actuación de las Inversiones de Impacto



Fuente: Hehenberger, L. 2018 “Las inversiones de impacto social tendencias globales”.

A la hora de llevar a cabo inversiones, además de las denominadas de impacto social, el sector privado contempla otro enfoque, el de la **Inversión Socialmente Responsable** (ISR o SRI en sus siglas en inglés). Según Spainsif, “se entiende por inversión sostenible y responsable (ISR) aquella filosofía de inversión que desde una aproximación a largo plazo integra los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (criterios ASG, en adelante) en el proceso de estudio, análisis y selección de valores de una cartera de inversión”. La ISR incluye¹⁴:

- Formas de inversión tradicionales como los fondos de inversión o planes de pensiones que tienen en cuenta criterios ASG en sus políticas de inversión.
- Nuevas dimensiones de productos ampliamente utilizados como los bonos verdes, sociales y sostenibles (productos de deuda destinados a financiar proyectos relacionados con la economía verde, social o sostenible).
- Inversiones con criterios de exclusión. Es decir, aquellos fondos que establecen sectores y tipologías de inversión excluidos en sus decisiones de inversión. Este podría ser el caso, por ejemplo, de un fondo de inversión que impide que las inversiones que realiza se hagan en sectores concretos como el tabaco, alcohol y armas o que invierte en empresas de energías renovables.

A diferencia de la ISR la inversión de impacto va un paso más allá y apuesta por empresas y proyectos con un impacto social y/o medioambiental positivo medible, que se comunica de manera transparente. El perfil del inversor sería el que limitaría hasta qué punto estaría dispuesto a sacrificar el retorno financiero a cambio de un mayor impacto social. A este tipo de fondos que toman en consideración el criterio de la creación de valor social se les llama fondos responsables, fondos de capital riesgo social, fondos de inversión filantrópicos, fondos de inversión de impacto social o, simplemente, fondos de impacto.

Existe cierta confusión en diferenciar entre un tipo de inversión y otra, como consecuencia de que no hay límites claros definidos entre las categorías de ISR y la inversión de impacto. Las inversiones financieras más tradicionales y socialmente responsables tienen una mayor relación con la responsabilidad social corporativa (RSC). La confusión pone de manifiesto la necesidad de aclarar la verdadera naturaleza de la financiación del impacto social, los principales modelos de negocio que estas inversiones ponen en práctica y el papel que pueden desempeñar estos dos tipos de inversión en Europa¹⁵.

¹⁴ Si bien se tiende a incluir la Inversión de Impacto dentro de la ISR nosotros hemos decidido excluir de esta definición la inversión de impacto social para una mejor diferenciación.

¹⁵ Fuente: De la Torre en “La inversión de impacto”. Dossieres EsF nº 27, otoño 2017, Madrid.

La diferenciación entre ambas pone el acento en gran medida en la intencionalidad. La inversión de impacto social tiene como objetivo principal el generar valor social. Se podría decir que este tipo de inversiones son impulsadas por la demanda, ya que su principal intención es la de satisfacer una necesidad o una demanda social y sólo de manera complementaria un beneficio financiero. Además, se puede distinguir la inversión de impacto de la ISR en su inclinación a vincular el retorno financiero a la consecución de unos objetivos de impacto social utilizando en muchas ocasiones un modelo de “pago por éxito”. Según este modelo el impacto social debe medirse mediante una serie de indicadores a los que se vincula la rentabilidad financiera que un inversor puede recibir. Debe señalarse también que, en relación con la ISR, su perfil suele tener una expectativa de retorno financiero elevada y un perfil riesgo-retorno de mercado. En el supuesto de los inversores de impacto hay una mayor flexibilidad en aceptar un menor retorno a largo plazo por debajo del mercado.

En definitiva, podría definirse la inversión de impacto social como aquella inversión que pretende un impacto social —el cual debe ser intencionalmente perseguido y claramente mensurable— junto con un rendimiento financiero igual o inferior al tipo de mercado y en ocasiones vinculándolo al logro de los objetivos de impacto.

Las aportaciones de la economía de impacto en cifras

Para poder hacerse una idea de las aportaciones de la economía y la inversión de impacto para contribuir a abordar los retos de la ciudad, es importante considerar el peso que tiene en la economía europea. Según datos de la Comisión Europea, una de cada cuatro empresas que se crean en la Unión Europea son empresas sociales u organizaciones de la economía social. En países como Finlandia, Francia o Bélgica este número aumenta a una de cada tres¹⁶.

Este sector representa en la Unión Europea el 10 % de la economía europea (PIB), también en el caso de España, y emplea a más de 11 millones de trabajadores (4,5 % de la población activa en la Unión Europea). Hablamos por lo tanto de una parte importante de la economía que, a su vez, cumple un importante papel en la sociedad. En concreto, ocupa al 12,5% de la población activa en España, un 7,5% en Finlandia, el 5,7 % en Reino Unido, el 5,4 % en Eslovenia, el 4,1 % en Bélgica, el 3,3 % en Italia y el 3,1 % en Francia, entre otros¹⁷.

En el caso de la inversión de impacto social, según el *Global Steering Group (GSG)*¹⁸, se estima que este tipo de inversión en el mundo se multiplicará por dos en los próximos

¹⁶ Fuente: Comisión Europea. “Social Economy in the EU”. https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_en

¹⁷ Fuente: Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) <https://www.cepes.es/cifras>

¹⁸ Fuente: GSG y KMPG. “[The impact of impact investments](#)”. 2018

años y llegará a los 400.000 millones de euros en 2020. Estas inversiones están en manos de más de 300 fondos y llegaron a más de 500 millones de personas en 2017 y se cree que superará los 1.000 millones de personas en 2020. En el caso de España, y según los datos de las Foro de Inversión Sostenible de España ([Spainsif](#))¹⁹, se estima que en 2017 se realizaron inversiones de impacto por valor de unos 311 millones de euros. El tamaño del sector es todavía reducido, aunque si sigue la tendencia internacional se espera que el crecimiento se exponencial para los próximos cinco años.

No obstante, el peso de la inversión de impacto es todavía pequeño si se compara con la Inversión Socialmente Responsable (ISR)²⁰. Según datos de Spainsif²¹, la ISR en España cuenta con un interés destacable. El mercado de las inversiones socialmente responsables en España supera los 185.000 millones de euros²², lo que supone una cuota sobre el mercado nacional de instituciones de inversión colectiva y fondos de pensiones del 46%. Sin embargo la gran mayoría de estos fondos (72%) consisten en fondos con criterios de exclusión respecto a determinadas inversiones.

¹⁹ Fuente: Spainsif. <https://www.spainsif.es/la-unica-inversion-en-la-que-todos-ganan/>

²⁰ En el punto 2.1 se ofrece una definición de lo que es la ISR y cuál es su diferencia con respecto a la inversión de impacto

²¹ Fuente: Spainsif. “La Inversión Sostenible y Responsable en España”. 2018. <https://www.spainsif.es/estudio-18/>

²² Esta cifra engloba los 311 millones de euros de inversión de impacto

3. TRANSFORMAR LA CIUDAD A TRAVÉS DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO

La actividad económica y comercial es, sin duda, uno de los motores que mueve las ciudades. Además de generar empleo, el impacto que genera una actividad económica o empresarial puede estar imbricado en su misión y en su modelo de negocio. Diversas organizaciones de la economía social y otro tipo de empresas ayudan mediante su actividad no sólo a generar riqueza y empleo, sino que además incorporan en su modelo un impacto social positivo. Estas organizaciones pueden contribuir a abordar los diversos retos y problemas a los que se enfrenta una ciudad y sus ciudadanos. La elevada población es capaz de generar además una demanda elevada de soluciones que respondan a retos sociales de manera diferente e innovadora.

Según la Comisión Europea, a pesar de su diversidad, las empresas sociales operan principalmente en los siguientes campos²³:

1. Integración laboral - formación e integración de personas con discapacidad y personas desempleadas.
2. Servicios sociales personales - salud, bienestar y atención médica, formación profesional, educación, servicios de salud, servicios de guardería, servicios para personas de edad avanzada, o ayuda a personas desfavorecidas.
3. Desarrollo local de zonas desfavorecidas - empresas sociales en zonas rurales remotas, programas de desarrollo y rehabilitación de barrios en zonas urbanas, ayuda al desarrollo y cooperación para el desarrollo con terceros países.
4. Otros - incluyendo reciclaje, protección del medio ambiente, deportes, artes, cultura o preservación histórica, ciencia, investigación e innovación, protección al consumidor y deportes aficionados.

En España y en otras ciudades del mundo los ejemplos de empresas sociales son diversos y abordan una gran cantidad de temáticas y retos sociales. Algunas de estas empresas ofrecen oportunidades laborales para determinados colectivos desfavorecidos generando negocios innovadores. Este podría ser el caso de [L'estoc](#) en Barcelona, que ofrece mobiliario de diseño elaborado con material de reciclaje integrando a personas con discapacidad. En Madrid [SouEM](#) es una empresa que ofrece pantallas y otros elementos decorativos de costura elaborados por mujeres provenientes de la trata. O el [Hotel Magdas](#), en Viena, que es un hotel regentado por personas refugiadas que esperan la resolución de su estatus. En el ámbito del transporte podríamos mencionar a [Koiki](#) una empresa de logística social que ofrece soluciones ecológicas para la distribución

²³ Fuente: Comisión Europea. "Social Enterprises".
http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_es

de última milla que además integra a personas con discapacidad intelectual. O [Som Mobilitat](#), una plataforma cooperativa de car sharing eléctrico que también trabaja en ofrecer soluciones cooperativas para compartir viaje. En el ámbito de la sostenibilidad, en este caso energética, podemos encontrar en Madrid a [Ecooo](#), que ofrece productos de inversión en energía solar y la instalación de plantas de energía comunitarias. [Holaluz](#) es otra empresa que además de contar con una certificación B Corp, ofrece electricidad 100% renovable. En el ámbito de la sostenibilidad urbana podemos encontrar empresas que desarrollan herramientas para medir y reducir el impacto en la construcción y rehabilitación de edificios, como las que genera el estudio madrileño de arquitectura sostenible [sAtt](#) o, en Londres, [Wikihouse](#), un estudio que ha diseñado y licenciado de manera abierta viviendas de bajo coste que pueden ser descargadas y construidas por cualquier persona. En el ámbito de la alimentación ecológica y sostenible existen proyectos interesantes como [Farmidable](#), una plataforma que permite pedir productos de alimentación ecológica y de proximidad directamente al productor o [Ni las Migas](#), una herramienta que permite a comerciantes dar salida a sus productos antes de que se conviertan en desperdicios. En Nueva York [Park Slope Food Coop](#) ofrece alimentos ecológicos y de calidad a precios económicos mediante un modelo cooperativo participado por más de 1500 socios que aportan trabajo. En otros ámbitos como en el de la salud y el bienestar social, empresas innovadoras como [Cergana](#) ofrecen soluciones móviles adaptadas a personas con discapacidad que les permiten utilizar el móvil como una herramienta que dote de mayor autonomía, o [Visualfy](#), que desarrolla tecnología adaptada para personas con pérdida auditiva. O incluso la recién aterrizada en España, Good Hood, que en España opera como [¿Tienes Sal?](#), una red social de barrio que pretende fomentar la cohesión entre los ciudadanos y servir de herramienta para el pequeño comercio de proximidad.

Todas estas iniciativas y muchas más son iniciativas sostenibles económicamente (o con ambición de serlo). Sin embargo, no hubiesen podido nacer o haberse desarrollado si no hubiese sido por su capacidad de acceder a financiación. El problema del acceso a financiación es compartido por cualquier proyecto empresarial, pero es todavía más grande en el sector de la empresa social debido a las menores perspectivas generalizadas de retorno financiero. Por lo tanto si ya resulta necesario el apoyo a las empresas de nueva creación, esta situación de especial vulnerabilidad es aún mayor y durante más tiempo en el caso de aquellos proyectos que buscan generar un impacto social positivo. Para estas organizaciones las fuentes de financiación tradicionales no suelen resultar satisfactorias debido a los altos tipos de interés generados por el alto riesgo que comportan y su baja rentabilidad. Por ello es necesario el desarrollo de un tejido de inversión de impacto que module su ambición de obtención de un rendimiento financiero en beneficio de la búsqueda de un retorno social, de un impacto social positivo. El Ayuntamiento, así como cualquier otro poder público, tiene la oportunidad de fomentar este tipo de inversión lo que supondría un mayor bienestar social y probablemente un ahorro futuro en determinado gasto social.

CASO DE ÉXITO

[Fondo de emprendimiento e Innovación Social \(FEIS\) de la Diputación de Bizkaia](#)



Bizkaia Seed Capital es una sociedad gestora de capital riesgo de la Diputación Foral de Vizcaya, y su Fondo de emprendimiento e innovación social (FEIS) es una de las pocas apuestas públicas en España por la inversión de impacto. Busca el apoyo a la promoción y consolidación de iniciativas empresariales (tanto PYMES como empresas de nueva creación) de emprendimiento e innovación social, es decir, “que sean innovadoras, rentables y valiosas para las personas y el medioambiente”. Con una dotación de 1,6 millones de euros el fondo ya ha invertido en cuatro empresas, entre las que se encuentra Koiki, que ofrece sus servicios de logística en Madrid.

Los requisitos para las empresas invertidas son los siguientes:

- Generar un valor social demostrado.
- Capital social de al menos 900.000 euros y una participación económica del grupo promotor en el capital social de al menos el 25%.
- Domicilio social y actividad en la provincia de Vizcaya.
- Se permiten tanto empresas de nueva creación como empresas ya establecida
- Los instrumentos de inversión son dos (con un límite máximo de 450.000€):
 - Participación en el capital social: esta debe ser minoritaria (45%) y temporal con una salida pactada que dé prioridad al grupo promotor para la recompra de su participación.
 - Préstamos participativos: Importe hasta fondos propios, plazo hasta siete años con dos de carencia, exigibilidad subordinada y sin garantía adicional.

4. FINANCIACIÓN DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO: CONTEXTO Y ECOSISTEMA

4. 1. EL CONTEXTO DE LA UNIÓN EUROPEA Y SU REGULACIÓN

La financiación de impacto es considerada por la Unión Europea como un elemento más (aunque gana cada vez más fuerza) dentro de su estrategia para abordar una de sus prioridades económicas: la estimulación del crecimiento y la generación de empleo. Además, la promoción e impulso de la economía de impacto representa una estrategia con implicaciones en numerosas políticas públicas, desde desarrollo rural o cambio climático hasta migraciones o salud. Los potenciales impactos de los proyectos del sector de la economía de impacto son diversos.

Dentro de la estrategia de la UE para fortalecer la innovación y la competitividad de la economía europea toma cada vez mayor peso la innovación social para alcanzar un desarrollo sostenible. Las empresas sociales gozan, cada vez más, de una mayor centralidad en Este paradigma, ya que como reconoce la propia Comisión, las nuevas empresas sociales (*social start-ups*) tienen un gran potencial para la innovación y la generación de impacto positivo en la economía y la sociedad en su conjunto, especialmente porque sus modelos de negocio, que combinan eficiencia energética y objetivos sociales, se han destacado por su resiliencia. Además, como indica la propia Comisión, se trata de un sector con buenas perspectivas de crecimiento debido al incremento de la demanda de innovación social y el desarrollo de nuevas tecnologías²⁴. La Comisión ha expresado en varias ocasiones su interés en apoyar la expansión de modelos de negocio de empresas sociales de éxito que puedan ser replicados en otros territorios, aunque reconoce que este tipo de empresas todavía tienen dificultad para encontrar soporte y financiación debido principalmente a la carencia de reconocimiento y al desconocimiento de su potencial económico, así como por su insuficiente aprovechamiento de las tecnologías modernas.

Es por esto por lo que la Unión Europea lanzó una serie de medidas para apoyar el emprendimiento social en diferentes aspectos fundamentales tales como el acceso a la financiación, la medición de impacto, el mapeo del ecosistema donde se enmarca o la elaboración de informes con información y recomendaciones para los Estados Miembros²⁵.

²⁴ Fuente: Comisión Europea. “COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS Europe’s next leaders: the Start-up and Scale-up Initiative COM/2016/0733 final”. 2016

²⁵ Véase: Comisión Europea. “Supporting entrepreneurs and the self-employed - Social entrepreneurship”. <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=952&intPageld=2914&langId=en>

En 2011 la Comisión lanzó la **Iniciativa de Emprendimiento Social** (*Social Business Initiative*), un plan de acción a corto plazo que pretende estimular la creación, desarrollo y crecimiento de empresas sociales y otros actores clave del ecosistema de la economía social y la innovación social²⁶. Este plan cuenta con 11 medidas organizadas en 3 líneas de acción fundamentales: mejora del acceso a la financiación, mejorar la visibilidad de las empresas sociales (a través de medidas tales como el análisis sobre el ecosistema y normativa vigente en cada Estado Miembro²⁷ o el lanzamiento de una plataforma de intercambio de conocimiento para emprendedores sociales²⁸), y mejorar el entorno jurídico (entre las que se encuentra la modificación de la legislación sobre contratación pública para facilitar la contratación de servicios de la economía social²⁹).

Cabe destacar en este informe las medidas enmarcadas dentro del eje de financiación de esta iniciativa. La primera de estas medidas hace referencia a la aprobación en 2013 de un marco regulatorio para los fondos de inversión social o fondos de impacto (Regulation N° 346/2013). Esta normativa impulsa y regula la figura del **Fondo de Emprendimiento Social Europeo - FESE** (*European Social Entrepreneurship Fund - EuSEF*)³⁰. Esta denominación facilita la identificación por parte de los inversores de aquellos fondos orientados a la financiación de la economía y la empresa social, facilita el acceso a la financiación de las empresas sociales y permite a los gestores de fondos recaudar fondos a un costo y complejidad menores. La normativa establece que los fondos que usen esta denominación deben realizar al menos el 70% de sus inversiones en empresas sociales, además de contar con la obligación de informar a los inversores sobre los objetivos sociales del fondo, las empresas sociales en las que invierte así como la forma de evaluar la consecución de los objetivos sociales de las mismas. Actualmente en España tan solo un fondo de inversión cuenta con el sello FESE. Se trata de Creas Impacto³¹, una SCR autogestionada impulsada por la [Fundación Creas](#) y tutelada por la CNMV.

La segunda medida relativa a la financiación de empresas sociales se refiere a impulsar el desarrollo del microcrédito en Europa, particularmente a través del desarrollo de un marco legal e institucional. Esto se ha traducido en la aprobación de un Código de conducta para la provisión de microcréditos en la UE³².

²⁶ Véase: Comisión Europea, “Social Business Initiative”
http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-735_en.htm?locale=en

²⁷ Véase: Comisión Europea.
<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149&furtherNews=yes>

²⁸ Véase: Social Innovation Community. <https://www.siceurope.eu>

²⁹ Véase: DG Internal Market and Services. “[Procurement opportunities for social enterprises under the new EU procurement rules](#)”. 2014.

³⁰ Véase: Parlamento Europeo. “[Regulation \(EU\) No 346/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2013 on European social entrepreneurship funds Text with EEA relevance](#)”. 2013

³¹ Véase: <http://www.creas.org.es/creas-impacto/>

³² Véase: Comisión Europea. “[Código de conducta para la provisión de microcréditos en la UE](#)” 2013.

La tercera medida de la Iniciativa de Emprendimiento social ha sido la creación del **Programa Europeo de Empleo e Innovación Social** (*EU Programme for Employment and Social Innovation - EaSI*)³³, un instrumento financiero para facilitar la inversión en microempresas y empresas sociales. El 21% de este fondo de 919 millones de euros se dedica a financiar el **Instrumento de Garantía EaSI**³⁴. Este fondo está gestionado por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) y tiene por objetivo que intermediarios financieros e inversores puedan llegar a empresas y organizaciones a las que no habrían podido financiar de otro modo dado su perfil de riesgo, ofreciéndoles garantías y contragarantías financieras. Este instrumento se divide a partes iguales en dos capítulos que cubren dos segmentos diferenciados, por un lado microfinanciación y por otro financiación de empresas sociales.

La primera vertiente consiste en una nueva versión de Instrumento Europeo de Financiación Progress (Microfinanciación Progress)³⁵ y facilita la microfinanciación (por debajo de 25.000€) para la creación y desarrollo de pequeñas empresas impulsadas por personas con dificultad para acceder a los mercados de crédito tradicionales o que empleen a personas que formen parte de colectivos en riesgo de exclusión.

