



avanzando con los instrumentos financieros de los Fondos EIE



Instrumentos financieros y el emprendimiento social





AVISO LEGAL

Este documento se ha elaborado con la ayuda financiera de la Unión Europea. Las opiniones expresadas en él no reflejan necesariamente la opinión oficial de la Unión Europea o del Banco Europeo de Inversiones. Los autores son los únicos responsables de las opiniones, interpretaciones o conclusiones contenidas en este documento. Ni el Banco Europeo de Inversiones ni la Comisión Europea ni las Autoridades de Gestión representan o garantizan la exactitud o la integridad de la información contenida en este documento, y por tanto cualquier responsabilidad por su parte queda excluida. El presente documento es meramente informativo. Ni el Banco Europeo de Inversiones ni la Comisión Europea garantizan que se proporcionen aclaraciones al documento o correcciones de las inexactitudes que pueda contener. Los autores de este estudio son un consorcio de empresas formado por SWECO (líder), t33, University of Strathclyde – EPRC, Spatial Foresight e Infeurope.



Introducción

«Una empresa social, agente de la economía social, es una empresa cuyo principal objetivo es tener una incidencia social, más que generar beneficios para sus propietarios o sus socios. Funciona en el mercado proporcionando bienes y servicios de manera empresarial e innovadora y utiliza sus excedentes principalmente para fines sociales. Está sometida a una gestión responsable y transparente, en concreto mediante la asociación de sus empleados, sus clientes y las partes interesadas de que se trate en su actividad económica».¹

La importancia de las empresas sociales a la hora de tratar los desafíos sociales y promover el crecimiento inclusivo se ha reconocido de manera creciente en los últimos años en la Unión Europea (UE). Las medidas de austeridad derivadas de la crisis económica han tenido un efecto negativo especialmente en las empresas sociales que dependían más de los presupuestos públicos. Sin embargo, existen evidencias de que las empresas sociales han soportado la crisis mejor que las empresas al uso. Además, como respuesta a la crisis, la emergencia y expansión de nuevos modelos de negocio basados en el mercado que desean contribuir con valores económicos y sociales, junto al auge de innovadores sociales y emprendedores que quieren mejorar la calidad de vida, han creado nuevas oportunidades para el emprendimiento social.²

Con el fin de promover una «economía social de mercado altamente competitiva», la Comisión Europea (CE) ha colocado la economía social y la innovación social en el centro de la promoción de la cohesión territorial y de la búsqueda de nuevas soluciones para problemas sociales, especialmente en la lucha contra la pobreza y la exclusión.³ La cohesión social ha sido un principio guía en la mayoría de políticas económicas de la UE, sentando las bases para la visión integrada del crecimiento europeo.

Con todo, teniendo en cuenta sus características específicas, el acceso al crédito en las fuentes tradicionales puede ser problemático para empresas sociales. Los acreedores y potenciales inversores suelen pensar que suponen mayor riesgo y menor beneficio debido a sus limitaciones en la redistribución de ganancias o porque dan empleo a trabajadores vulnerables. Más que otras empresas, las empresas sociales se ven expuestas a lagunas en los mercados financieros. También carecen del marco regulador y político en muchos Estados miembros de la UE, lo que hace más difícil el acceso a la financiación pública.

1 Comisión Europea COM (2011) 682 final, «Iniciativa en favor del emprendimiento social – Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales», p.2.

2 Comisión Europea, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión (2014), «A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report», p.2.

3 Comisión Europea COM (2011) 682 final, «Iniciativa en favor del emprendimiento social – Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales».



Por tanto, este documento explicará cómo distinguir las necesidades financieras de la empresa social de las del resto de empresas y cómo afrontar esas necesidades utilizando instrumentos financieros financiados por el FSE, en cinco secciones:



Este folleto está estrechamente ligado a otros productos *fi-compass*, como el uso de los instrumentos financieros en el marco del FSE y la ejecución de instrumentos financieros en la microfinanciación.

Algunos conceptos comunes a todos los instrumentos financieros como su ciclo de vida u otros aspectos sobre los productos financieros se describen con más detalle en otras publicaciones *fi-compass*.

Producto <i>fi-compass</i>	Contenido relacionado con empresas sociales
■ Introduciendo los Instrumentos financieros para el Fondo Social Europeo	Por qué utilizar instrumentos financieros en un programa del FSE; la inversión con impacto social; los destinatarios finales y los intermediarios financieros; cómo gestionar y ejecutar instrumentos financieros; productos financieros
■ Instrumentos financieros y la microfinanciación	El ecosistema de la microfinanciación y el uso del microcrédito en el FSE; los intermediarios financieros y los productos financieros en la microfinanciación; el papel de los servicios no financieros
■ Casos de estudio	Experiencias presentes y pasadas en la ejecución de instrumentos financieros bajo el FSE
■ Desarrollo de un plan de acción – diseño, puesta en marcha, ejecución y liquidación de los instrumentos financieros	Las cuatro fases del ciclo de vida de un instrumento financiero; reglamentación; cómo diseñar un plan de acción
■ Tipos de instrumentos financieros: préstamos, garantías, capital de inversión y cuasi capital	Aspectos esenciales y diferencias entre los productos financieros

Note: ■ producto relacionado con el FSE; ■ producto relacionado con ESIF.

1 ¿Qué son las empresas sociales y cómo contribuyen a los objetivos del FSE?