El segundo capítulo está destinado a empresas sociales (que no superen los 30 millones de euros de facturación anual) y amplía el límite de la garantía hasta los 500.000€, ofreciendo un abanico de productos de financiación de deuda (incluyendo préstamos, préstamos subordinados o préstamos mezzanine entre otros). El FEI es el encargado de capacitar a aquellas entidades de los países participantes en el programa que quieran constituirse como intermediarias financieras del programa. La Ventana de Creación de Capacidad para la Inversión de EaSI (*EaSI Capacity Building Investment Window*) busca mejorar la capacidad institucional de aquellos intermediarios financieros que aún no han alcanzado la sostenibilidad o que necesitan capital riesgo para sostener su crecimiento y desarrollo aportando capital semilla a nuevos fondos o financiando procesos de expansión o de mejora de sus capacidades y gobernanza. Estos intermediarios pueden ser entidades públicas o privadas y pueden operar a nivel local, regional, nacional o en varios países³⁶. En España podemos encontrar varias entidades privadas que ya ejercen como intermediarias, como Triodos Bank, Microbank o Caja Laboral; aunque tan sólo una entidad pública, [Soria Futuro](#), que opera en el ámbito de Castilla y León.

³³ Véase: Comisión Europea. “Programa Europeo de Empleo e Innovación Social (EaSI) <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1081&langId=es>

³⁴ Véase: Comisión Europea. “Programa Europeo de Empleo e Innovación Social (EaSI) http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/easi/easi-guarantee-instrument/index.htm

³⁵ Véase: Comisión Europea. <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=es&catId=836>

³⁶ Véase: Fondo Europeo de Inversiones. “EaSI Capacity Building Investments Window http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/easi/easi-capacity-building-investments-window/index.htm

La última medida relativa a financiación de la Iniciativa de Emprendimiento Social (EaSI) es la de convertir la inversión de impacto en una prioridad para el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)** y del **Fondo Social Europeo (FSE)**. Esto se ha plasmado en la modificación de las directrices que rigen estos fondos para que favorezcan las inversiones en la economía social y las empresas sociales³⁷. El FSE (y su futuro sustituto, el FSE+) es el principal instrumento financiero para apoyar el empleo y la cohesión social y es implementado por los diferentes Estados Miembro a través de planes operativos plurianuales. Este fondo ha financiado numerosas iniciativas de la economía social como [Lanzaderas de Empleo](#), con quien ya colabora el Ayuntamiento de Madrid a través de su Agencia para el Empleo. Los fondos FEDER a su vez son el principal instrumento de la CE para impulsar el desarrollo económico de las regiones deprimidas de la UE. Algunos proyectos financiados por este fondo, como el programa [Portugal Inovação Social](#), están orientados al impulso y el apoyo de la economía y la innovación social.

La mayor parte de los mecanismos de inversión en economía social de la UE se integra en el **Plan de Inversiones para Europa** (también conocido como Plan Juncker) que tiene tres objetivos fundamentales: eliminar los obstáculos a la inversión, dar mayor visibilidad y ofrecer asistencia técnica a los proyectos de inversión, y hacer un uso más inteligente de los recursos financieros.

El Plan Juncker se asienta en tres pilares. El primero de estos pilares lo conforman el **Centro Europeo de Asesoramiento para la Inversión** (*European Investment Advisory Hub*)³⁸, que proporciona apoyo específico y asistencia técnica para identificar, preparar y desarrollar proyectos de inversión en toda la Unión Europea, incluidos aquellos relativos a la inversión de impacto; y el **Portal Europeo de Proyectos de Inversión (PEPI)**³⁹, que aporta mayor visibilidad a las oportunidades de inversión y que incluye como una categoría específica a los proyectos en “infraestructuras sociales y economía social y solidaria”.

El segundo de estos pilares consiste en mejorar el entorno empresarial en la UE a través de medidas complementarias tanto nacionales como del ámbito de la UE que ayuden a fomentar la inversión, aumentando la previsibilidad normativa, eliminando los obstáculos a la inversión y profundizando en el mercado único. El **Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas - FEIE** (*European Fund for Strategic Investments - EFSI*)⁴⁰

³⁷ Véase: Comisión Europea. “Thematic Guidance Fiche: Social Economy and Social Enterprises https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/guidelines/2014/thematic-guidance-fiche-social-economy-and-social-enterprises-thematic-objective-9”

³⁸ Véase: European Investment Advisory Hub. <http://eiah.eib.org/>

³⁹ Véase: Comisión Europea. “Portal Europeo de Proyectos de Inversión (PEPI)” <https://ec.europa.eu/eipp/desktop/es/index.html>

⁴⁰ Véase: Comisión Europea. “Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE)” https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/european-fund-strategic-investments-efsi_es

constituye el tercer pilar del Plan y el más importante ya que constituye su pilar financiero. El FEIE es una garantía del presupuesto de la UE que ofrece al BEI/FEI de protección frente a la primera pérdida. Esto significa que el BEI/FEI puede proporcionar financiación a proyectos de mayor riesgo que el que normalmente asumiría. Además permite movilizar inversión externa adicional. Un Comité de Inversión independiente aplica criterios estrictos para decidir si un proyecto puede optar a la ayuda del FEIE y no existen cuotas, ni por sector ni por país. La financiación se concede exclusivamente en función de la demanda y se divide en dos componentes, uno orientado a la financiación de infraestructura e innovación (*Infrastructure and Innovation Window - IIW*) y uno orientado a la financiación de PYMEs (*SME Window*) tanto en fases tempranas como en fases de crecimiento.

Figura 2. Pilares del Plan de Inversiones para Europa

Plan de Inversiones para Europa (Plan Juncker)	Centro Europeo de Asesoramiento para la Inversión + Portal Europeo de Proyectos de Inversión
	Mejora del entorno empresarial en la UE a través de medidas que fomenten la inversión
	Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas - FEIE

Fuente: elaboración propia

En 2018 el BEI anunció su primer préstamo directo apoyado por el FEIE precisamente a una entidad española de la economía social. Se trata de un préstamo de 35 millones de euros a la empresa española [Ilunion](#) para la implementación de su nuevo plan de inversiones⁴¹.

El FEIE cuenta además con un instrumento específico de financiación de capital (**EFSI Equity Instrument**) que se despliega a través de tres programas orientados a intermediarios financieros. En primer lugar encontramos el programa **Aceleradora de Impacto Social - AIS** (*Social Impact Accelerator - SIA*). Este programa se trata de una alianza público-privada que aborda la creciente necesidad de financiación del capital accionario de las empresas sociales y supone una de las principales iniciativas para desarrollar un mercado europeo de inversión orientado al emprendimiento social y a fomentar su sostenibilidad a largo plazo. La AIS cuenta con 243 millones de euros combinando recursos del EIB/FEI y de inversores externos (tanto públicos como privados) y opera como un fondo de fondos gestionado por el FEI que invierte en fondos de inversión de impacto o realiza co-inversiones con los mismos. El FEI ha establecido una serie de métricas para medir el desempeño en la cadena de inversión y debe aprobar

⁴¹ Véase: Comisión Europea. Nota de prensa 25 septiembre 2018. https://ec.europa.eu/commission/news/first-eib-loan-social-economy-enterprise-spain-ilunion-receives-eur-35-million-under-juncker-plan-2018-sep-25_es

los indicadores de impacto que proponga el fondo para cada una de las inversiones participadas, participando en la monitorización de las empresas invertidas respecto a la consecución de sus objetivos de impacto y vinculando el desempeño de los fondos invertidos a la consecución de los objetivos de impacto de sus inversiones. En noviembre de 2018, el FEI anunció una inversión de 10 millones de euros a través de este programa en el fondo Creas Impacto gestionado por la fundación española [Fundación Creas](#), un fondo que tiene un tamaño objetivo de 30 millones de euros⁴².

El segundo de estos instrumentos de inversión en capital es **InnovFin Business Angels (InnovFin BA)** que se orienta a la financiación de empresas sociales en fase semilla, fases tempranas o en fase de crecimiento y expansión. A través de este instrumento el EIF co-invierte junto a fondos que agrupen business angels, o fondos que co-inviertan de manera sistémica con business angels. Recientemente el FEI ha invertido 3 millones de euros en el fondo Equity4Good que gestiona la fundación española [Ship2B](#)⁴³.

El tercer instrumento se trata de un piloto, y consiste en la financiación de un instrumento de pago por resultados o **bonos de impacto social** que complementen la provisión de servicios públicos básicos. A través de este instrumento el FEI invierte en o co-invierte junto a intermediarios financieros que establezcan o gestionen esquemas de inversión de estas características. En estos esquemas los inversores proporcionan financiación por adelantado a los proveedores de servicios sociales para que puedan alcanzar los objetivos de impacto pre-acordados. En 2017 el FEI anunció una inversión de 10 millones de euros en KOTO, el esquema de bonos de impacto social que el gestor de fondos [Epiqus](#) ha lanzado con el apoyo del gobierno finés y que tiene por objetivo apoyar la integración de personas inmigrantes en el mercado de trabajo⁴⁴.

En 2016 la Comisión anunció una extensión del FEIE de 2018 a 2020 incrementando sus objetivos de inversión e introdujo 4 mejoras fundamentales: una mayor transparencia en sus inversiones, un objetivo de destinar al menos el 40% de sus inversiones a proyectos que promuevan la sostenibilidad ambiental, un mayor enfoque en proyectos de pequeña escala, y proporcionar un mayor apoyo técnico a escala local. La Comisión ya ha anunciado para 2021 la sustitución del Plan Juncker por el programa **InvestEU** (2021-2027) que contará con un fondo (*InvestEU Fund*) que reemplazará al FEIE como el aglutinador de todos los instrumentos de apoyo a la inversión de la UE. Este fondo estará dotado con 38.000 millones de euros y pretende atraer 650.000 millones de inversión adicional en tres ámbitos ya establecidos en el Plan Juncker: Infraestructura sostenible,

⁴² Véase: Fondo Europeo de Inversiones “The European Investment Fund invests in Creas Impacto and Ship2B”. http://www.eif.org/what_we_do/equity/news/2018/sia-creas-impacto-ship2b.htm

⁴³ Ibid.

⁴⁴ Véase: Fondo Europeo de Inversiones. “Investment Plan for Europe: First social impact bond scheme in Europe supports integration in Finland”. 2017. http://www.eif.org/what_we_do/equity/news/2017/efsi_epiquis_payment_by_results.htm

Investigación, innovación y digitalización, y Pequeñas y medianas empresas⁴⁵; introduciendo un nuevo ámbito de inversión: Inversión social y capacidades (**Social investment and skills window**).

Por último debemos incluir algunas iniciativas que complementan a los instrumentos de financiación destinados a organizaciones de la economía de impacto. La Comisión Europea lanzó en 2013 la [Competición Europea de Innovación Social](#) (*Social Innovation Competition*) que cada año ofrece formación a decenas de proyectos europeos y premia con 50.000 euros a tres de ellos. Por su lado el BEI celebra desde 2012 cada año un programa similar, el [Torneo de Innovación Social](#) (*Social Innovation Tournament*), que también ofrece formación y reparte 70.000 euros entre dos proyectos ganadores. [SocialChallenges.eu](#) es una plataforma impulsada por la Comisión que conecta entidades que tengan retos de ámbito social o medioambiental, con organizaciones de la economía social y empresas sociales que presenten soluciones, aportándoles financiación (30.000 euros) para la elaboración de un piloto del producto/servicio que vaya a responder a ese reto.

Figura 3. Financiación no a fondo perdido con enfoque específico en la economía de impacto

Programa europeo de empleo e Innovación social (EaSI)	EaSI Garantía microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionado por FEI • Ofrecido a través de intermediarios financieros nacionales (contragarantía) • Fondo de 48 millones euros aprox. • Microfinanciación (<25.000€) de nueva deuda: préstamos, préstamos mezzanine, deuda subordinada, préstamos participativo • Beneficiarios finales: microempresas impulsadas por personas o empleen personas en situación de vulnerabilidad
	EaSI Garantía empresa social	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionado por FEI • Ofrecido a través de intermediarios financieros nacionales (contragarantía) • Fondo de 48 millones euros aprox. • Financiación (hasta 500.000 euros) de nueva deuda: préstamos, préstamos mezzanine, deuda subordinada, préstamos participativo • Beneficiarios finales: empresas sociales (facturación < 30 millones euros)

⁴⁵ En el Plan de Inversiones para Europa (Plan Juncker) estos ámbitos se organizaban en dos líneas: *Infrastructure and Innovation Window* y *SME Window*

Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (EFSl) - Plan Juncker	Crédito BEI	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionado por el Banco Europeo de Inversión • Sin intermediarios • Préstamos entre 7,5-50 millones euros • En sectores estratégicos (economía social es un sector prioritario) 	
	EFSl Equity Instrument	Social Impact Accelerator (SIA)	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecido a través de intermediarios (incubadoras y aceleradoras de impacto) • Gestionado por FEI • Financiación ofrecida: inversión de riesgo a largo plazo a través de adquisición de capital social, capital preferente, instrumentos híbridos deuda-capital y otro tipo de financiación mezzanine. • Fondo de 243 millones de euros • Beneficiario final: empresas sociales que operen en la UE en fases desde pre-comercial a fases tempranas de crecimiento
		InnovFin Business Angels (InnovFin BA)	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecido a través de intermediarios (fondos de inversión gestionados o que reúnan a varios Business Angels) • Gestionado por FEI • Financiación ofrecida: inversión de riesgo a largo plazo en forma de match-funding a través de adquisición de capital social, capital preferente, instrumentos híbridos deuda-capital y otro tipo de financiación mezzanine. • Beneficiario final: empresas sociales que operen en la UE en fases desde fase semilla hasta la etapa de crecimiento

Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (EFSI) - Plan Juncker	EFSI Equity Instrument	Piloto esquema pago por resultado / bono impacto social	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecido a través de intermediarios (intermediarios financieros que gestionen estos esquemas de bonos de impacto social) • Gestionado por FEI • Objetivo: testear los esquemas de pago por resultados como instrumentos de financiación de la economía social y organizaciones del sector social • Financiación ofrecida: inversión de riesgo a largo plazo en forma de match-funding a través de adquisición de capital social, capital preferente, instrumentos híbridos deuda-capital y otro tipo de financiación mezzanine; y/o deuda. • Beneficiario final: empresas sociales y otras organizaciones de la economía social que operen en la UE
---	------------------------	---	---

Fuente: elaboración propia

Figura 4. Financiación a fondo perdido con un enfoque específico en la economía de impacto

Fondo Social Europeo (FSE)	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo europeo para la promoción del empleo • Introducción del fomento de la economía social como un área prioritaria • Financiación de proyectos de impacto social centrados principalmente en la generación de empleo • Ofrecida a través de los gobiernos de los países miembros 	
Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo para el desarrollo regional europeo • Introducción del fomento de la economía social como un área prioritaria • Financiación de iniciativas que promuevan la innovación y el emprendimiento social • Ofrecida a través de los gobiernos de los países miembros 	
Competiciones sobre emprendimiento e innovación social	EU Social Innovation Competition	<ul style="list-style-type: none"> • Organizada por la Comisión Europea • Formación y premios • Periodicidad anual
	Social Innovation Tournament	<ul style="list-style-type: none"> • Organizada por el BEI • Formación y premios • Periodicidad anual

Fuente: elaboración propia

4. 2. EL CONTEXTO ESPAÑOL Y SU REGULACIÓN

Las inversiones de impacto en España no cuentan con una legislación específica sobre esta materia. Esta situación genera a veces confusión en aquellas empresas sociales que, por un lado, no buscan como objetivo principal el beneficio y, por otro, a entidades sin ánimo de lucro que puedan realizar una actividad comercial.

No obstante, se cuenta con un marco normativo que viene refrendado bien por la naturaleza de la propia actividad de la empresa que recibe la inversión, y entraríamos en la legislación de Economía Social, bien por la forma en la que instrumentaría la inversión, que puede ser a través de entidades de capital riesgo, o mediante la creación de entidades de inversión colectiva (de tipo cerrado o abierto, por el “*crowdfunding*” u otros. Y, por último, la legislación específica que afectaría a la personalidad jurídica bien de la empresa que es objeto de la inversión, como de la entidad que lleva a cabo esa inversión.

Atendiendo a la **naturaleza** de la actividad que realiza la empresa que es objeto de la inversión, se debe mencionar la ya nombrada [Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social](#). Es importante señalar, que la ley de Economía social tal y como se dice en su preámbulo “no pretende sustituir la normativa vigente de cada una de las entidades que conforman el sector”, sino otorgar un mayor reconocimiento y visibilidad a la economía social, mayor seguridad jurídica por medio de las actuaciones de definición de la economía social, estableciendo los principios que deben contemplar las distintas entidades que la forman como 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.

Las empresas que están encuadradas dentro de la economía social cuentan en su mayoría con legislación específica, tanto a nivel estatal y en muchos casos también con una legislación autonómica, como es el caso de las cooperativas, las empresas de inserción, las asociaciones, las organizaciones no gubernamentales y las fundaciones. A continuación, se menciona la regulación de estas entidades:

- Cooperativas sociales en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.
- Empresas de inserción en la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción.
- Asociaciones con actividad económica, en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.
- Fundaciones con actividad económica en la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones.

- Centros Especiales de Empleo en el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social.
- Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.
- En la Comunidad de Madrid se creó en 2016 la Mesa del Autónomo y de la Economía Social de la Comunidad de Madrid para abordar de forma específica los aspectos singulares de la economía social⁴⁶.

En España las Sociedades Limitadas “SL” o “SRL” son sociedades de capital con carácter mercantil y con personalidad jurídica propia que, en principio, no podrían ser formas de organización dentro del ámbito de las empresas de la economía social. No obstante, este tipo de figura jurídica es utilizada por muchos emprendedores sociales con el objetivo de generar impacto bien sea social o medioambiental.

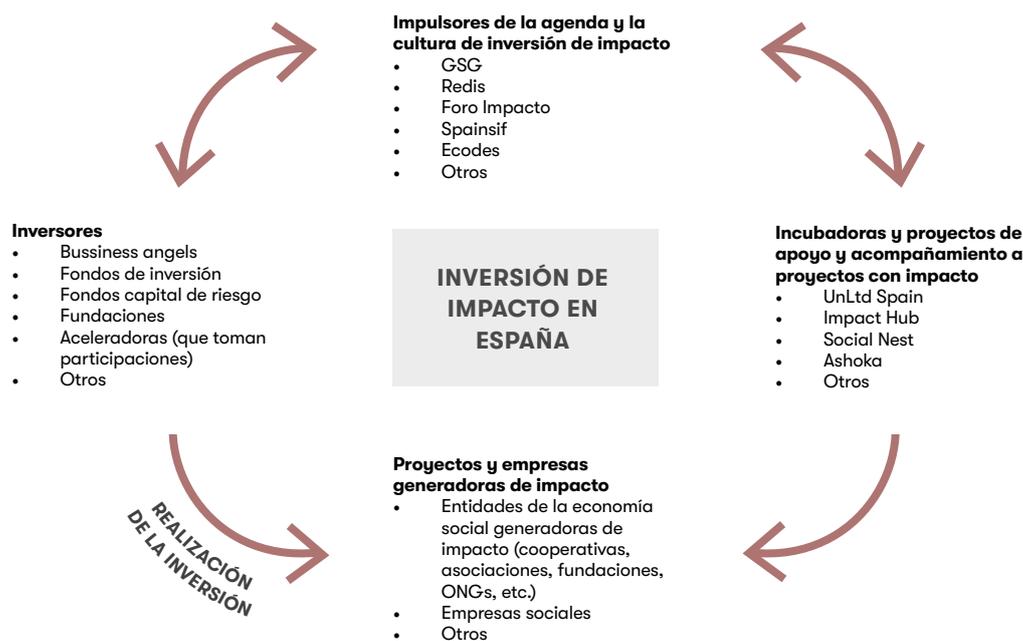
En relación con la **forma** en que se puede llevar a cabo una inversión de impacto, podrían darse las siguientes situaciones:

- **Inversiones a través de la adquisición de participaciones a una sociedad mercantil**, lo que implicaría que dicha transmisión estaría regulada por la [Ley de Sociedades de Capital \(LSC\)](#) o Ley 1/2010, de 2 de julio;
- **Inversiones a través de la adquisición de acciones del capital social o participaciones de capital en una entidad de capital riesgo**, a través de la [Ley 22/2014, de 12 de noviembre](#), por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva. En el marco del capital riesgo, podría realizarse a través de un fondo de Emprendimiento Social Europeo (FESE) previamente analizado en el punto anterior. Esta nueva legislación puede suponer un gran empujón a la inversión de impacto, ya que amplía a los grandes gestores de fondos, por ejemplo, aquellos que gestionan unos activos cuyo valor supera los 500 millones de euros, la posibilidad de comerciar y gestionar fondos de capital riesgo europeos y fondos de emprendimiento social europeos.
- **Inversión realizada a través de financiación participativa**, que podría ser el caso de la que se realice mediante plataformas de *crowdfunding*. Este supuesto se encuentra regulado por la [Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial](#). La norma regula la financiación participativa, tanto el *crowdfunding* (inversión de capital), como el *crowdlending* (inversión en préstamos). Como ejemplo de esta modalidad, hay que mencionar el caso de [La Bolsa Social](#), que en 2015 fue la primera plataforma de “*crowdfunding*” en España autorizada por la CNMV.

⁴⁶ Fuente: <http://www.madrid.org/bvirtual/BVCM015686-2019-01.pdf>

Si nos centramos ahora en el conjunto de entidades que forman el **ecosistema de la inversión de impacto** veremos que es muy diverso e incluye a inversores y proyectos invertidos, pero también organizaciones que impulsan la cultura de inversión y aquellas que apoyan y acompañan a los proyectos de impacto.

Figura 5. Ecosistema de inversión de impacto



Fuente: elaboración propia

En este apartado hablaremos de aquella parte del ecosistema que no se implica directamente en la inversiones de impacto pero que sí que contribuye de un modo u otro a fortalecer la inversión de impacto.

En primer lugar hablamos de aquellos **agentes que impulsan la agenda y la cultura de la inversión de impacto**. A nivel internacional debe destacarse hoy el papel que juega el **Global Steering Group (GSG)** en la promoción de la inversión de impacto. Este organismo, creado en 2015 y formado por 21 países, sucede al [Social Impact Investment Taskforce](#) creado por la presidencia británica del G8 en 2013. El GSG es una institución sin ánimo de lucro que actúa como una red independiente, multisectorial y global que cataliza la inversión de impacto y el emprendimiento para beneficiar a las personas y al planeta. El GSG actúa como una entidad que proporciona liderazgo multilateral y transversal para el desarrollo del mercado global de la inversión de impacto. En su afán por catalizar un ecosistema global y dinámico para la inversión de impacto trabaja con una red global de consejos consultivos nacionales y regionales, socios y otros actores clave para impulsar el crecimiento del mercado de inversión de impacto. España está en proceso de incorporación a dicha institución a través del [Foro Impacto](#), una iniciativa

emergente pero con gran fuerza que está aglutinando a una gran cantidad de actores vinculados a la inversión de impacto, desde intermediarios financieros hasta consultoras especializadas, firmas jurídicas o entidades dinamizadoras del emprendimiento social.

En España también, contamos con diversas redes y asociaciones que aglutinan a las principales entidades del ecosistema. La **Red Española de Impacto Social (REDIS)**, fundada en 2015, es una asociación que aglutina a los principales inversores de impacto social de España, entre los que podemos encontrar a [La Bolsa Social](#), [Gawa Capital](#), [Creas](#) y otros, y cuyo objetivo es el de impulsar la cultura de la inversión de impacto social en nuestro país. Es preciso, sin embargo, mencionar que en la actualidad el surgimiento del Foro Impacto, que aglutina a todos los actores miembros de REDIS, ha hecho que el mayor trabajo de dinamización de la comunidad de inversores de impacto se desplace hacia este grupo con aspiraciones a adherirse al GSG.

También cabe destacar la **Foro de Inversión Sostenible de España (Spainsif)**, formada por 60 entidades. Esta asociación, si bien tiene el foco en la ISR más que en la inversión de impacto, también se relaciona con este campo de la inversión y estudia las características de sector. Dentro de Spainsif pueden encontrarse entidades muy diferentes, desde fundaciones a instituciones financieras, pasando por grandes empresas o instituciones académicas.

En segundo lugar cabe mencionar aquellas **organizaciones de ámbito muy diverso que prestan servicios de apoyo** con una orientación específica a las empresas sociales y las entidades de la economía social generadoras de impacto. Este grupo incluye incubadoras y aceleradoras empresariales orientadas al emprendimiento social, espacios de trabajo, entidades académicas, consultorías y organizaciones servicios de apoyo a este tipo de organizaciones, como servicios jurídicos, de marketing y comunicación etc. En este ámbito también encontramos a las administraciones públicas y otros entes públicos que influyen de diversas maneras en este ecosistema (a lo largo de este informe repasamos una gran cantidad de formas en las que pueden ejercer esta influencia).

4. 2. 1. Oferta de capital de impacto

En España contamos con un panorama variado de entidades que llevan a cabo inversiones de impacto. cada vez más los proveedores⁴⁷ de capital que están interesados en la inversión de impacto social como una manera de generar impacto social y/o diversificar sus inversiones persiguiendo tanto objetivos sociales como financieros. Además el número de intermediarios financieros y entidades gestoras y asesoras también se ha multiplicado.

⁴⁷ Fuente: OECD, "[Social Impact Investment: Building The Evidence Base](#)", 2015, París.

Figura 6. La oferta en el ecosistema de las inversiones de impacto



Fuente: Informe del G8 *Social Impact investment taskforce*, 2014

Como podíamos ver en la Tabla 1. cada una de estas entidades basa sus inversiones en un equilibrio específico entre resultados de impacto y de rentabilidad financiera.

El tipo de entidades en éste ámbito son fundaciones, grandes patrimonios individuales y filántropos, instituciones públicas e intermediarios financieros como bancos o sociedades gestoras. Según la OCDE⁴⁸, hasta ahora, son los grandes patrimonios quienes han sido más activos y oficinas patrimoniales familiares (*Family Offices*). Estas personas pueden bien invertir individualmente o a través “business angels” enfocados en la inversión en impacto social.

En España, las **fundaciones** han jugado y juegan un papel muy importante en el desarrollo del mercado de inversión en impacto social. Sería el caso de fundaciones como la Fundación BBVA, a través su programa [Momentum Project](#); Fundación Creas, quien acaba de constituir el primer Fondo de Impacto Social certificado como tal por la CNMV; la fundación Ship2B o la [Fundación Open Value](#).

⁴⁸ Fuente: OECD (2015), *Social Impact Investment: Building the Evidence Base*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264233430-en>

La función que tienen puede variar desde la construcción de infraestructuras de mercado, como sería el caso de la [Fundación Rockefeller](#) en Estados Unidos y la [Fundación Bertelsmann](#) en Alemania, hasta proporcionar capital, a través de programas de inversiones como la fundación suiza [Argidius](#) o en España fundaciones como la [Fundación Daniel y Nina Carasso](#), [Anesvad](#) o [Nous Cims](#) en España, que han mostrado su interés en proporcionar fondos para la inversión de impacto en sus ámbitos de acción. Cabe destacar también la labor de la [Asociación Española de Fundaciones \(AEF\)](#) tanto por su labor de representación e incidencia como por las acciones formación y apoyo a sus entidades. La ventaja que tienen las fundaciones privadas es su independencia del gobierno y los mercados y, en general, podrían asumir un mayor riesgo que otros inversores privados y proporcionar apoyo financiero en un plazo mayor.

Otro de los agentes claves en la oferta de capital para realizar inversiones de impacto, son los **fondos de capital** y **las entidades gestoras**. Este sería el caso de [GAWA Capital](#), una firma de inversiones que asesora y promueve el desarrollo social y económico mediante el aprovechamiento de los mercados de capitales privados. GAWA gestiona dos fondos, el Fondo de Microfinanzas de GAWA y del Fondo de Inclusión Financiera Global, ambos invirtiendo capital y deuda en compañías de inclusión financiera. Otro ejemplo sería el de Qualitas Equity.

Hay que destacar también el papel que juegan las **instituciones financieras**, como es el caso tanto de la **banca cooperativa**, vinculada a las Cajas Rurales de Ahorro y particularmente a las cajas laborales, como la **banca ética**; que no están centradas exclusivamente en la inversión social. En relación con la banca ética establecida en España destacan sobre todo dos: [Triodos Bank](#) y [Fiare](#). Estos bancos además de hacer banca comercial alineada con los principios de la inversión responsable, llevan a cabo también inversiones de impacto.

Por último, destacan dos tipos de entidades, por un lado las plataformas de inversión colectiva (*crowdfunding*) y por otro las cooperativas de servicios financieros. En el primer grupo podemos encontrar a La Bolsa Social, una plataforma de *crowdequity* creada en 2015 y especializada en la inversión en empresas sociales. La Bolsa está en la actualidad estructurando un fondo de inversión de impacto entre 15-20 millones de euros y se espera cuente con la participación del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y del FEI. En el segundo grupo destaca [Coop57](#), cooperativa de servicios financieros destinada a conceder préstamos a proyectos de la economía social creada en 1995 en Cataluña pero con sede y operaciones también en Madrid. Sus recursos proceden de sus socios

principalmente. No es una cooperativa de crédito al uso, ya que las personas físicas sólo pueden depositar sus ahorros, no pudiendo acceder a los servicios de financiación. Las personas jurídicas, sin embargo, pueden tanto aportar fondos como recibir financiación.

Figura 7. Análisis de los principales fondos y entidades de inversión de impacto en España

Entidad	Vehículo / Fondo	Etapas de proyectos invertidos	Tamaño de la inversión	Número de inversiones	Número de desinversiones
Ship2B	B-Fund	Semilla / Seed	-	10	-
	Equity 4 Good	Semilla / Seed	40.000-100.000€, en una primera ronda, y hasta un total de 400.000€ en rondas posteriores	0	-
Fundación Creas	Creas Inicia	Semilla / Seed	10.000-25.000€	6	2
	Creas Desarrolla	Arranque / Venture	25.000 - 250.000€	6	1
	Creas Impacto	Crecimiento / Growth	500.000 - 3 millones de €	0	0
Qualitas Equity	Q Impact	Crecimiento / Growth	-	2	0
Bizkaia Seed Capital	Fondo Emprendimiento e innovación social	Semilla / Seed	Hasta 450.000 € (excepcionalmente hasta 600.000 € para proyectos atractores)	4	-

Fundación Open Value	Open Value Philanthropic fund	Semilla y arranque	Financiación combinada	-	-
	Open Value Social fund				
La Bolsa Social	Crowd-equity	Cualquiera	50.000 - 500.000 €	12	3
Gawa	Inclusión financiera (microcréditos, avales, etc.) en países en desarrollo	Crecimiento / Growth	Inversión en microcréditos para proyectos fuera de España	-	-
Magallanes Impacto FIL	Inclusión financiera (microcréditos, avales, etc.) en países en desarrollo	Crecimiento / Growth	-	-	-

No podemos olvidar tampoco las **entidades públicas** de diversa naturaleza y en diferentes niveles de gobierno. En este ámbito nacional podemos encontrar un número muy reducido de entidades principalmente impulsadas por diputaciones y con un foco de inversión en empresas e iniciativas que tengan su actividad en la región. Este es el caso de [Seed Capital Bizkaia](#) (mirar ficha en página 16) o de [Soria Futuro](#) que ofrece inversión en capital, préstamos participativos y deuda convertible a empresas con impacto social que operen en la provincia de Soria. Fuera de España son más numerosas las iniciativas públicas de inversión existentes. En concreto podríamos destacar el fondo de 20 millones de Libras establecido por el gobierno local de la City de Londres para invertir en proyectos de impacto social. Este fondo se integra en el [City Bridge Trust](#), la entidad que además gestiona otro tipo de financiación a fondo perdido para generar impacto en la ciudad de Londres. La segunda iniciativa que merece la pena mencionar la podemos encontrar en Portugal y en esta ocasión se trata de una iniciativa pública pero a nivel nacional. A continuación mostramos un análisis más detallado.

CASO DE ÉXITO

Innovación Social Portugal:



Portugal Innovación Social es una iniciativa pública nacional que tiene como objetivo contribuir a la promoción de iniciativas de innovación y emprendimiento social (IIES) en Portugal y la generación de buenas prácticas en el ámbito de la inversión de impacto que puedan atraer a nuevos actores (tanto públicos como privados) y que mejoren la oferta de inversión y filantropía de impacto. Este programa de referencia en Europa pretende actuar como catalizador del sector del emprendimiento y la innovación social trabajando con aquellos actores que capaciten, financien y acompañen a las IIES, ayudándoles a alcanzar mayor escala e impacto.

Este programa se creó en virtud del acuerdo [Portugal 2020](#), un acuerdo de asociación entre Portugal y la Comisión Europea que aglutina la actividad de cinco fondos europeos (FSE, Fondo de Cohesión, FEDER, FEADER y FEMP) y que definen los principios programáticos que regirán la estrategia portuguesa de desarrollo económico, social y territorial entre 2014 y 2020. Innovación Social Portugal es uno de los dieciséis programas en los que se operacionaliza Portugal 2020.

Este es el primer programa estatal que utiliza Fondos Europeos Estructurales y de inversión para impulsar la innovación social y cuenta con movilizar aproximadamente 150 millones de euros para 2020.

Cuatro instrumentos financieros orientados a diferentes actores de este ecosistema en las diferentes etapas de su ciclo de vida componen el programa.

1. Capacitación para la inversión social

- Financiación para el fortalecimiento de las capacidades organizativas y de gestión de las empresas sociales para aumentar su impacto y hacerlas más atractivas a la inversión.
- Asignación de una cantidad fija no reembolsable (máximo 50.000€) para la ejecución de un Plan de Capacitación durante 18 meses.
- Financiación a través del FSE.
- Convocatoria anual.

2. Asociación para el impacto

- Financiación para el desarrollo de empresas sociales en fase de crecimiento y expansión. El plan de desarrollo puede consistir en un proceso de implementación, desarrollo o replicación de la IIES.
- Subvención no reembolsable (importe superior a 50.000 euros) de hasta un máximo del 70% de sus necesidades de financiación. El 30% restante debe ser financiado por uno varios inversores de impacto.

4. 2. 2. Demanda de capital de impacto

La demanda de financiación e inversión de impacto proviene de aquellas entidades que generan impacto social con su actividad ofreciendo algún producto o servicio al mercado y generando ingresos económicos. Este enfoque y el término “empresa social” empezó a tener mayor resonancia en el ámbito empresarial en los años noventa. Es en estos años cuando se empieza a hablar de modelos de negocio innovadores para alcanzar los objetivos sociales y económicos y que incluyeran restricciones a la distribución de beneficios y/o activos⁴⁹.

Lo importante por tanto es entender que las organizaciones del tejido económico generadoras de impacto social no están delimitadas por su figura jurídica, sino por otra serie de atributos tales como sus objetivos de impacto social, su medición y la priorización de los mismos; su grado de innovación o el contar con un modelo de negocio que les generen ingresos. Como vimos en el Punto 2, en España, a diferencia de países como Italia, Bélgica o Bélgica⁵⁰, la legislación no se hace eco de este enfoque y se limita a reconocer a las entidades de la economía social.

Para determinar las organizaciones de la economía de impacto susceptibles de recibir inversión de impacto algunas organizaciones como el GSG han creado una clasificación que incluye, organizaciones sociales sin actividad comercial (tan solo en casos muy limitados), organizaciones sociales con actividad comercial, empresas sociales que no reparten beneficios, empresas sociales que reparten beneficios y corporaciones con objetivos de impacto significativos (en casos limitados también).

⁴⁹ Fuente: OECD, “Social Impact Investment: Building The Evidence Base”, 2015, Paris.

⁵⁰ Véase: Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion “A map of social enterprises and their eco-systems in Europe”, 2015, Brussels

Figura 8. La demanda en el ecosistema de las inversiones de impacto



Fuente: Informe del G8 Social Impact investment taskforce, 2014

A modo de síntesis preferimos clasificar estas organizaciones en 4 grandes grupos.

- **Organizaciones No Gubernamentales o “Tercer Sector”**

Reguladas en la Ley 43/2015 del Tercer Sector de Acción Social, se trata de “aquellas organizaciones de carácter privado, surgidas de la iniciativa ciudadana o social, bajo diferentes modalidades, que responden a criterios de solidaridad y de participación social, con fines de interés general y ausencia de ánimo de lucro...”. Se trata de lo que se conoce como “Tercer Sector” o sector de las ONGs. Sin embargo cabe destacar que este tipo de organizaciones también adoptan fórmulas jurídicas de la economía social ya que se establece que en todo caso “son entidades del Tercer Sector de Acción Social las asociaciones, las fundaciones, así como las federaciones o asociaciones que las integren”.

Según PWC en la actualidad este sector está formado por aproximadamente 30.000 entidades, dan empleo a más de 2 millones de personas y gestionan fondos en su mayoría públicos por más de 10.000 millones de EUR⁵¹.

⁵¹ Fuente: Fundación PwC, 2018. “radiografía del Tercer Sector Social en España: retos y oportunidades en un entorno cambiante”. 2018

Estas organizaciones deben estar inscritas en diversos registros públicos que dependen de distintos ministerios según el ámbito de actuación (social, salud, educación, cooperación...). Están sometidas a regulaciones y a la rendición de cuentas. Al no tener ánimo de lucro no pueden repartir sus beneficios o dividendos entre sus socios, sin embargo, en caso de contar con un excedente deberán reinvertirlo en el cumplimiento de los fines de la entidad.

Aunque este tipo de organizaciones está orientada de manera exclusiva a la generación de impacto y tradicionalmente no han desarrollado ningún tipo de modelo de sostenibilidad económico a través de una actividad comercial son cada vez más las organizaciones del sector que están incorporando modelos de negocio que complementan sus fuentes de ingresos. Además muchas promueven la generación de proyectos productivos en su seno que generen un impacto positivo en poblaciones vulnerables o en situación de exclusión.

- **Empresas de la economía social**

En esta categoría incluimos a aquellas entidades de la economía social que tienen una orientación económica y comercial. En esta categoría podríamos incluir a las cooperativas, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las sociedades laborales, las cofradías de pescadores y cualquier otra entidad de las establecidas en la economía social que nazca con una voluntad de satisfacer las necesidades económicas de un colectivo o de las personas que la constituyen.

Este tipo de entidades están desarrollados por la ya mencionada Ley 5/2011 de la Economía Social y por legislación específica para cada una de las normas, como es el caso de las cooperativas, cuya regulación se contempla en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas aunque como en otros casos (por ejemplo, en el de las mutualidades de previsión social) está también regulada a nivel autonómico en la Comunidad de Madrid mediante la Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.

Merece la pena destacar el papel de las cooperativas dado su peso e importancia económica. Este tipo de organizaciones responde a la voluntad de establecer una propiedad conjunta y una gestión democrática. Esto sin duda resulta algo socialmente positivo que las administraciones públicas deben fomentar⁵², pero no implican forzosamente que la actividad de la organización esté orientada a la generación de un impacto social positivo. Esta orientación tan solo se incluye en las llamadas **Cooperativas de Iniciativa Social**, es decir, “aquellas cooperativas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de

⁵² En concreto el Ayuntamiento de Madrid establecido una Estrategia Municipal de Economía Social y Solidaria 2018-2025

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.”⁵³ Por lo tanto, aunque legalmente las cooperativas y otro tipo de entidades puedan considerarse por su mera naturaleza de propiedad colectiva una entidad de la economía social, la realidad es que tan sólo aquellas que tengan por objeto social la generación de un impacto social positivo y medible serán de interés para la inversión de impacto.

• **Empresas sociales**

Las empresas sociales representan un importante conjunto de entidades susceptibles de recibir financiación de impacto. Esto se debe a que su carácter mercantil permite utilizar mecanismos de inversión en capital que no pueden darse en las organizaciones de la economía social.

Las características definitorias de que constituye o no una empresa social no están claras y varían según el organismo o la organización que las enuncia. Como hemos visto en el Capítulo 2, la CE establece tres criterios: objetivo social como motivo fundamental de su actividad comercial, supeditar la repartición de beneficios a la consecución de los objetivos de impacto social establecidos, y la introducción de un método de organización que use criterios democráticos o participativos. Por otro lado diferentes países que sí que regulan este tipo de organizaciones establecen criterios diferentes para definir que es una empresa social. Por ejemplo, limitando su ámbito a algunos sectores o estableciendo determinadas obligaciones de gestión interna.

En este ámbito podríamos hablar por lo tanto de una tendencia más anglosajona, que limita el número de criterios para ceñirse a la generación de impacto social mediante una actividad productiva orientada al mercado; y una tendencia más europea, que incluye otra serie de criterios relativos a la organización interna que están inspirados en los principios de la Economía Social.

Algunos de los criterios que se barajan en diferentes regulaciones y por determinadas instituciones o expertos son:

- Inclusión de un objetivo social que motiva su actividad comercial
- Explicitación de ese objetivo social
- Generación de un impacto social medible
- Alto grado de innovación en su actividad
- Supeditación del lucro a la consecución de los objetivos de impacto social

⁵³ Fuente: art. 106 de la Ley 27/1999 de Cooperativas

- Alto grado de autonomía
- Cantidad mínima de trabajo remunerado
- Tamaño de la empresa (ser una PYME)
- Carácter participativo, involucrando a las diferentes partes afectadas por la actividad
- Poder de decisión no basado en la propiedad del capital
- Otras

Es por lo tanto necesario formular un concepto propio de empresa social que partiendo de los criterios más fundamentales (los que recoge la tendencia anglosajona) pueda delimitar el concepto de empresa social trascendiendo las figuras jurídicas concretas actualmente presentes en nuestro ordenamiento jurídico.

• **Empresas con objetivos de impacto**

Son aquellas empresas que, alineadas con la agenda de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), integran un “propósito” social dentro de la estrategia corporativa y del modelo de negocio. En algunos casos incluso, estas empresas cuentan con objetivos de impacto determinados y medibles.

Existen algunos casos en los que esta orientación social se certifica mediante sellos como [B Corp](#) que mide el desempeño social y medioambiental de cualquier organización. En el mundo existen más de 2.600 empresas B Corp pertenecientes a 150 industrias en 60 países y desde 2016 puede encontrarse también en España donde ya 50 empresas, la mayoría PYMEs, han sido certificadas⁵⁴. También cabría destacar el [Balance del Mercado Social de Madrid](#), una herramienta de evaluación (no se trata de una certificación como tal) que evalúa la democracia, política laboral, sostenibilidad medioambiental, cooperación, ánimo de lucro y compromiso social de las organizaciones.

Las entidades inversoras pueden elegir focalizarse en todos estos tipos de organizaciones o limitar su inversión a tan sólo algunas de ellas. Por otro lado, atendiendo a la etapa en el desarrollo de la organización así como a la fórmula jurídica de ésta, las necesidades van a ser diferentes.

⁵⁴ Fuente: B Corp, <https://bcorporation.eu/>

5. MAPEO DE LOS RECURSOS MUNICIPALES PARA LA PROMOCIÓN DE PROYECTOS CON IMPACTO SOCIAL Y ALGUNAS RECOMENDACIONES

El estímulo de la economía y la innovación social suponen dos objetivos estratégicos dentro del área de gobierno de Economía y Hacienda⁵⁵ y en general dentro de la responsabilidad que tienen todas las administraciones públicas de diseñar y ejecutar políticas públicas que estimulen el desarrollo económico sostenible y la generación de empleo. Las medidas en este sentido pueden (y deben) abordar las diferentes etapas y elementos que componen el proceso de desarrollo de proyectos económicamente sostenibles que generen un impacto positivo en la ciudad y que contribuyan a la generación de empleo de calidad y al desarrollo de fórmulas más innovadoras y eficaces de abordar los retos a los que se enfrenta la ciudad y sus habitantes.

Desde el ámbito municipal son numerosas las medidas que pueden tomarse para abordar este objetivo desde diferentes perspectivas de manera complementaria y que se adapten a cada una de las etapas y tipologías de proyectos en las que pueden cristalizar estas iniciativas de impacto. El Ayuntamiento de Madrid ya cuenta con diversos organismos, programas, y políticas públicas que de manera directa o indirecta contribuyen a generar estas iniciativas. Estas medidas podrían caracterizarse por promover alguna de las tres características fundamentales que suelen incorporar este tipo de proyectos: un componente de impacto social, un componente innovador y un componente empresarial o de sostenibilidad económica. Estas medidas también responden a las diferentes necesidades que los proyectos pueden tener en función de su etapa de desarrollo o su ámbito de actuación.

En esta sección hemos seleccionado y analizado una serie de organismos y medidas actualmente en ejecución por parte del Ayuntamiento y que contribuyen (o pueden contribuir) de una manera u otra a apoyar proyectos económicos de impacto. El objetivo es elaborar un mapeo no exhaustivo que permita identificar carencias/ oportunidades que en el futuro pueda cubrir el propio Ayuntamiento u otros agentes públicos o privados. Lo que se persigue es establecer en la ciudad una serie de recursos accesibles que apoyen la generación, atracción, consolidación, financiación,

⁵⁵ Estos objetivos se enmarcan dentro de la Estrategia Municipal de Economía Social y Solidaria 2018-2025

crecimiento e incluso internacionalización de empresas y organizaciones que generen impacto adaptándose a la heterogeneidad y particularidades propias de este tipo de organizaciones.

La investigación de estos organismos y recursos ha sido realizada mediante una investigación documental y entrevistas a los responsables de los mismos⁵⁶.

5. 1. SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INNOVACIÓN Y CIUDAD INTELIGENTE

¿Qué es?

La Subdirección General de Innovación y Ciudad Inteligente es una subdirección dependiente de la Dirección general de Innovación y Promoción de la Ciudad que a su vez se integra en la Coordinación General de Alcaldía y por tanto un área transversal a todo el Ayuntamiento. Se trata de una unidad que podría equipararse a las direcciones de innovación de las grandes empresas, es decir, una unidad que da servicio a las diferentes Áreas de Gobierno en lo relativo al desarrollo y provisión de soluciones innovadoras y tecnológicas frente a los retos a los que se enfrentan o en base a las oportunidades detectadas.

¿Cuáles son sus objetivos?

El principal objetivo de esta subdirección es la mejora de la eficacia y eficiencia de los servicios públicos lo cual repercute en la generación de valor para el ciudadano.

La Subdirección trabaja tanto en el lado de la oferta como de la demanda de innovación. Por un lado cuenta con diferentes herramientas para detectar las necesidades de innovación existentes dentro del consistorio y por otro contribuye a generar una oferta de innovación que responda a los retos identificados

¿Cómo lo hace? ¿Cómo se vincula al fomento de la economía de impacto social?

La Subdirección de Innovación y Ciudad Inteligente ofrece numerosos recursos que podrían ser de gran ayuda para aquellas iniciativas que aporten soluciones altamente

⁵⁶ En concreto las personas entrevistadas para la elaboración de este mapeo han sido:
José Javier Rodríguez Hernández, Subdirector de Subdirector General de Innovación y Ciudad Inteligente, Coordinación General de Alcaldía
Marcos García, Director de Medialab Prado
Begoña Fernández Ruiz, Directora General de Contratación y Servicios, AG Economía y Hacienda
David Bustos, Subdirector de análisis económico, AG Economía y Hacienda

innovadoras para resolver los retos que se plantean desde las diferentes áreas de gobierno.

El primer grupo de medidas son aquellas que conciernen la contratación pública (de bienes o servicios) con un alto componente innovador. La **Compra Pública en Innovación (CPI)** y la Consulta Preliminar del Mercado son dos de las herramientas que la Ley de Contratos del Sector Público⁵⁷ contempla para favorecer la demanda de innovación. La CPI consiste en la adquisición de innovación en distintas fases de desarrollo y madurez (existen tres tipos de contrato diferentes adaptados a los diferentes niveles de maduración tecnológica). La **Consulta Preliminar de Mercado** representa un paso optativo en la contratación de innovación mediante el cual el Ayuntamiento puede identificar candidatos potencialmente interesados en el desarrollo del proyecto así como investigar cuales son las soluciones más avanzadas en el mercado relativas a la materia objeto del proyecto para poder determinar los términos de la licitación. La CPI y la consulta previa son dos instrumentos de creación relativamente reciente por lo que aún son incipientes y es necesaria una mayor trayectoria para poder desarrollar todo su potencial. Se trata de mecanismos que están muy orientados (de facto) a la provisión de innovación tecnológica por lo que tiene especial interés para aquellas entidades generadoras de impacto que incorporen un alto componente tecnológico en los productos y servicios que ofrecen⁵⁸.

Otro mecanismo desarrollado por la Subdirección se trata del denominado [Innocasting](#), el proceso definido por el Ayuntamiento de Madrid para hacer una escucha activa de proyectos innovadores que propongan soluciones a los problemas de la ciudad. Este proceso representa un interesante mecanismo para dar a conocer nuevas iniciativas de empresas con impacto que tengan propuestas innovadoras para resolver retos sociales o medioambientales que tenga la ciudad.

La Subdirección también es la responsable de varios espacios que empresas innovadoras pueden utilizar e incluso instalarse en ellos: International Lab, destinado a empresas extranjeras que quieran instalarse en Madrid, y **La Nave**, un espacio de más de 13.000 metros cuadrados que constituye el espacio central del Ayuntamiento dedicado a la innovación en la capital. Este espacio ofrece espacio de trabajo a proyectos innovadores y cuenta con un programa de aceleración de 6 meses de

⁵⁷ Ley 9/2017 de 8 de noviembre de Contratos del Sector Público

⁵⁸ Esta posibilidad conecta también con la línea de actuación 8ª de la Estrategia Municipal de Economía Social y Solidaria del Ayto. de Madrid 2018-2015.

duración⁵⁹ en torno a temáticas muy alineadas con el impacto social positivo, tales como economía circular, salud, educación y smart city. Por lo tanto La Nave es una de las piezas con mayor potencial de contribuir a generar empresas sociales con un alto potencial de crecimiento aunque su enfoque no sea específico a este tipo de empresas.

¿Cómo podrían apoyar mejor la economía de impacto social?

A continuación exponemos algunas propuestas:

- Tomar medidas para aumentar el componente tecnológico de las iniciativas de economía de impacto. El objetivo es que en el futuro puedan incorporarse cláusulas en la CPI que favorezcan a aquellas empresas con impacto positivo. Sin embargo este objetivo debe establecerse a medida que aumente la oferta de empresas de la economía social y empresas sociales que incorporen esta dimensión tecnológica.
- Profundizar el mecanismo Innocasting complementándolo con un catálogo de retos identificados en las diferentes áreas de gobierno. La expresión de necesidades y oportunidades de innovación dentro del consistorio pueden fomentar aún más la propuesta de soluciones innovadoras permitiendo además que se adecuen a las necesidades y limitaciones concretas con los que cuenta el Ayuntamiento.
- Estudiar la creación de una línea adaptada a la innovación social y que se diferencie particularmente de la innovación tecnológica aunque pueda contar con diversas sinergias. Esto buscaría encontrar fórmulas para resolver retos sociales frente a los que se encuentra el consistorio (ej. disminuir el absentismo escolar) mediante fórmulas innovadoras que se diferencien de lo que se ha probado hasta ahora. Esta línea de Innovación Social podría encajar tanto en el proceso de Innocasting como en la CPI.
- Mejorar los canales de comunicación con las entidades y los actores vinculados a la innovación social para que aumente el flujo de propuestas que participen en el Innocasting

⁵⁹ Véase: la Nave. <http://www.lanavemadrid.com/event/programa-aceleracion-la-nave/>

- Capacitar a los empleados y responsables de La Nave en nociones particulares de la economía y el emprendimiento social para que puedan fomentar la introducción de este tipo de características (fijación de un objetivo social, medición de impacto, mecanismos de participación de las personas beneficiarias, etc.) así como asesorar y conectar a la comunidad de proyectos que se incuban allí con el ecosistema de inversión de impacto.
- Mejorar los canales de comunicación y la colaboración entre La Nave y otros espacios que puedan captar proyectos innovadores de impacto tales como el Proyecto Mares, MLP, Los Viveros Municipales de Empresas, etc.

CASO DE ÉXITO

Plataforma de innovación abierta [SocialChallenges.eu](https://socialchallenges.eu)



Plataforma que facilita la colaboración entre entidades consolidadas de todo tipo (administraciones públicas, empresas, ONGs, etc.) que busquen soluciones innovadoras a retos sociales o medioambientales, y empresas sociales y PYMEs que ofrezcan éstas posibles soluciones. La plataforma alberga una gran cantidad de retos descritos y contextualizados en detalle y clasificados por temáticas, y las soluciones propuestas son de libre consulta. La plataforma nace de un proyecto de financiación Europea Horizonte 2020 donde para cada reto se selecciona una solución que recibe financiación para la realización de un piloto que permita testar la solución propuesta. Sin embargo otras entidades como la Red Europea de Fundaciones la han utilizado para detectar las mejores innovaciones para la integración de migrantes en Europa utilizando un esquema de selección diferente.

El interés de esta propuesta radica en su capacidad de atraer la innovación social. La plataforma en sí supone una herramienta de consulta al mercado relativa a soluciones de innovación social. La plataforma constituye además de una herramienta de apoyo para pequeñas empresas en el sector de la innovación y el impacto social ofreciéndoles oportunidades de prototipar nuevos desarrollos. La plataforma también permite la generación de una comunidad de empresas europeas de innovación social y la diseminación de propuestas y soluciones a retos sociales que otras entidades puedan aprovechar.

5. 2. MEDIALAB PRADO

¿Qué es?

Medialab Prado (MLP) es un laboratorio ciudadano dependiente de Madrid Destino, y por lo tanto del Área de Gobierno de Cultura y Deportes. Funciona como un lugar de encuentro para la producción de proyectos culturales abiertos que cualquier persona puede proponer y a los que cualquier persona puede sumarse para trabajar en ellas de manera colaborativa.

La actividad se estructura en grupos de trabajo, convocatorias abiertas para la producción de proyectos, investigaciones colaborativas y comunidades de aprendizaje en torno a temas muy diversos.

¿Cuáles son sus objetivos?

El objetivo de una institución como MLP es la de trascender el concepto de cultura tanto en su concepción como en sus procesos de creación. Por un lado MLP se mueve en el ámbito de la cultura entendida en un sentido amplio caracterizándose por la heterogeneidad de sus propuestas como por la exploración de las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías. Por otro lado trasciende el tradicional esquema donde el creador cultural utiliza la institución cultural como canal para llegar a la comunidad de espectadores. MLP se empapa de los principios de la cultura libre y las metodologías participativas para ofrecer un espacio de creación cultural experimental y colaborativo a través de comunidades de aprendizaje y práctica abiertos. El cómo, y no tanto el qué, constituye la clave de la actividad de MLP.

¿Cómo lo hace? ¿Cómo se vincula al fomento de la economía de impacto social?

MLP plantea una convocatoria permanente de ideas de proyecto a las que la gente puede sumarse en diversos talleres de producción que pueden durar desde un día hasta semanas. Se trata de un proceso muy orgánico y fluido en el que cualquiera puede participar de diversas formas y con diferentes niveles de compromiso y en el que el recorrido de cada proyecto es totalmente variable formándose un proceso de “decantación” en el que solo un porcentaje de los proyectos se consolidan y generan mayores resultados (*outputs*). Algunos de esos proyectos son impulsados en el marco de la investigación que llevan a cabo los mediadores culturales que forman parte del equipo residente lo que los dota de una mayor capacidad de desarrollo debido al alto

compromiso adquirido por al menos una de las personas de ese proyecto. El foco está puesto en esos procesos y en la generación de comunidades de “hacedores” y no tanto en la obtención de resultados concretos.

También merece la pena destacar otros dos aspectos fundamentales de MLP como son la documentación de los procesos y la experimentación y prototipado. La exhaustiva documentación permite aprovechar el conocimiento y cultura generados para que otras personas en otros lugares puedan aprovecharlos. La cultura del prototipado ayuda al aterrizaje de las propuestas y la visualización de posibles productos o servicios vinculados.

Aunque el objetivo directo de MLP no es la generación de proyectos sostenibles resulta evidente el valor de una institución como esta para estimular la innovación que constituye el caldo de cultivo para la generación de proyectos económicos. Cabe mencionar en primer lugar la evidente capacitación y aumento de las habilidades y empleabilidad de las personas que participan en sus diferentes proyectos o la generación de redes de personales que favorecen la obtención de empleo. Sin embargo en MLP se producen proyectos que de manera natural se han transformado en proyectos de autoempleo y muchos más tienen la capacidad de transformarse en proyectos económicos sostenibles. Por ejemplo, proyectos como [Miogas](#) que ya comercializa biodigestores (y que ahora mismo participa en la iniciativa Mares), Madrid Agrocomposta⁶⁰, que puso en marcha un proyecto con el Ayuntamiento de Madrid que genera empleo o [Hertz Lovers](#), que ofrece soluciones acústicas de bajo coste fácilmente comercializables cuyo diseño nació de un proyecto de MLP.

¿Cómo podrían apoyar mejor la economía de impacto social?

Si bien como hemos visto el objetivo de MLP no es la de generar proyectos económicos sostenibles y de emprendimiento, como vemos, muchos de estos proyectos pueden derivar posteriormente en proyectos sostenibles económicamente y generadores de empleo. Para ello simplemente sería necesario mejorar la conexión con otros recursos que ya ofrece la ciudad, en especial aquellos que ofrece el propio consistorio. Actualmente esta conexión es muy rudimentaria y no está sistematizada. No existen canales de comunicación que puedan vehicular los proyectos con potencial de ser sostenibles para ofrecerles un asesorarles en esta posibilidad.

⁶⁰ Véase: Ayuntamiento de Madrid. 2018. <https://diario.madrid.es/blog/notas-de-prensa/madrid-agrocomposta-se-extiende-a-20-nodos-de-recogida-de-la-fraccion-organica/>

A continuación damos algunas recomendaciones:

- Mejorar la capacitación del equipo de MLP respecto a las posibilidades existentes para asegurar la sostenibilidad económica de los proyectos. Generar un servicio de asesoramiento que introduzca esta posibilidad a los proyectos y les aconseje sobre las diferentes fórmulas existentes (desde empresa mercantil hasta fundación) y la variedad de recursos y ayudas vinculadas a cada una, tanto públicos como privados.
- Generar una conexión más estable con otros recursos del Ayuntamiento y en especial con la Nave, el proyecto Mares y los servicios que ofrece la Dirección general de Comercio y Emprendimiento; estableciendo un itinerario fluido para aquellos proyectos que por su objetivo y características (y la voluntad de sus impulsores) quieran transformarse en proyectos económicos de carácter emprendedor.
- Medir el impacto. Generar indicadores que permitan evaluar la capacidad de MLP para transformar proyectos incubados en su seno en proyectos que generen empleo y actividad económica.

5. 3. CONTRATACIÓN PÚBLICA RESPONSABLES - DIRECCIÓN GENERAL DE CONTRATACIÓN Y SERVICIOS

¿Qué es?

La Ley de Contratos del Sector Público (LCP)⁶¹ introduce el concepto de contratación pública responsable que consiste en la integración de aspectos sociales, éticos y medioambientales en los procesos y fases de la contratación pública.

Las cláusulas medioambientales reflejan los requisitos medioambientales necesarios para prestar un determinado servicio. La compra pública social considera aspectos como la calidad en el empleo, la perspectiva de género, la contratación de personas con discapacidad y personas en situación o riesgo de exclusión social, o la subcontratación de empresas de inserción sociolaboral o centros especiales de empleo.

El Ayuntamiento viene incluyendo las cláusulas sociales desde 2016 a través del [Decreto 1/2016](#) que hace obligatoria la consideración de cláusulas sociales para todos los contratos de obra o servicio y también ha puesto en práctica las cláusulas

⁶¹ Fuente: Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público. Incluye la transposición de las Directivas 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.

medioambientales en los contratos como el de suministro eléctrico, gracias a lo que limitó la oferta a empresas que ofrecen energía 100% renovable. Además establece una reserva de contratos en favor de centros especiales de empleo y empresas de inserción que en 2018 alcanzó el 2%⁶².

¿Cuáles son sus objetivos?

Estas cláusulas buscan avanzar políticas transversales en materia social y medioambiental fomentando un tipo de contratación pública que priorice a determinadas empresas o determinados productos y servicios. Estos objetivos se traducen en la introducción de reservas y cláusulas que favorecen principalmente la integración laboral de personas con discapacidad y otra serie de colectivos en riesgo de exclusión laboral favoreciendo por un lado a las empresas certificadas para ello, así como forzando a empresas ordinarias con carácter lucrativo a integrar a estos colectivos laboralmente.

¿Cómo lo hace? ¿Cómo se vincula al fomento la economía de impacto social?

El criterio de adjudicación de oferta económica más ventajosa ha sido sustituido por el de mejor relación calidad-precio, lo que permite tomar en consideración, sin perjuicio del precio y la calidad de la prestación, las características técnicas sociales, éticas y ambientales del producto o de la empresa proveedora a la hora de contratar bienes o servicios. Éstas cláusulas pueden introducirse en la propia definición del objeto del contrato (es decir, definiendo sus prestaciones sociales), estableciendo reservas de mercado para determinado tipo de empresas (principalmente los mencionados centros de empleo y empresas de inserción laboral), la introducción de criterios de calidad de impacto social o el establecimiento de un criterio de preferencia en caso de empate.

Por lo tanto las cláusulas sociales, éticas o medioambientales no apelan exclusivamente organizaciones de la economía de impacto, sino a cualquier empresa que introduzca una serie de medidas sociales o medioambientales en la provisión del bien o servicio. Tan solo las Disposiciones Adicionales 47ª y 48ª de la LCP dejan cierto espacio para la consideración de todo tipo de empresas con impacto, más allá de los mencionados centros especiales de empleo y empresas de inserción laboral, pero tan solo en los ámbitos social, educativo o sanitario. Por un lado la Disposición Adicional 47ª establece una serie de principios que pueden aplicarse a través de la aplicación de criterios de adjudicación tales como la accesibilidad, asequibilidad o disponibilidad y sobre

⁶² Véase: Ayuntamiento de Madrid. 2019.

<https://diario.madrid.es/blog/notas-de-prensa/el-ayuntamiento-reserva-el-2-de-los-contratos-a-centros-especiales-de-empleo-de-iniciativa-social-e-insercion/>

todo el deber de “velar por las necesidades específicas de las distintas categorías de usuarios, incluidos los grupos desfavorecidos y vulnerables; la implicación de los usuarios de los servicios; y la innovación en la prestación del servicio”. A su vez la Disposición Adicional 48ª establece la posibilidad de realizar reservas en este tipo de contratos para empresas que cumplan una serie de características como la misión de servicio público, la horizontalidad interna o la distribución de beneficios sin menosprecio del objetivo social.

¿Cómo podrían apoyar mejor la economía de impacto social?

El margen de actuación en este ámbito es quizás más limitado que los anteriores. En primer lugar, el estricto cumplimiento que se impone en la contratación pública de los principios de no discriminación, libertad de acceso e igualdad de trato; limitan la versatilidad del proceso y las posibilidades que ofrece, en particular vinculando todo tipo de exigencias o criterios sociales a la existencia de certificaciones reconocidas oficialmente u objetiva y claramente comprobables. La escasez de certificaciones reconocidas relativas a criterios sociales y la inexistencia de sellos, certificaciones o registros reconocidos oficialmente de empresas con impacto restringe la capacidad de esta herramienta y nos invitan a pensar en la posibilidad de generar o reconocer alguna certificación independiente ya existente en este campo⁶³.

La segunda limitación es la clara inclinación tanto de las directivas europeas como de la ley española por centrarse en el impulso a los centros especiales de empleo y las empresas de inserción, figuras que cuentan con una clara delimitación jurídica. De hecho el primer artículo de la Ley de Contratación Pública (art. 1.3) ya hace referencia en particular a aquellas entidades de la “economía social”, es decir se remite en exclusiva a las figuras jurídicas reconocidas en la Ley 5/2011 de Economía Social.

Las mencionadas disposiciones adicionales 47ª y 48ª abren la puerta a la expansión a todo tipo de figuras jurídicas de las definidas por la economía social, pero a la vez, al optar por enumerar una serie de características de las empresas contratistas en vez de referirse a la Ley de Economía Social ofrece un resquicio por donde algunas empresas sociales sin formas jurídicas de la economía social podrían introducirse. La utilización de estas cláusulas sociales por parte del consistorio es todavía inexistente, por lo que resulta interesante explorar las posibilidades que ofrecen así como mejorar la capacitación de los órganos contratistas para que aprovechen mejor los recursos que ofrece la LCP para el apoyo de la economía de impacto.

⁶³ Una propuesta interesante es la de la certificación internacional B Corp que ya se empieza a extender en España y en Europa

El valor de la contratación pública para incentivar determinados comportamientos social y medioambientalmente positivos y para apoyar a organizaciones sociales es indiscutible. Sin embargo resulta necesario la profundización de la estrategia de contratación pública que impulse políticas transversales y que sea más ambiciosa en sus planteamientos. Esto sin embargo debe ir acompañado de una medidas de capacitación para todos los organismos contratantes y de la creación de espacios de encuentro abiertos para que responsables de contratación y el tejido de la economía de impacto puedan encontrarse y retroalimentarse y donde empresas ordinarias puedan participar para incentivar su transformación hacia la sostenibilidad social y medioambiental.

5. 4. PROYECTO MARES

¿Qué es?

Se trata de un proyecto cofinanciado con fondos FEDER a través de la convocatoria [Urban Innovative Actions](#), impulsado por 8 entidades de la economía social además del Ayuntamiento de Madrid, a través principalmente de la Dirección General de Economía y Sector Público, dependiente del Área de Gobierno de Economía y Hacienda. Mares busca fomentar iniciativas productivas y cambiar la ciudad incidiendo en cinco sectores: movilidad, alimentación, reciclaje, energía y cuidados. El proyecto incluye la rehabilitación de cuatro espacios en la ciudad en diferentes distritos que sirven de infraestructura para las iniciativas generadas y las actividades que se realizan. Este proyecto innovador trasciende la mera incubación y acompañamiento de proyectos empresariales y busca el fortalecimiento también de otro tipo de iniciativas de base cooperativa como comunidades de aprendizaje, grupos de consumo o centrales de compra entre otros.

¿Cuáles son sus objetivos?

Mares pretende abordar los retos de un futuro sostenible a través de la generación de tejido económico, pero también a través de la generación de tejido comunitario y la promoción de buenas prácticas ciudadanas e institucionales que lleven a una ciudad más sostenible, saludable y cooperativa. Uno de sus objetivos principales es por supuesto la generación de tejido económico y empleo bajo los criterios de la economía social y solidaria principalmente en las etapas más iniciales desde el impulso a la generación de proyectos colectivos en torno a ideas, hasta la consolidación o crecimiento de pequeños proyectos ya establecidos.

¿Cómo lo hace? ¿Cómo se vincula al fomento la economía de impacto social?

En primer lugar, Mares detecta y mapea iniciativas ya existentes en el ámbito de la economía social, pero también aquellas de ámbito comunitario o cooperativo o empresas sociales más allá de las figura jurídica que tengan, y les invita a formar parte de la red. Los proyectos acompañados pueden favorecerse de diversas formas de apoyo como talleres y formación, contactos, consultoría, eventos, visibilidad, espacios e infraestructuras y otros servicios añadidos. Además estos servicios se combinan con los que ofrecen las Oficinas de Economía Social.

¿Cómo podrían apoyar mejor la economía de impacto social?

El proyecto Mares constituye una de las piezas fundamentales para la generación de proyectos de impacto social en la ciudad y para expandir la cultura de cooperación, participación y sostenibilidad medioambiental y social que caracteriza a este tipo de proyectos. Su apuesta por los principios de la economía social sin limitar su comunidad a figuras jurídicas concretas resulta acertada para impulsar proyectos transformadores y es evidente que se trata de un proyecto que ya genera y fortalece iniciativas económicas de impacto social, algunas de ellas socialmente muy innovadoras.

Sin embargo este proyecto podría incrementar su potencial para la generación de empresas y proyectos con impacto que sean sostenibles económicamente. A continuación ofrecemos algunas recomendaciones destinadas a incrementar estos resultados:

- Expandir la captación de proyectos susceptibles de participar en Mares aumentando el foco del proyecto hacia la captación de empresas ordinarias con alto potencial económico para que emprendan una transformación hacia una mayor sostenibilidad medioambiental y la adopción de principios sociales a incorporar en su actividad. Es decir, no solo generar un nuevo tejido económico de impacto sino también transformar el tejido económico tradicional para hacerlo más social.
- Mejorar las capacidades de gestión dentro de los equipos promotores: mejorar y profundizar los esfuerzos para capacitar a los equipos promotores en habilidades de gestión y administración. La realidad de muchas iniciativas que surgen con enfoques sociales en muchas ocasiones es que relegan este enfoque a un segundo plano. También resulta interesante explorar la captación de talento en la gestión

de proyectos económicos y empresariales que pueda incorporarse a proyectos incubados mejorando y complementando sus aptitudes y la sostenibilidad económica de los proyectos.

- Trabajar en el desarrollo de modelos de negocio no dependientes de la voluntad pública (subvenciones o contratación pública) para fomentar la sostenibilidad económica y resiliencia de los proyectos. Determinados sectores tales como el de cuidados o reciclaje tienden a generar modelos que dependen en gran medida del sector público, por lo que resulta fundamental trabajar en inculcar modelos de negocio y propuestas de valor que trasciendan al sector público como único cliente posible.
- Incrementar la permeabilidad del proyecto con otras empresas y organizaciones clave en los diferentes sectores económicos independientemente de sus características sociales. Sin perder los principios y valores que caracterizan a Mares, la mayor vinculación con empresas punteras en cada uno de los sectores puede contribuir a la generación de sinergias, transmisión de conocimiento, formulación de alianzas, nuevas oportunidades de negocio y la captación de clientes o socios.
- Mejorar la capacitación en aptitudes emprendedoras del personal de Mares y profundizar el esquema de acompañamiento y mentoría de los proyectos adaptándolo a la naturaleza o modelo del proyecto, el sector en el que se encuentra y su etapa de desarrollo.
- Mejorar el asesoramiento sobre financiación. Generar una asesoría específica en materia de financiación y una serie de materiales complementarios. Actualmente esta información está dispersa y no está sistematizada. Además en gran medida se limita a tan solo una serie de recursos de financiación existentes y muchas veces ya bien conocido por los proyectos dejando fuera otros recursos, oportunidades y entidades que pueden apoyar financieramente a determinados proyectos.

5. 5. OTROS RECURSOS MUNICIPALES DE INTERÉS:

Otros servicios de la Dirección general de Comercio y emprendimiento / Madrid Emprende:

La Dirección general de Comercio y Emprendimiento (heredera de la agencia de desarrollo económico Madrid Emprende), dependiente del Área de Gobierno de Equidad, Derechos Sociales y Empleo, ofrece servicios de asesoría (administrativa o

de negocio), espacios (red de viveros municipales) y formación y networking. Estos recursos fundamentales para la dinamización del tejido económico en la ciudad no están orientados hacia un tejido económico de impacto y si bien constituyen en muchas ocasiones recursos interesantes para las mismas, no comparten el triple enfoque del emprendimiento, la innovación y el impacto social.

El principal reto en este caso es de nuevo la colaboración y la generación de sinergias con el resto de iniciativas mapeadas que dependen de áreas de gobierno diferentes. Actualmente la colaboración y las sinergias existentes entre Madrid Emprende y el resto de recursos existentes de valor para la economía de impacto social es extremadamente limitada, desaprovechando la capacidad de compartir recursos y orientar los proyectos económicos hacia los recursos existentes mejor adaptados a sus necesidades.

Premios MAD+:

Estos premios son concedidos por la Dirección general de Comercio y Emprendimiento. Se trata de uno de los pocos recursos enfocados concretamente al emprendimiento con impacto social (más allá de formas jurídicas o de características exclusivas de la economía social) ya que lo que busca son proyectos “innovadores y generadores de impacto social y/o medioambiental” que además generen “empleo e incremento de la actividad económica del país, contribuyendo al fomento de esta nueva modalidad de emprendimiento”.

El valor de estos premios reside, más allá del impulso económico para los ganadores, en la puesta en valor y la divulgación del concepto de emprendimiento social o empresa de impacto, un enfoque hacia la innovación, la sostenibilidad económica y la generación de impacto positivo en la ciudad. Por ello resulta interesante conectar y vincular estos premios con otras iniciativas mapeadas más vinculadas al sector de la economía de impacto para que se integren dentro de una estrategia más integral de emprendimiento e innovación social.

Subvenciones para la financiación de la economía social y solidaria:

La Dirección general de Economía y Sector Público cuenta con dos líneas de subvenciones específicas para entidades de la economía social. Por un lado existe una línea de subvenciones para la promoción de proyectos que promuevan la creación de empresas de la economía social o la intercooperación empresarial dentro de la economía

⁶⁴ Véase: Convocatoria de subvenciones para la promoción y desarrollo de la economía social y solidaria. (BOAM nº 7800 de 9 de diciembre de 2016; BOCM nº 295, de 9 de diciembre de 2016), modificada por Decreto del Delegado de 8 de agosto de 2017 (BOAM nº 7976 de 24 de agosto de 2017; BOCM nº 201 de 24 de agosto de 2017)

social⁶⁴. Por otro lado, existe línea que subvenciona la capitalización de cooperativas o sociedades laborales así como los intereses de préstamos otorgados en concepto de ayudas concedidas por administraciones públicas a entidades de la economía social⁶⁵.

Estas ayudas están orientadas específicamente al apoyo a entidades bajo figuras jurídicas definidas por la Ley de Economía Social. Por lo tanto, aunque resultan de gran interés para este sector de empresas, como hemos visto, deja fuera a una gran cantidad de proyectos empresariales que generan impacto positivo en la ciudad

Oficinas de Economía Social:

Las dos Oficinas de Economía Social que la Dirección general de Economía y Sector Público ha impulsado en Madrid están destinadas a apoyar a las entidades de la economía social en sus etapas más tempranas. Ofrecen asesoramiento para la puesta en marcha de proyectos cooperativos y bajo otras formas de la economía social así como recursos tales como espacio de trabajo, formación básica y actuaciones informativas y de networking. Este servicio se coordina con el proyecto Mares, dependiente de la misma Dirección general para generar sinergias y evitar solapamientos. En este caso el enfoque de nuevo está muy limitado a entidades con figuras jurídicas de la economía social y a etapas tempranas del emprendimiento y por lo tanto no es capaz de apoyar empresas con impacto social que no formen parte de la economía social, así como brindar apoyo y servicios más enfocadas a las empresas que quieran consolidarse y crecer.

Climate-KIC Spain

Climate KIC, impulsada por el Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT) es la mayor colaboración pública-privada de Europa centrada en la innovación para mitigar el cambio climático y adaptarse al mismo. Climate KIC-Spain es el centro para la coordinación e integración de las actividades de innovación, la formación superior y profesional, el emprendimiento y de divulgación de la iniciativa en España. El Ayuntamiento de Madrid es socio de esta iniciativa que impulsa un nuevo modelo de economía sostenible basado en la competitividad, el crecimiento económico y la generación de empleo verde. El Ayuntamiento ha participado en diversas iniciativas como el concurso internacional Reinventing Cities donde ha aportado cuatro espacios en cuatro distritos que serán recuperados para impulsar proyectos urbanos innovadores, centrados en la descarbonización, la resiliencia urbana, la creación de empleo y la generación de polos de actividad urbana en áreas en declive.

⁶⁵ Convocatoria de subvenciones para la mejora de la financiación de las entidades de economía social (BOAM número 7777 de 3 de noviembre de 2016; BOCM número 264 de 3 de noviembre de 2016), modificadas por Decreto del Delegado de 17 de abril de 2017 (BOAM número 7920 de 6 de junio de 2017; BOCM número 133 de 6 de junio de 2017) y por Decreto del Delegado de 6 de junio de 2017 (BOAM número 7936 de 28 de junio de 2017 y BOCM número 152 de 28 de junio de 2017)

6. INSTRUMENTOS DE APOYO FINANCIERO PARA GENERAR IMPACTO

El número de instrumentos financieros destinados a responder a las necesidades de financiación de las empresas sociales y a cubrir la brecha entre la rentabilidad social y la financiera sigue aumentando⁶⁶.

Podemos clasificar estos instrumentos en 3 tipos: no reembolsables, reembolsables y la llamada “financiación combinada” (*blended finance*), que supone la combinación de los dos tipos anteriores. Dentro de la financiación reembolsable podemos diferenciar los instrumentos de deuda, los de capital o los denominados “mixtos”.

Las garantías son una responsabilidad contingente que sólo se convierte en uno de estos instrumentos cuando el emisor de la garantía exige su cumplimiento. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son entidades sin ánimo de lucro que ayudan al acceso al crédito mediante la provisión de avales. En concreto cabe destacar a [Aval Madrid](#), como principal SGR orientada a las PYMEs en Madrid y [Elkargi](#), con el que el Ayuntamiento de Madrid ya cuenta con un convenio para facilitar la financiación de las entidades de la economía social.

A continuación se enumeran y analizan los diferentes instrumentos y se analizan sus implicaciones tanto para la empresa que recibe los fondos como para el inversor social que proporciona los recursos.

6. 1. INSTRUMENTOS NO REEMBOLSABLES: SUBVENCIONES, DONACIONES E INVERSIÓN FILANTRÓPICA

Atendiendo a la naturaleza de las organizaciones sociales, las subvenciones y las donaciones son el instrumento tradicional que utilizan las administraciones públicas, empresas, fundaciones, y particulares, que actúan como donantes. Estos instrumentos pueden carecer de restricciones, en cuyo caso el destinatario de los fondos puede utilizar el dinero donde lo considere oportuno; o pueden ser de carácter restringido o finalista, en cuyo caso los fondos deben ser utilizados solamente para el propósito y en los términos convenidos. Si la empresa no cumple con estos términos, la institución que otorga la subvención o donación podrían recuperar el dinero. Puede darse el caso de que los fondos ya se hayan utilizado en cuyo caso, dependiendo de los países, las

⁶⁶ European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2016): A recipe book for social finance – A practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets. Varga, Eva and Hayday, Malcolm (autores). Luxembourg: Publications Office of the European Union.(BOAM número 7936 de 28 de junio de 2017 y BOCM número 152 de 28 de junio de 2017)

instituciones públicas y donantes pueden imponer condiciones para su devolución en caso de incumplimiento, también conocidas como condiciones “clawback”.

A nivel público existen una gran cantidad de subvenciones y ayudas que contribuyen a impulsar las PYMEs y las entidades de la economía social. También existen subvenciones relativas a la actividad desempeñada o que buscan impulsar una determinada política pública. Las condiciones y los requisitos de acceso variarán en cada línea de subvenciones concreta.

En este apartado merece la pena explicar el concepto de inversión filantrópica (*philanthropic investing*) que incluye tanto la filantropía tradicional (ayudas y donaciones) como la inversión de impacto (*venture philanthropy*) a través de la variedad de instrumentos reembolsables que veremos a continuación

6. 2. INSTRUMENTOS REEMBOLSABLES

Dentro de los instrumentos reembolsables, se encuentran los formales y los informales. Entre los informales, se encuentran los formados por los círculos de confianza de las empresas invertibles, familia y amigos. El resto de los instrumentos reembolsables está formado por financiación más tradicional que es ofrecida normalmente por intermediarios financieros.

6. 2. 1. Instrumentos de deuda

Familia y amigos

La mayoría de los emprendedores tienen círculos de amigos, familiares y gente conocida que pueden estar dispuestos a proporcionar recursos, financieros o de otra índole, en la etapa de proyecto de una iniciativa. Las cantidades serán generalmente pequeñas y se proporcionarán en una gran variedad de términos. Este tipo de financiación es muy útil para que el emprendedor o equipo promotor demuestre que tiene apoyo y que ha sido capaz de poner a prueba su pensamiento con otros que pueden proporcionar fondos o recursos y estar de acuerdo con los parámetros de riesgo. La formalización puede no ser más que verbal o registrarse ante notario.

Préstamos de capital circulante y líneas de crédito

Préstamos flexibles a corto plazo (de 3 a 18 meses típicamente), preferiblemente no garantizados, para cubrir las necesidades financieras de corto plazo. La empresa necesitará un plan de reembolso y flujo de efectivo para mostrar cómo y cuándo se pagará el préstamo. Un inversor probablemente querrá ver el posible reembolso de más de una

fuelle para reducir su riesgo. Muchos prestamistas comerciales buscan una carga sobre los activos de la empresa para asegurarse el cobro si el flujo de efectivo no es suficiente. Las cargas pueden restringir la capacidad de la organización de aumentar la deuda a través de otras fuentes o para otros fines sin la aprobación del prestamista original.

La documentación puede ser tan simple como una nota de préstamo apoyada por una previsión de flujo de caja firmada por ambas partes o tan compleja como requiera la garantía.

Otra instrumento para cubrir las necesidades de corto plazo son las líneas de crédito, esto es, una cantidad de dinero que una entidad financiera pone a disposición un cliente durante un período de tiempo. Al cliente no se le entrega esa cantidad al inicio de la operación, sino que podrá ir disponiendo de ella según las necesidades de cada momento y al final sólo pagará intereses por el importe del que finalmente haya dispuesto. Es habitual que se le cobre, además, una comisión mínima sobre el saldo no utilizado. la línea de crédito se puede renovar varias veces a su vencimiento y el préstamo ha de amortizarse en el plazo convenido. En este caso el plazo de la línea de crédito es inferior al del préstamo y los tipos de interés suelen ser más altos.

Los usuarios de las líneas de crédito normalmente son los autónomos y las pequeñas y medianas empresas, que necesitan tener cubiertas sus necesidades de liquidez en momentos puntuales.

Préstamos a medio plazo

Después de las subvenciones, los préstamos a medio plazo son el mayor componente de inversión social en este momento. Son proporcionados por una gama de intermediarios financieros o inversores, pero predominantemente por bancos. Algunas empresa sociales no pueden aceptar la entrada de capital por razones estructurales o tener restricciones para el capital externo. Los préstamos son el instrumento dominante por defecto y vienen en todas las formas e importes.

El préstamo puede ser garantizado con el activo a financiar o con todos los activos de la empresa, o puede ser no asegurado, lo que significa que, si la iniciativa que se financia no genera ingresos suficientes y no hay suficiente de otras fuentes, el inversor puede perder todo o parte de su dinero. En realidad, muchas empresas sociales tienen muy pocos activos capaces de capitalizar lo suficiente para reembolsar a un inversor, por lo que el concepto de garantía se convierte en ser capaz de influir el rumbo y desempeño del prestatario.

La documentación variará para reflejar no sólo la naturaleza del préstamo, sino también la naturaleza de la relación entre el inversionista y el prestatario.

Préstamos a largo plazo e hipotecas

Este tipo de financiación es para períodos superiores a los cinco años hasta 25 años. Algunas instituciones financian a plazos superiores llegando hasta los 50 años (o al menos la vida económica del activo que se está financiando), pero no es común en España. Este tipo de préstamos se garantizan contra el activo, pudiendo incluir otros adicionales y el flujo de caja del prestatario. Se utilizan para financiar la compra de edificios, la construcción y la adaptación, así como la compra de equipos. También proporcionan financiación para el desarrollo de viviendas asequibles y la prestación de servicios públicos, como el agua y la energía, y los transportes. Las hipotecas permiten a las empresas sociales emprender iniciativas a largo plazo que de otro modo generarían ingresos insuficientes a corto plazo para efectuar el reembolso.

La documentación suele ser compleja y extensa. Los derechos del inversor sobre los activos garantizados tienen prioridad sobre los demás acreedores del prestatario y el grado en que estos otros inversionistas sean reembolsados será determinado por el producto de la venta del activo. El préstamo puede tomar muchas formas, desde contratos de préstamo a emisiones de bonos.

6. 2. 2. Instrumentos mixtos

Estos instrumentos financieros componen lo que es conocido como “financiación híbrida”. Se trata de instrumentos financieros que comparten algunas características de la deuda y algunas características del capital.

Préstamos participativos

Éste vehículo se trata de uno de los instrumentos que mejor se adaptan a las necesidades financieras de las empresas de impacto social. El préstamo participativo es un instrumento financiero similar a un crédito, pero su devolución se adapta al desempeño de la propia empresa. Este instrumento está a medio camino entre la inyección de capital por parte de un inversor privado, y el préstamo que ofrecen los intermediarios financieros.

La filosofía de este instrumento es promocionar la creación de proyectos empresariales viables y con perspectivas de crecimiento y consolidación. Por esta razón, lo habitual es que este tipo de préstamos se otorguen, principalmente, a través de entidades públicas dedicadas al apoyo del emprendedor como [Enisa](#) (Empresa Nacional de Innovación) o [COFIDES](#) (Compañía Española de Financiación del Desarrollo). No obstante, también existen entidades privadas que ofrecen esta financiación.

Los préstamos participativos tienen tres características principales que los hacen únicos: plazo, interés, y condiciones de acceso.

- En primer lugar, **el préstamo es a largo plazo**. En determinados supuestos el préstamo computa como si fuera capital (en concreto, en los supuestos y causas de disolución de una empresa). La ventaja de esto es que en las fases iniciales de una empresa comienza a acumular pérdidas y pudiera suceder que su balance se resienta tanto que los fondos propios lleguen a ser inferiores a la mitad del capital social, o incluso negativos. Si esta fuere la situación, la ley señala que la empresa debe o bien recapitalizarse o bien disolverse. Esto implica conseguir fondos adicionales para capitalizar la empresa lo que, en caso de obtenerse, diluiría aún más la propiedad del emprendedor. Sin embargo, este tipo de préstamo se suma, en este caso particular, a los fondos propios de la compañía, lo mismo que si se hubiera invertido como capital (capital social más prima) de la compañía, lo que podría ser un balón de oxígeno para la empresa. En definitiva, este tipo de préstamos son subordinados y su prioridad de pago se sitúa por detrás de la de los acreedores normales, lo que da mayores facilidades de cara a afrontar las diferentes deudas de la empresa.
- En segundo lugar, **el tipo de interés a pagar es variable** en función de los resultados de la empresa, pudiendo ser incluso nulo hasta que la empresa tenga flujo de caja positivo.
- Por último, los **requisitos** para acceder a esta forma de financiación están estrechamente **unidos a la viabilidad de la empresa** y su modelo de negocio. A la hora de conceder uno de estos préstamos, en lugar de exigir garantías personales o hipotecarias, las entidades piden un detallado informe del modelo de negocio. La intención es saber hasta qué punto la empresa tiene perspectivas de futuro y si es seguro o no invertir el dinero en ella. Hay que destacar que una ventaja de este tipo de instrumentos y es que los gastos financieros vinculados a estos, como las posibles comisiones o el interés, son deducibles de la base imponible del Impuesto de Sociedades.

Deuda subordinada o financiación “mezzanine”

Se entienden como préstamos subordinados aquellos que, en el caso de quiebra de la entidad o del proyecto, sólo se devuelven cuando se ha devuelto la denominada deuda “senior”, o deuda incondicional. Este tipo de deuda conlleva un mayor riesgo y generalmente suele llevar aparejada unos mayores tipos de interés. Sin embargo también constituye una herramienta muy utilizada por la inversión de impacto en cuyo caso este interés tiene a ser mucho más moderado constituyendo una fórmula de inversión muy interesante para las organizaciones y empresas generadoras de impacto.

Notas convertibles

Es un instrumento muy utilizado por las startups tecnológicas. Son aquellas que otorgan el derecho a convertirlas en acciones según las condiciones establecidas en el folleto de la emisión. Se regulan en los artículos 292 y siguientes de la Ley de Sociedades Anónimas.

Las notas convertibles funcionan en realidad como un préstamo a corto plazo que los inversores otorgan a una empresa durante las primeras rondas de financiación. Sin embargo, en el caso de las notas, los inversores no reciben una cuantía económica y los habituales intereses como retorno, sino que a cambio de su inyección económica obtienen acciones preferentes de la empresa cuando esta cierra la siguiente ronda. Así, el instrumento también puede entenderse como una deuda contraída entre la startup y el inversor, ya que se contabiliza como tal en el balance económico de la empresa. Hasta que no se convierte en acciones, el inversor no tiene más derechos ni preferencias que cualquier acreedor en el proyecto. La transformación tiene lugar en una etapa posterior –generalmente, al cerrar una serie A– a la primera ronda. Es entonces cuando el capital inyectado torna en acciones, determinadas por la valoración negociada en este segundo proceso.

Además, pueden establecerse varios términos y condiciones iniciales en la negociación de las notas convertibles. Las más comunes son un descuento y un máximo de valoración. El descuento se le permite al inversor adquirir participaciones a un precio reducido en próximas rondas de financiación compensando al inversor por el riesgo que asume al invertir en una etapa temprana. Por su parte, la fijación de un máximo garantiza que el inversor convertirá su dinero en acciones según la menor valoración considerando la obtenida en la segunda ronda y este techo acordado desde el principio. Así se le protege y se le asegura que obtendrá un porcentaje significativo en la empresa y que su participación no se diluirá de darse una valoración demasiado alta.

La mayor ventaja las notas convertibles es, sin duda, lo sencilla que resulta la negociación para ambas partes. Utilizar esta fórmula de inversión exime a los emprendedores de obtener una valoración temprana de la empresa cuando el proyecto todavía no está maduro y les permite aplazarla hasta la primera ronda de inversión.

En relación a sus inconvenientes, es posible que se dé una coincidencia entre los intereses de los inversores que entran en las rondas iniciales y los que participan en las segundas, en detrimento de los emprendedores. Es decir, si los primeros emplean notas convertibles, estarán interesados en que la empresa obtenga una valoración baja en la siguiente ronda para conseguir más acciones, algo que no ocurre cuando se trata de equity.”

6. 2. 3. Instrumentos de capital

Los instrumentos de capital son aquellos que implican la adquisición de una participación en el capital de una empresa, es decir, la compra de acciones de una empresa ya sean ordinarias o involucren algún tipo de condición diferente, así como todos los instrumentos derivados.

Según la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI) el capital riesgo o venture capital (VC) es la aportación de capital en una empresa que se encuentra en fase inicial o de desarrollo temprana. Normalmente, la inversión de CR se dirige a empresas tecnológicas o con un fuerte componente innovador. Según la legislación española sobre entidades de capital-riesgo⁶⁷ se define el capital-riesgo como “aquellas estrategias de inversión que canalizan financiación de forma directa o indirecta a empresas, maximizan el valor de la empresa participando en la gestión y aportan asesoramiento profesional, y desinvierten en la misma con el objetivo de aportar elevadas plusvalías para los inversores”.

El capital-riesgo constituye una fuente de financiación importante para todas las etapas de desarrollo de las empresas: desde el desarrollo de una idea donde el capital semilla es crucial, las primeras fases de arranque de la actividad productiva, las etapas de expansión y crecimiento donde la financiación puede permitir dar el salto cualitativo a una dimensión y madurez y competitividad mayores, hasta en los momentos en los que la empresa ya está consolidada donde la financiación puede ser necesaria por diversos motivos como la salida a bolsa o la reestructuración o la venta de la misma.

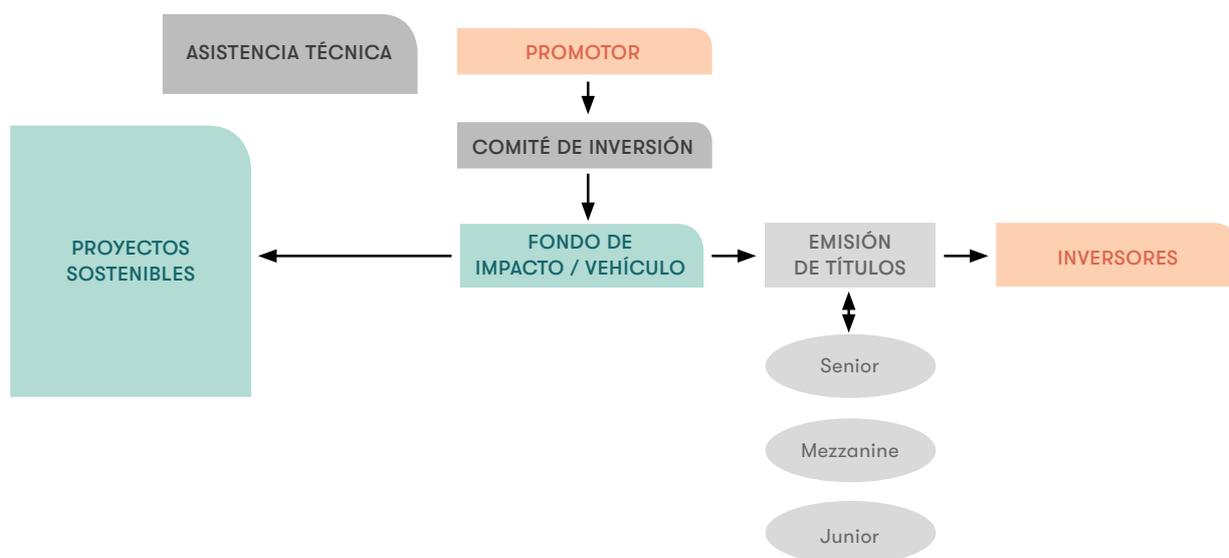
El capital-riesgo abarca la inversión desde las primeras fases de desarrollo de las empresas, como a fases más avanzadas, el denominado *private equity*, término este último que incluye inversión en empresas ya maduras con una trayectoria consolidada de rentabilidad y que por lo tanto supone operaciones de mayor envergadura de reestructuración empresarial siendo necesario el recurso de las entidades de capital-riesgo a préstamos para poder financiarlas. Este tipo de inversión requiere menores cantidades de capital, pero también el riesgo es elevado debido a la falta de información derivada de no tener resultados históricos, así como por la incertidumbre inherente al desconocer cuál será la aceptación del producto o servicio por parte del mercado.

Dentro del capital riesgo podemos distinguir los Fondos de Capital Riesgo (FCR) las Sociedades de Capital Riesgo (SCR) y las Sociedades Gestoras de Entidades de Capital Riesgo (SGECR). Los FCR son patrimonios administrados por una Sociedad gestora, que tienen como objetivo la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras cuyos valores no coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores pudiendo facilitar préstamos participativos, así como otras formas de financiación. Un **Fondo de Inversión de Impacto (FIS)** es un FCR y puede recibir fondos de distintos inversores, personas naturales o jurídicas, para invertirlos en diferentes instrumentos financieros, responsabilidad que se delega a una sociedad gestora. Estos fondos no difieren de los tradicionales en términos de estructura financiera: son etiquetados

⁶⁷ Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado.

como «fondos de impacto» debido a su «enfoque orientado al impacto». La estructura⁶⁸ típica de un fondo de impacto social (FIS) requiere de un vehículo que emite títulos a los inversores y canaliza los fondos recaudados en el mercado para financiar una cartera de proyectos identificados por el promotor y el comité de inversiones. El fondo puede invertir bien directamente o a través de otros fondos de inversión o sociedades de capital riesgo en empresas o entidades cuyo objetivo sea el impacto social.

Figura 9. Estructura de un FIS



Fuente: La Inversión de Impacto. Dossieres EsF n.º 27:, otoño 2017.

En España existe un reducido número de fondos de inversión de impacto que hemos repasado en el apartado 4.1. Quizá merezca la pena destacar los fondos gestionados por dos organizaciones en particular: La fundación Ship2B, y la Fundación Creas. En concreto Ship2B gestiona el fondo Impact Equity BF y Equity4Good, este último apoyado por el FEI con 4 millones de euros para realizar inversiones de entre 40.000 y 100.000 euros en una primera ronda y hasta un total de 40.000 euros en rondas posteriores. Por otro lado Creas ha gestionado durante varios años los fondos Creas Inicia y Creas Desarrolla, orientados a invertir en empresas en fases muy tempranas y por cuantías de 10.000-25.000 euros para el primero y 25.000-250.000 euros para el segundo.

⁶⁸ Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado.

Por otro lado encontramos a las Sociedades gestoras. En primer lugar las Sociedades de Capital Riesgo (SCR) que son sociedades anónimas que administran un patrimonio invirtiéndolo en participaciones y otro tipo de instrumentos financieros. La Fundación Creas acaba de lanzar [Creas Impacto](#), la primera Sociedad de Capital de Riesgo (SCR), autogestionada y centrada en la inversión de impacto reconocida por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) como [Fondo de Emprendimiento Social Europeo](#) (FESE), una categoría dentro de la que sólo existen 10 productos en toda Europa. Este fondo tiene un tamaño objetivo de 30 millones de euros y pretende realizar inversiones de entre 500.000 y 3 millones de euros en un máximo de 15 empresas. Creas forma parte del consejo de administración de sus empresas participadas y actúa como socio de apoyo en decisiones financieras, de gestión y estratégicas. Este fondo además cuenta con el apoyo del FEI que ha aportado 10 millones de euros con cargo al Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas (FEIE)⁶⁹. Por último encontramos a las Sociedades Gestoras de Entidades de Capital Riesgo (SGEGR) que son sociedades anónimas cuyo objeto social principal es la administración y gestión de Fondos de Capital-Riesgo y de activos de Sociedades de Capital-Riesgo. Estas entidades como las de las SCR incluyen también el asesoramiento de las empresas invertidas. Como hemos visto en el caso de Bizkaia Seed Capital, la Diputación Foral creó una SGEGR pública que gestiona varios fondos, entre los que se encuentra un FIS.

6. 3. FINANCIACIÓN COMBINADA O *BLENDED FINANCE*

La financiación combinada, *blending* o *blended finance* consiste en combinar fondos públicos o filantrópicos no reembolsables (ayudas, subvenciones o donaciones) y fondos públicos o privados reembolsables (préstamos o capital) de acuerdo a un esquema de inversión común que fomenta la complementariedad de ambos tipos de fondos y la colaboración público-privada.

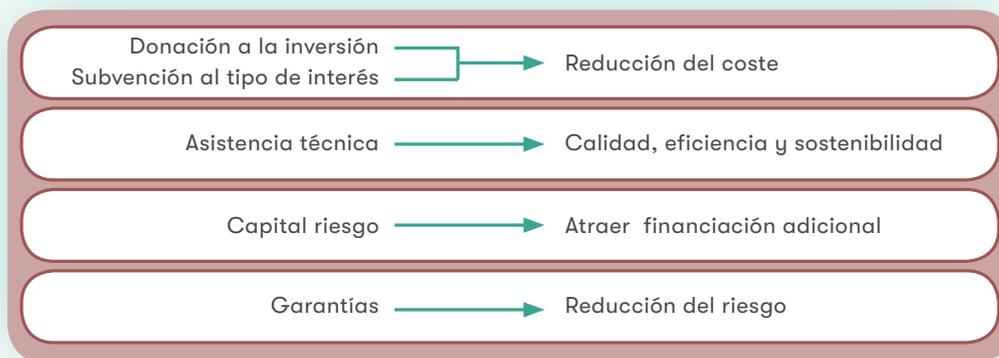
El principal beneficio de este tipo de mecanismos es el de conseguir movilizar una mayor inversión, lo que permite financiar más proyectos y de mayor envergadura. Este apalancamiento financiero se logra al reducir gastos o repartir el riesgo de las inversiones entre los actores implicados permitiendo a las entidades de inversión modular su riesgo o aumentar su rentabilidad financiera. Además estos mecanismos también suelen aportar un apoyo técnico de las entidades financiadoras, tanto públicos como privados, lo cual puede resultar también de gran interés.

Existen muchos tipos de financiación combinada. Desde 2007 la Comisión Europea viene haciendo uso de este tipo de financiación para financiar entidades públicas y privadas acreditadas mitigando el riesgo de estas entidades en la concesión de préstamos y realizando inversiones. Esto puede realizarse mediante:

⁶⁹ La denominación de Fondo de Emprendimiento Social Europeo así como los mecanismos europeos para la financiación de impacto se desarrollan más en detalle en el punto 4.1

- Reducción del coste:
 - Donación a entidades para inversión.
 - Asistencia técnica a las organizaciones invertidas.
 - Subvención al tipo interés de la financiación privada.
- Reducción del riesgo:
 - Asunción de riesgos por parte del tramo público/filantrópico de la financiación combinada, para proteger total o parcialmente a los inversores.
 - Provisión de garantías a la entidad financiada.

Figura 10. Ventajas de los diferentes tipos de vehículo de financiación



Fuente: COFIDES

El modelo de inversión combinada resulta un instrumento muy interesante desde el ámbito público. Como hemos visto, Europa ya hace uso de este tipo de mecanismo (en España la [AECID](#) y COFIDES son las principales entidades que gestionan este tipo de financiación) pero aún es prácticamente desconocida para las administraciones públicas españolas en cualquiera de los niveles de gobierno. También están empezando a surgir actores como [FA-SE](#), de origen alemán y con una intencionalidad de empezar a actuar en el ámbito español, que están especializadas en este tipo de operaciones.

7. LA MEDICIÓN DEL IMPACTO

7.1. QUÉ ES Y POR QUÉ ES IMPORTANTE

Como dijo el científico Peter Drucker, “Lo que no se mide no puede mejorar”. La inversión de impacto recoge el sentido de esta frase y lo aplica a la medición de impacto social de los proyectos en los que invierte. Además de medir la rentabilidad financiera de las inversiones, la inversión de impacto incluye la medición de impacto como un pilar fundamental para poder evaluar el desempeño social de sus inversiones, es decir, el impacto generado. Sin embargo, la medición de impacto no debe ser concebido como un mero requisito externo impuesto por un financiador, sino como parte de la estrategia de la organización generadora de impacto que le ayude a evaluar su desempeño a la hora de alcanzar sus objetivos sociales y que le ayude a tomar medidas y mejorar su rendimiento.

Antes de profundizar en los marcos y metodologías para la medición de impacto merece la pena profundizar y hacer una serie de aclaraciones sobre el concepto de “impacto” (o “impacto social”) ya que se trata un término muy extendido en los últimos años que en ocasiones se utiliza para referirse a cosas diferentes.

Para poder entender mejor el término resulta muy útil el enfoque del marco lógico o cadena de valor de impacto (*impact value chain*). Este marco relaciona entre sí de manera lineal una serie de conceptos susceptibles de medición.

- 
- Recursos (*inputs*): todos aquellos recursos, humanos y de capital, invertidos en las actividades de la organización.
 - Actividades (*activities*): actuaciones concretas. Las tareas y el trabajo llevado a cabo por la organización para generar productos y resultados y alcanzar sus objetivos.
 - Productos (*outputs*): bienes y servicios tangibles que surgen como resultado de las actividades de la organización.
 - Resultados (*outcomes*): transformaciones, beneficios, aprendizajes y otros efectos (tanto a corto como largo plazo) que derivan de las actividades de la organización.
 - Impacto (*impact*): efectos más a largo plazo y de mayor alcance atribuibles a las actividades de la organización. Es decir, se trata de los resultados descontando todos aquellos resultados que se hubiesen generado aún sin haberse llevado a cabo ninguna actividad.

El término impacto por lo tanto se refiere estrictamente a aquellos resultados generados que son directamente atribuibles a la acción de la entidad objeto de evaluación. Esto supone analizar qué otras acciones ajenas a nuestra actividad han podido contribuir a los resultados alcanzados. Cómo se puede suponer esto es una tarea muy compleja y que requiere un gran esfuerzo, conocimiento y recursos, y la realidad del contexto social (no confinado a un experimento de laboratorio en el que es posible establecer un grupo de control) hace que esta medición nunca pueda llegar a ser 100% exacta. Por esta razón en ocasiones la diferencia entre la medición de los resultados y el impacto tienden a converger a la vez que el término “impacto” que es utilizado casi indistintamente para medir resultados o impacto.

Los retos que plantea la medición de impacto social también tienen que ver con la dificultad de generar indicadores estandarizados que puedan arrojar una medición uniforme que permita comparaciones objetivas entre proyectos ya que tal generalización puede reducir la utilidad de los mismos a la hora en la toma de decisiones y la gestión de una organización concreta. Otro reto es el elevado coste, tiempo y formación que requiere esta medición, algo que las iniciativas emergentes no disponen en gran medida, por lo que el apoyo de las organizaciones financieras en este respecto y la elaboración de un plan progresivo de medición de impacto que se intensifique conforme la organización crece y aumenta sus recursos pueden resultar de gran ayuda.

7. 2. EL CICLO DE GESTIÓN DE IMPACTO

La medición de impacto generado por una organización es mucho más complicada que la medición del desempeño financiero generado. Para llevar a cabo esta medición debemos ampliar el enfoque más allá de la simple medición y considerar todo el ciclo de gestión de impacto. Esto implica entender por qué, el qué y cómo se mide además de lo que se va a hacer con los datos/información que se obtenga. Este esquema de ciclo de gestión ha sido desarrollada por la [European Venture Philanthropy Association](#) (EVPA) resulta un marco aplicable a cualquier proyecto y un punto de partida de gran utilidad para los proyectos (e inversores) de impacto⁷⁰. Este marco además cuenta con la ventaja de haber sido desarrollado en basado en la experiencia de inversores de impacto además de estar bastante extendida, habiendo sido recomendada por ejemplo por el [Grupo de Expertos en Economía Social y Empresas Sociales](#) (GECES) para el programa EaSI y el Reglamento EuSEF⁷¹. Hay que recordar que se trata de un marco, un ciclo con una serie de pasos en los que será necesario utilizar una serie de herramientas metodológicas para en cada una de ellas, en particular en el punto 3 sobre la medición de impacto. Este esquema además permite agregar variaciones y adaptaciones.

⁷⁰ European Venture Philanthropy Association, «A practical guide to measuring and managing impact», abril 2013

⁷¹ Mirar punto 4.1 para más información.

Figura 11. Ciclo de gestión del impacto



Fuente: EVPA

El proceso consta de cinco pasos clave:

1. **Establecimiento de objetivos:** El primer paso, y quizás el más importante para una organización, es el establecimiento de sus objetivos. Este ejercicio requiere que la organización tenga claro el impacto específico que desea alcanzar con su actividad. Estos objetivos deberán dar respuesta a preguntas tales como: ¿A qué problema social quiere dar solución el proyecto? ¿Qué parte de la población se verá beneficiada? ¿Cómo se van a alcanzar los objetivos? ¿Qué debe pasar para considerar que sus acciones han tenido éxito? En la práctica de la inversión de impacto siempre se volverá a revisar este paso junto con el inversor para alinear el enfoque y las expectativas de ambos actores.
2. **Análisis de los agentes involucrados:** Se trata del análisis de las partes interesadas (stakeholders) para entender su rol en el proyecto y su posible contribución a la recogida de datos. Hay que aclarar su nivel de implicación, su posible impacto en el proyecto, su contribución al proceso de medición de impacto, y sus expectativas. Especial hincapié deberá hacerse en el análisis de la población destinataria.
3. **Medir con indicadores:** La medición de impacto parte de una definición de la Teoría del Cambio (TdC) de la organización, es decir, de una descripción específica y cuantificable que define todos los componentes necesarios para la consecución de un objetivo específico a largo plazo⁷². En este punto resulta de gran utilidad utilizar

⁷² “La «teoría del cambio» explica cómo se entiende que las actividades produzcan una serie de resultados que contribuyen a lograr los impactos finales previstos. Puede elaborarse para cualquier nivel de intervención, ya se trate de un acontecimiento, un proyecto, un programa, una política, una estrategia o una organización” (UNICEF: Síntesis metodológicas Sinopsis de la evaluación de impacto n.º 2, “[La teoría del cambio](#)” de Patricia Rogers)

el uso del marco lógico o cadena de valor de impacto explicada en el punto anterior. Partiendo del impacto esperado podemos trabajar de manera retrospectiva hasta determinar todas las actividades e insumos necesarios que requiere la organización. Esto debe ir acompañado de una serie de indicadores que nos permitan analizar el desempeño de la organización a la hora de generar tanto resultados a corto y largo plazo como el impacto.

Para el establecimiento de los indicadores de impacto y las metodologías de recogida de información asociadas pueden usarse una inmensa cantidad de herramientas, metodologías e indicadores de referencia que deberán adaptarse al sector, la naturaleza y las capacidades de la organización. Estos indicadores (al menos una serie de indicadores mínimos, al menos entre uno y cinco) deberán ser pactados con los inversores de impacto que en muchas ocasiones se involucra en el apoyo a su medición. Como señala la propia Comisión Europea, no es posible diseñar una serie cerrada de indicadores con un enfoque “de arriba abajo” y válido para todos los casos⁷³.

4. **Verificación y valoración del impacto:** este paso incluye verificar si se ha generado el impacto esperado y en qué medida se han satisfecho las expectativas de las partes interesadas. Esta valoración implica idealmente realizar mediciones en diferentes fases del proyecto: al principio (siguiendo el principio de *due diligence*, o cautela requerida), al menos una vez durante el proyecto (para cerciorarse de que el impacto se está generando), y otra al final del proyecto (para comprobar si se alcanzan los objetivos esperados). Esta paso puede valerse de una gran cantidad de técnicas, tanto cuantitativas como cualitativas
5. **Seguimiento y presentación de resultados:** en este último paso es necesario asegurarse de que se capturen los datos se capturen y registren de forma sistémica, que esté disponible para su interpretación y análisis, y que sea posible su agregación futura. Mientras que los datos son importantes, la información cualitativa es igualmente valiosa y es conveniente mostrar ambos tipos de información de la manera más conveniente.

7. 3. EJEMPLOS Y MEJORES PRÁCTICAS EN LA MEDICIÓN DE IMPACTO

A continuación exponemos una serie de metodologías, herramientas y ejemplos que pueden orientar respecto al establecimiento de un mecanismo de medición de impacto en la inversión de impacto y un cuadro resumen de las ventajas e inconvenientes de cada una.

⁷³ Véase: Fondo Europeo de Inversiones, “EFSI Equity instrument”. 2018.
http://www.eif.org/what_we_do/equity/efsi/index.htm

Impact Reporting & Investment Standards ([IRIS](#))

IRIS es un catálogo de métricas e indicadores de impacto utilizados en inversión de impacto. Clasificados por sectores, objetivos (tanto sociales como medioambientales) o beneficiarios, se trata de una herramienta de gran utilidad para proyectos e inversores y contribuye a la estandarización y a la diseminación de conocimiento. Además pueden encontrarse otra serie de recursos como metodologías y casos prácticos así como material y ejemplos sobre procesos de gestión del impacto o ejemplos de Teorías del Cambio.

IRIS es una iniciativa de la red Global Impact Investing Network ([GIIN](#)), una organización sin ánimo de lucro dedicada a aumentar la escala y la efectividad de la inversión en impacto.

Global Impact Investment Rating System ([GIIRS](#))

GIIRS es un sistema integral para evaluar el impacto social y medioambiental de empresas que utilizan fondos de inversión de impacto a la hora de analizar y acompañar sus inversiones. Este sistema tiene un enfoque de valoración y análisis análogo a los rankings de inversiones de [Morningstar Investment Rankings](#) y [Capital IQ Financial Analytics](#). GIIRS está diseñado específicamente como una solución para fondos de inversión de impacto y ofrece un servicio de gestión integral de todo el ciclo de gestión del impacto a los mismos.

Esta herramienta es una iniciativa de [B Lab](#), organización sin ánimo de lucro que también impulsa la certificación B Corp que mencionamos en el punto 4.2.2. De hecho la herramienta GIIRS utiliza una adaptación de las metodologías utilizadas por el sello B Corp y también se centra en cinco áreas de gobierno:

- **Gobernanza:** Misión, principios éticos, responsabilidad y transparencia
- **Condiciones Laborales:** Cómo contribuye la organización al bienestar financiero, físico, mental y social de sus empleados
- **Comunidad:** Cómo la organización se relaciona con el entorno de los lugares donde opera. Cubre áreas como diversidad, impacto económico, compromiso cívico o la cadena de valor
- **Medioambiente:** Cómo impacta la actividad de la organización en los diferentes dimensiones medioambientales
- **Modelo de impacto:** Análisis del impacto generado por el modelo de negocio de impacto.

Cómo se puede observar esta metodología es muy completa y mide no sólo el impacto de las empresas y organizaciones sociales (es decir, aquellas con un modelo de impacto) sino que también se enfoque a medir muchas otras dimensiones, lo que correspondería a medir lo que denominamos anteriormente empresas con objetivos de impacto⁷⁴.

⁷⁴ Mirar punto 4.2.2.

Metodología SROI (Social Return on Investment) o Retorno Social de la Inversión

La metodología SROI permite hacer aflorar la variedad de impactos que tiene un proyecto o servicio, de forma colaborativa, involucrando a todos aquellos que se ven afectados por el mismo. Para capturar el valor de estos impactos, se les atribuye un valor monetario que, confrontado con el valor económico de las inversiones realizadas, permite obtener un coeficiente que muestra de forma sintética el balance entre el valor generado y la inversión necesaria. Para llegar a ese coeficiente es preciso realizar un estudio evaluativo en profundidad del Servicio, lo que permite obtener información de gran valor para su mejora y orientación futura. Este cálculo está basado en el análisis coste-beneficio, asignando a los resultados (outcomes) sociales, medioambientales y económicos un valor monetario aproximado. El método SROI y los principios que lo componen tiene además la ventaja de tener en cuenta el contexto cultural, geográfico y la situación de la actividad para determinar el significado de valor. Esta metodología puede utilizarse en un proceso de medición de impacto para la inversión o en cualquier otro contexto como en el análisis del retorno social de un servicio público⁷⁵.

Esta metodología ha tenido bastante aceptación en el sector público o en determinadas instituciones para la toma de decisiones sobre sus inversiones, pero su uso no está demasiado extendido entre las entidades de impacto social debido principalmente a su alto coste y elevada complejidad. Además la asignación de valores económicos a los impactos sociales o medioambientales generados despiertan posiciones contrarias a este método.

Metodología de desempeño de impacto social de la Aceleradora de Impacto Social (SIA)⁷⁶

Se trata de la metodología que utiliza este recurso del FEI a la hora de trabajar con los fondos de inversión de impacto con los que colabora. Los fondos participantes deben comprometerse a llevar a cabo una serie de tareas específicas para medir e informar sobre el impacto alcanzado por las empresas que forman parte de su cartera de inversión.

Las empresas en cartera deben definir junto con el gestor de fondos, de 1 a 5 indicadores de impacto social y establecen (previamente a la inversión) un objetivo de para cada uno de estos indicadores de impacto social. Los gestores de fondos deben divulgar los indicadores de impacto social y el objetivo pactado a sus inversores y calcularán periódicamente (al menos una vez al año) el múltiplo de impacto, definido como la comparación entre el objetivo y el impacto alcanzado. Los múltiplos de impacto se notificarán al menos una vez al año. El incentivo al desempeño financiero del gestor de fondos (interés devengado) debe estar sujeto al desempeño de impacto social del fondo.

⁷⁶ Esta metodología ha sido ya utilizada con anterioridad por el Ayuntamiento de Madrid como por ejemplo para la evaluación del servicio de avisos y peticiones de Línea Madrid en 2016.

https://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/Calidad/Evaluacion/Ficheros/SROI%20Avisos_Mapa3partes.pdf

⁷⁷ Las Aceleradora de Impacto Social (Social Impact Accelerator - SIA) es una iniciativa del Fondo Europeo de Inversiones. Mirar punto 4.1 para más información.

Figura 12. Puntos fuertes y débiles de algunas fórmulas de medición de impacto

Puntos fuertes	Puntos débiles
Métricas IRIS	
Fácil manejo a largo plazo, así como a la hora de realizar comparativas entre períodos, si se realiza una selección correcta, limitada en indicadores escogidos y se mantiene en el tiempo	Compleja elección inicial ante tan amplio catálogo de métricas y dificultad de mantener una proporcionalidad del tiempo empleado y precisión buscada con respecto al tamaño de la organización, riesgo y alcance
Fácil comparabilidad con otros usuarios y para ver que métricas utilizan empresas de mismo sector gracias a la amplia base de datos IRIS	La búsqueda de comparabilidad puede llevar a la elección de indicadores menos relevantes
	Riesgo de un exceso de valoración cuantitativa, subestimando aspectos cualitativos
Metodología SROI	
Un valor monetario simplifica visualmente el alcance del impacto, dada la utilidad, aceptación común y familiaridad del dinero para expresar valor.	Dificultad de valoración de impactos más intangibles ante la necesidad de expresarlos en valores monetarios.
Posibilidad de aproximar o alinear los resultados sociales a los resultados financieros.	Difícil comparabilidad, a no ser que los proyectos u organizaciones pertenezcan al mismo sector, tengan características muy similares y seleccionen aproximaciones igualmente muy similares.
	Ciertos cálculos, como el valor neto, fomentan el cortoplacismo al descontar valores de futuro, especialmente sensible al considerar, por ejemplo, sobre el medio ambiente o las generaciones futuras.
	Coste de implementación (no sólo económico) elevado, posiblemente incluso más que para otros métodos, ante la necesidad de monitorizar todos los impactos, cálculos del valor actual neto, etc.
Metodología propuesta por la EVPA	
El proceso completo facilita el seguimiento de toda la cadena de valor, así como de toda organización.	Dependencia de incorporar indicadores como IRIS, SROI o elaboración propia, afectando por tanto los posibles puntos débiles de éstos, y que supondrá un esfuerzo de recursos añadido
GIIRS	
Metodología muy completa que mide no sólo el impacto positivo reflejado en la misión y el modelo de la empresa sino que además cubre todos los aspectos del desempeño social de una empresa	Esta metodología se basa en una metodología abierta pero la aplicación concreta de la metodología a través de determinadas herramientas es de pago.
Metodología estandarizada que permite realizar rankings y comparar el rendimiento social de una empresa	Al tratarse de una metodología tan completa no discrimina entre empresas sociales y empresas con objetivos de impacto (en las que caben todo tipo de empresas) lo que puede generar confusión
Metodología de desempeño de impacto social de SIA	
Permite una gran flexibilidad y alineamiento entre la empresa invertida y el inversor. Permite adaptar el peso y complejidad de la medición de impacto a las capacidades y características de la empresa.	Se aleja de la estandarización y dificulta la comparativa de entre proyectos.
Establece unas exigencias mínimas de transparencia a los fondos de inversión y a las empresas.	La ausencia de requisitos específicos respecto a las metodologías a utilizar puede resultar en una baja calidad de la medición o la selección de indicadores poco adecuados para la medición de impacto.

Fuente: Elaboración propia. Basado en Arenas, J. "Inversiones de impacto: ampliando el concepto de rentabilizar la inversión" en Dossiers EsF n.º 27: La Inversión de Impacto, otoño 2017.

8. PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

La financiación es una necesidad fundamental para la generación de un tejido económico de impacto. Para poder lograr que Madrid cuente con una masa crítica de entidades tanto en la oferta como en la demanda de inversiones de impacto, es muy importante que el Ayuntamiento actúe como entidad catalizadora e impulsora, ayudando a generar el entorno adecuado para que unos y otros vean en la ciudad el mejor lugar para poder poner en marcha sus emprendimientos o invertir en las empresas de impacto que están establecidas en ella. El objetivo último es el de contribuir a generar en la ciudad un tejido económico con modelos más inclusivos, equitativos y sostenibles social y ecológicamente y que contribuyan a resolver los retos sociales que se plantean.

Podríamos decir que las actuaciones del Ayuntamiento deberían ir orientadas a **crear** ecosistema, **conectarlo, comunicar** y difundir el papel que juegan las inversiones de impacto en nuestra ciudad y **crecer**, ayudando a incorporar nuevas organizaciones y generar entidades de mayor tamaño. En primer lugar, es importante alcanzar una masa crítica de organizaciones que formen parte del ecosistema, donde un número importante de proyectos económicos de impacto demanden recursos que proporcionan otros agentes a través de una serie de posibles intermediarios. Asimismo, es fundamental conectar a estos actores para que compartan conocimiento y buenas prácticas, e incorporando a profesionales cualificados y con sensibilidad social. Ésta es importante para gestionar las inversiones, siendo capaz de identificar y mitigar los riesgos y de identificar aquellas empresas con mayor potencial de sostenibilidad y crecimiento. El Ayuntamiento también puede contribuir a dar a conocer la economía y el emprendimiento social y su papel positivo en la ciudad, así como el rol que desempeña la inversión de impacto, tanto pública como privada. Por último, el Ayuntamiento, en su papel de catalizador, gracias a su capacidad de convocatoria y de legitimación, puede contribuir al fortalecimiento del ecosistema de inversión de impacto actuando en ambos extremos.

A continuación planteamos una serie de actuaciones que el Ayuntamiento de Madrid puede implementar en el futuro a corto y medio plazo clasificadas en torno a los diferentes grupos que componen el ecosistema de la inversión de impacto.

8. 1. RECOMENDACIONES VINCULADAS A LA DEMANDA

1. **Diseñar una estrategia de apoyo a la economía de impacto.** Esta tendrá por objetivo fortalecer y crear nuevas entidades y empresas de la economía de impacto con el objetivo de ser un motor de empleo y de impacto social positivo en

la ciudad. Esta estrategia debe involucrar a las diferentes Direcciones Generales y demás entidades mapeadas que se vinculan de alguna manera con esta iniciativa. Esta estrategia organizaría y complementaría los recursos, medidas legislativas y programas existentes. También ayudaría a alinear los esfuerzos de todos los agentes implicados, a catalizar inversión y apoyos internacionales y a mejorar la comunicación y la eficiencia de esta apuesta. La estrategia puede incluir una gran variedad de medidas entre las que cabe destacar cualquiera de las recomendaciones de este informe.

2. Si el Ayuntamiento quiere facilitar la entrada de nuevas organizaciones y empresas con modelos de impacto, de forma que coexistan enfoques y capacidades diferentes, así como apoyar su crecimiento y consolidación para alcanzar una mayor sostenibilidad, lo primero que deberá hacer es realizar un estudio que analice las diferentes barreras a las que se enfrenta una organización que plantee un modelo de impacto tanto para establecerse como para crecer. Este estudio deberá analizar todo tipo de organizaciones, proyectos e iniciativas y no enfocarse tan sólo a aquellas barreras relativas a la financiación, incluyendo también apartados relativos a aspectos regulatorios, culturales, formativos, etc.
3. Uno de los problemas existentes para las empresas de impacto es que sólo se reconocen como tales a aquellas que adoptan figuras jurídicas de la economía social, dejando fuera a todo un ámbito de empresas mercantiles que pueden también tener modelos de impacto y ser generadoras de cambio en la ciudad. Por ello, el Ayuntamiento puede contribuir a impulsar a nivel nacional o regional la creación de una **legislación adaptada** que reconozca la singularidad compartida de aquellas organizaciones económicas generadoras de impacto social. Otra medida relativa al reconocimiento de las empresas sociales es la generación de un **sello, certificación o registro** que acredite a una organización como empresa social. Para ello el Ayuntamiento deberá llevar a cabo un ejercicio de reflexión para elaborar su propia definición de empresa social y definir qué características y requisitos concretos debe cumplir una entidad para alcanzar este sello⁷⁷. Dicho sello puede ayudar a divulgar el emprendimiento y la innovación social, además de que puede establecer la base del desarrollo de diversas políticas y medidas de apoyo en numerosas áreas⁷⁸.
4. Cómo hemos visto en el punto 5. el Ayuntamiento ya impulsa diversas iniciativas y políticas públicas que generan innovación social beneficiosa para la ciudad. El conocimiento generado y mucho de estos proyectos son susceptibles de

⁷⁷ En el punto 4. y en general a lo largo de este documento se muestran muchas características y requisitos que establecen diversas entidades o legislaciones específicas de otros países.

⁷⁸ Resulta interesante mencionar los requisitos establecidos por los Premios Mad+ que ya otorga el Ayuntamiento cada año a empresas sociales
<https://sede.madrid.es/sites/v/index>.

transformarse en proyectos económicos generadores de impacto empleo en la ciudad. Por eso es importante ofrecer un itinerario, acompañado por una serie de recursos y de personal cualificado, que pueda ofrecer y acompañar la posibilidad de **transformar la innovación social en proyectos de impacto económicamente sostenibles**. Esto supone la generación de materiales, recursos y formación específica para emprendedores que permitan la introducción de este enfoque transversal en todas las áreas que están generando este tipo de proyectos. Esto implica dos cosas al menos. Por un lado, formar al personal municipal y externo que trabaja en todos estos recursos para que se familiaricen con las posibilidades que ofrece la empresa social y los modelos económicos de impacto que permiten combinar un impacto social y una sostenibilidad económica. Por otro lado, será necesario fortalecer la comunicación y la colaboración entre los diferentes actores municipales que contribuyen a la generación de proyectos económicos generadores de impacto. Esta coordinación debe estar regida por una estrategia y una política conjunta orientada a impulsar este tipo de organizaciones

5. Explorar el desarrollo de nuevos enfoques orientados a incorporar las empresas sociales y de la economía social con modelos de impacto en los procesos de **contratación pública**. Por un lado, explorar la posibilidad de extender las cláusulas sociales a otro tipo de organizaciones, sobre todo explorando la vía que otorga las Disposiciones Adicionales 47ª y 48ª de la Ley de Contratación Pública y adaptando el mecanismo de Compra Pública Innovadora a la resolución de retos sociales incluyendo la innovación social y no sólo tecnológica.
6. **Participar y fomentar las diferentes redes y asociaciones en torno a la innovación social y las entidades y empresas de economía de impacto** que aglutinan las diferentes organizaciones, tanto nacionales como internacionales, de la innovación social y el impulso y apoyo a las entidades de la economía de impacto. La participación en estas redes y la colaboración con las mismas ayudará a fortalecer el sector, creando una comunidad conectada, cohesionada y alineada, que pueda hacer avanzar los intereses del sector.
7. Generar un **portal web** de la economía de impacto donde se pueda acceder a toda la información relativa a este sector y a recursos existentes (subvenciones, herramientas, legislación, entidades del sector, financiación, etc.). Este portal ayudaría a racionalizar las iniciativas existentes, tanto públicas como privadas, daría visibilidad al sector, contribuiría a facilitar la inversión de este tipo de empresas ayudando a conectar a empresas y organizaciones generadoras de impacto a conectar con financiadores e inversores, además de fomentar la generación de nuevos proyectos económicos de impacto.

8. Generar una **campaña de comunicación** e información sobre el concepto de economía de impacto. Inspirar nuevos proyectos divulgando casos de éxito en nuestro país y poniendo en valor la innovación social para generar proyectos económicos sostenibles que resuelvan los retos a los que se enfrenta una ciudad como Madrid.

8. 2. PROPUESTAS VINCULADAS A LA OFERTA Y LA INTERMEDIACIÓN⁷⁹

9. **Participar y fomentar las diferentes redes y asociaciones** que aglutinan a los diferentes actores, tanto nacionales como internacionales, del sector de la inversión de impacto. Estas redes deberán incluir a actores, tanto públicos (gobiernos en todos sus niveles, agencias gubernamentales, empresas públicas, etc.), como privados (fondos de inversión de impacto, asociaciones y redes de inversores, fundaciones filantrópicas, etc.). Estas redes deben de ser además de ámbito regional y nacional, internacionales, con actores como el FEI, la Comisión Europea⁸⁰, gobiernos de otras ciudades y entidades públicas europeas, entidades financieras de ámbito internacional, etc. La participación en estas redes y la colaboración con las mismas ayudará a fortalecer el sector, creando una comunidad conectada, cohesionada y alineada que pueda hacer avanzar los intereses del sector. Especialmente relevante resulta el fortalecimiento de la relación con el gobierno regional de la Comunidad de Madrid dadas las competencias legislativas y de gobierno en materia económica y social.
10. Mediante la organización de **eventos**, conferencias y talleres que impulsen y dinamicen el ecosistema de inversión de impacto, conectando a sus actores y ayudando al intercambio de conocimiento. Resulta de especial interés en este campo la iniciativa de Foro Impacto, con quien pueden darse interesantes colaboraciones en este plano.

⁷⁹ En el apartado 5. podemos encontrar numerosas recomendaciones para el impulso de la economía de impacto relativas a los recursos con los que ya cuenta el Ayuntamiento.

⁸⁰ Mirar punto 5.

Caso de éxito:
[CEE Impact Day](#)



El CEE Impact Day es el evento de referencia en torno a la inversión de impacto en Europa Central y del Este. Este evento congrega durante dos días a fondos de inversión, instituciones bancarias, instituciones europeas tales como la CE o el FEI, instituciones públicas de inversión de diversos países y regiones, instituciones filantrópicas de inversión y otro tipo de actores vinculados con el sector de la inversión de impacto. El evento cuenta con un primer día que está abierto solo a los inversores de impacto donde se llevan a cabo numerosas sesiones de trabajo en las cuales se discuten diferentes aspectos y perspectivas relativas a la financiación de impacto. El segundo día está abierto a todo tipo de organizaciones del sector de la inversión de impacto (incluyendo emprendedores sociales, ejecutivos del sector privado, intermediarios o ONGs) y está más orientado a la generación de redes y sinergias entre todos los actores involucrados en el sector.

El CEE Impact Day está impulsado por la Agencia Austríaca de Desarrollo Económico y en 2018 celebró su octava edición en la ciudad de Viena. Este evento supone un importante punto de encuentro para los actores que operan en esta región europea permitiendo la generación de aprendizajes, contactos, sinergias y en definitiva el desarrollo del sector en esta región. Este evento ha colocado a Viena como una de las capitales de la innovación social europea y el nodo de conexión con todo el ecosistema de innovación del este de Europa, mucho menos desarrollado.

11. **Financiación mediante deuda.** El Ayuntamiento puede fortalecer alianzas con organizaciones que facilitan el acceso al crédito para empresas y otras organizaciones sociales generadoras de impacto. En línea con los acuerdos alcanzados con Elkargi, Fiare, Triodos Bank y otras entidades financieras; el Ayuntamiento podría estudiar el establecimiento de acuerdos similares orientados ya no a la economía social, sino en aquellas organizaciones y empresas sostenibles económicamente y con modelos de negocio de impacto.
12. Explorar **la financiación combinada** (*blended finance*). La financiación combinada implica combinar subvenciones o donaciones filantrópicas con inversión financiera en deuda o capital. La anterior implica la implementación de subvenciones combinadas en proyectos con un alto potencial de impacto, cuyos costes de inversión son mayores a su potencial de retorno financiero. Es decir, para aquellos proyectos de alto impacto social que no hubiesen podido desarrollarse y ser financiados sin un apoyo a fondo perdido.

Este tipo de financiación impulsada por administraciones e instituciones públicas cada vez resulta más extendida en el ámbito de la economía de impacto social y como vimos en el punto 5, la propia Comisión Europea apuesta por su uso en su nuevo plan de inversiones InvestEU⁸¹. Aquí, de nuevo, la capacidad catalizadora del Ayuntamiento y su legitimidad pueden resultar fundamentales para incorporar a entidades privadas que provean financiación, tanto actores filantrópicos que puedan acompañar al Ayuntamiento a través de capital filantrópico, como fondos de inversión de impacto y demás inversores de impacto con quienes combinar sus inversiones. Esta financiación reduce el riesgo de la inversión y actúa como catalizador para atraer inversión y fortalecer así el sector.

Los retos de este tipo de inversión son muchos, ya que todavía existen pocas experiencias prácticas en el sector del emprendimiento social y éstas exigen una gran coordinación para su planificación, implementación y monitorización al combinar dos tipos de esquemas de apoyo con diferentes objetivos y características.

Puesto que las necesidades de financiación son diferentes en función de la etapa de desarrollo de las organizaciones, podemos establecer diferentes fórmulas de financiación híbrida para cada una de ellas. En la etapa de ideación y semilla las subvenciones y donaciones filantrópicas se dirigen a capacitación y adquisición de

⁸¹ Comisión Europea. "Commission staff working document impact assessment accompanying the document Proposal for a regulation of the European Parliament and of the council establishing the InvestEU Programme" Bruselas, 6/6/2018
https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/budget-may2018-investeu-impact-assessment_en.pdf

conocimiento especializado, mientras que la inversión será en capital a través de fondos de impacto social y business angels; y ya en la fase semilla, en deuda también, probablemente vinculada al desempeño económico de la organización y pudiéndose combinar con deuda subordinada. Entre los 12 y los 36 meses es cuando mayor número de empresas tiene que cerrar. Esta etapa inicial o temprana es fundamental y en ella el Ayuntamiento puede jugar un rol clave, ya que es aquí cuando los proyectos son demasiado grandes para recibir donaciones o aportaciones filantrópicas, pero son demasiado pequeño (y arriesgado) para recibir inversión institucional de impacto. Aquí resulta muy adecuado la combinación de subvenciones y ayudas a la organización que permitan reducir el riesgo y atraer inversión privada en capital pero sobre todo en deuda. En la etapa de crecimiento la empresa suele contar ya con un modelo de negocio contrastado y busca poder abordar nuevos mercados. En esta etapa la financiación híbrida incluye subvenciones o donaciones que apoyen la expansión de la actividad de la organización y el escalado del impacto social positivo que genera. Además la inversión incluirá instrumentos de deuda y capital ya que suele ser necesario una inyección importante de capital para abordar la expansión de un proyecto.

13. **Invertir en un Fondo de Impacto:** Si bien son todavía muy limitados, cada vez son más los fondos que poco a poco van surgiendo en nuestro país enfocados a la financiación de impacto. La toma de participaciones en un fondo de impacto ya existentea puede resultar un paso adecuado previo para explorar la inversión de impacto por parte del Ayuntamiento antes de lanzar un fondo propio. La aportación de recursos financieros a diferentes fondos de impacto social contribuiría a fortalecer los mismos y hacerlos más eficientes, lo que mejoraría su capacidad para financiar proyectos de impacto. Resulta interesante la implicación del consistorio en los Consejos Asesores de los fondos o en los Consejos de Administración de las entidades gestoras. Es recomendable además invertir en fondos gestionados por entidades que cuenten con experiencia acreditada en inversión de impacto, y que puedan garantizar al máximo el cumplimiento de los objetivos propuestos por el Ayuntamiento.
14. **Crear un Fondo de Impacto propio.** Esta opción es probablemente la más adecuada, aunque su puesta en práctica pueda resultar compleja y requerir tiempo. Sin embargo esta medida permitiría al Ayuntamiento controlar mucho mejor sus inversiones y, por lo tanto, controlar de manera más efectiva su estrategia de desarrollo de un ecosistema de inversión de impacto para Madrid.

A continuación aportamos algunas recomendaciones sobre el diseño y estructura de la inversión del Ayuntamiento en un fondo de impacto:

- **Criterios y objetivos.** Se requiere de una profunda reflexión dentro del Ayuntamiento para determinar con claridad los criterios para considerar un proyecto como invertible. Además sería interesante alinear las áreas prioritarias de inversión con aquellos sectores donde el ciudad afronta mayores retos. Una posibilidad es la de utilizar los ODS como elemento orientador de las inversiones.
- **Adicionalidad y enfoque catalizador.** El Fondo debe de aportar adicionalidad a la financiación y recursos existentes y servir de catalizador para atraer a nuevos actores y no generar un efecto “*crowding out*” sino “*crowding in*” en el sector. Para ello, se sugiere intentar realizar políticas de coinversión con otras instituciones tanto nacionales, como internacionales: 1:1 en una primera fase (por cada euro aportado por un un tercero, el Ayuntamiento podría aportar otro euro) y 1:2 en fases posteriores (por cada euro del Ayuntamiento, el tercero debería aportar dos euros).
- **Tramos.** Valorar la estructuración del fondo en tramos, de forma que permita la utilización de diferentes instrumentos financieros atendiendo a las diferentes necesidades de los beneficiarios: subvenciones, deuda y capital.
- **Gobernanza y capacidad interna.** El Ayuntamiento puede crear una sociedad de capital riesgo o encargarle a una sociedad gestora la gestión del fondo. En el caso de encomendar la gestión a una entidad externa es recomendable que el Ayuntamiento participe en los Consejos de Administración de las sociedades gestoras. La opción de crear una sociedad gestora propia es, sin embargo, especialmente recomendable ya que permitiría la gestión de otros fondos que pueda desarrollar el Ayuntamiento, como por ejemplo fondos para PYMES o microcréditos. En estos casos, además, será imprescindible el contar con un conocimiento técnico especializado en inversión de impacto.
- **Tamaño recomendado de las inversiones.** Atendiendo a las características de las empresas que pueden ser objeto de inversión en capital, se sugiere que estas sean de un tamaño de entre 100.000 y 500.000 euros. En cuanto a la utilización de instrumentos de deuda, se sugiere realizar un modelo estándar con unas condiciones predefinidas por el Ayuntamiento que mejor se adapten a las necesidades de las entidades de impacto invertidas.
- **Medición de Impacto.** La medición del impacto es fundamental para poder conocer el efecto generado por la inversión. Además resulta fundamental, dado que la rentabilidad de la inversión también se mide en este tipo de inversiones en

función del impacto social generado. Para ello, se tomarán en consideración las mejores prácticas internacionales en medición de impacto.

- **Transparencia.** El Ayuntamiento, como administración pública tiene una serie de deberes y compromisos de transparencia que también deben regir sus inversiones. Por lo tanto resulta fundamental hacer pública la mayor cantidad de información relativa a las inversiones realizadas y al resultado obtenido con las mismas, bien sea de retorno financiero o respecto a la medición del impacto de sus inversiones.
- **Certificación.** Aquellas empresas que reciban financiación del Ayuntamiento de Madrid podrían contar con un sello que certifique que se trata de una “empresa de impacto invertida por el Ayuntamiento de Madrid”. Este sello puede ayudarles a conseguir mayor credibilidad y visibilidad.

9. CONCLUSIONES

Las ciudades como espacio de co-creación para el impacto

Las ciudades constituyen hoy por hoy uno de los principales escenarios donde hacer frente a los retos a los que se enfrenta la sociedad en el siglo XXI. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas ponen de manifiesto esta realidad.

En este escenario, una ciudad como Madrid, debe abordar estos retos mediante fórmulas diversas y coordinadas y que involucren en la mayor medida posible tanto a la ciudadanía como a las entidades presentes en la ciudad. Una parte de estos actores lo constituyen las personas y organizaciones que generan una actividad económica en la ciudad, las cuales no solo son clave a la hora de modular muchos de los retos sociales y medioambientales a los que nos enfrentamos, sino que además pueden contribuir de manera clave a aportar soluciones innovadoras a estos retos. Este tipo de organizaciones constituyen lo que hemos denominado **economía de impacto**. Las organizaciones que componen este sector, que podríamos ubicar entre el de las empresas tradicionales y el denominado tercer sector, se caracterizan por nacer con la misión de crear un impacto positivo (social o medioambiental), y por incorporar modelos de negocio y aspectos de sostenibilidad económica. Desde asociaciones hasta empresas privadas, pasando por cooperativas o centros especiales de empleo, las figuras jurídicas que puede adoptar una entidad de la economía de impacto son diversas, ya que lo esencial es la generación de un modelo de impacto (innovador) que le aporte una sostenibilidad financiera al proyecto.

La economía de impacto como realidad emergente

Actualmente existen ya numerosos ejemplos de empresas y otro tipo de organizaciones que, en diversos ámbitos, como el de la educación, la salud, la alimentación o la energía; ofrecen productos y servicios innovadores orientados al mercado, contribuyendo con su actividad a resolver algunos de los problemas sociales o medioambientales a los que se enfrenta una ciudad como Madrid.

El potencial de este sector para generar un impacto social positivo y generar empleo de calidad ha dotado a la economía de impacto de una gran relevancia en la política pública de diversos países y entidades supranacionales. La Comisión Europea constituye uno de los principales impulsores de este sector a través de diversos programas enfocados a apoyar directamente a las organizaciones económicas de impacto, pero también de manera muy importante, en alianza con el Fondo Europeo de Inversiones, a través de fondos y herramientas de inversión que contribuyen a fortalecer y complementar el ecosistema de inversión existente a nivel europeo y en los diferentes Estados Miembros.

También otros países europeos como Reino Unido, Holanda o Italia han tomado importantes medidas para desarrollar este sector.

Entre las principales necesidades de este tejido económico de impacto hay que destacar sobre todo la **falta de capital, y financiación e inversión** así como una infraestructura de servicios de apoyo y soporte especialmente en las primeras fases para poder establecerse y crecer. En respuesta a esta necesidad han surgido diversos organismos y entidades que integran un ecosistema de inversión, hoy sobre todo privado, enfocado específicamente a la economía de impacto. Este ecosistema lo integran inversores, intermediarios financieros, las propias entidades susceptibles de recibir financiación y un variado número de actores que influyen de un modo u otro en el desarrollo de este sector (organizaciones de apoyo a la economía de impacto, agentes reguladores, organizaciones que se dedican a generar una agenda y visibilizar el sector, etc.). Este ecosistema ha desarrollado numerosos instrumentos de inversión en deuda y capital (y de carácter mixto) adaptados cada vez más a las características del sector. La doble vertiente de la rentabilidad de estas inversiones (social y financiera) ha contribuido además a desarrollar el campo de la medición de impacto, donde han surgido a nivel internacional diversas metodologías y marcos de trabajo, herramientas, indicadores y demás recursos.

En España, sin embargo, el desarrollo del sector de la inversión de impacto está todavía en una fase muy temprana de desarrollo. Si bien es cierto que gracias al impulso decidido de un conjunto de organizaciones pioneras, nucleadas alrededor de la iniciativa Foro Impacto, la tendencia de crecimiento se ha acelerado con fuerza en los últimos años, generando nuevas necesidades y oportunidades. Las administraciones públicas, tan solo en casos puntuales y a nivel regional, han apostado por impulsar la financiación de la economía de impacto.

El potencial de la administración local como impulsor de la economía de impacto

En concreto el **Ayuntamiento de Madrid** ya desarrolla diversas iniciativas que, bien de manera directa o bien indirectamente, contribuyen a desarrollar la economía de impacto (y la innovación social de la que se nutre). Sin embargo, el Consistorio puede contribuir de manera más clara y notable al impulso de este sector de forma pionera en España. Para lograrlo, el desarrollo de una estrategia transversal en torno a la economía de impacto ayudaría a desarrollar de manera mucho más eficaz el sector y a aprovechar mejor los esfuerzos que ya se llevan a cabo. Esta estrategia debe incluir diversas medidas relativas a la regulación, la racionalización y reestructuración de los recursos de apoyo ofrecidos, formación interna, publicidad y la financiación de este tipo de entidades. A este respecto, se sugiere explorar la opción de que el Ayuntamiento de Madrid se convierta en un inversor de impacto en la ciudad. Esto puede darse a través de medidas de financiación combinada (combinando subvenciones e inversión) así como aportando

capital a aquellos fondos de impacto que ya operan en nuestro país o en último término, creando un fondo de inversión de impacto propio que sea gestionado por una entidad gestora existente o una empresa pública creada para tal efecto.

Alinear – Facilitar – Interactuar - Activar

Estas recomendaciones y posibles actuaciones podrían resumirse en cuatro roles fundamentales que la administración local puede desempeñar para catalizar este proceso de impulso de la economía de impacto:

- 1) **ALINEAR:** Alinear los recursos existentes bajo una estrategia integrada de impulso a la economía de impacto.

La coordinación de los recursos y servicios municipales ya existentes a través de itinerarios y servicios de apoyo bajo una estrategia integrada de promoción de la economía de impacto representaría una medida eficiente y eficaz.

- 2) **FACILITAR:** Facilitar mediante políticas y acciones el desarrollo de la economía de impacto.

Utilizar de manera proactiva las palancas de la administración (legislación, normativa, compra pública...) para favorecer y priorizar la economía de impacto.

- 3) **INTERACTUAR:** Participar de manera activa y apoyar la generación de redes y espacios de diálogo y coordinación entre actores y sectores.

Sumarse de manera activa y propositiva a las conversaciones de los diferentes foros ya existentes y promover o apoyar nuevos espacios de relación y trabajo conjunto.

- 4) **ACTIVAR:** Tomar un papel activo como actor financiero en instrumentos de inversión de impacto.

Poner al servicio de la inversión de impacto la capacidad financiera del Ayuntamiento a través de los diferentes instrumentos y estrategias ya existentes y mediante la creación de nuevos.

El Ayuntamiento de Madrid tiene la oportunidad de convertirse en uno de los actores más importantes y de referencia en el impulso de un ecosistema de inversión de impacto, contribuyendo a convertir a la ciudad en uno de los mejores lugares donde desarrollar una actividad económica de impacto social. Esto significa transformar el tejido económico de la ciudad, contribuyendo a hacer una ciudad mejor y más justa para sus habitantes y el planeta.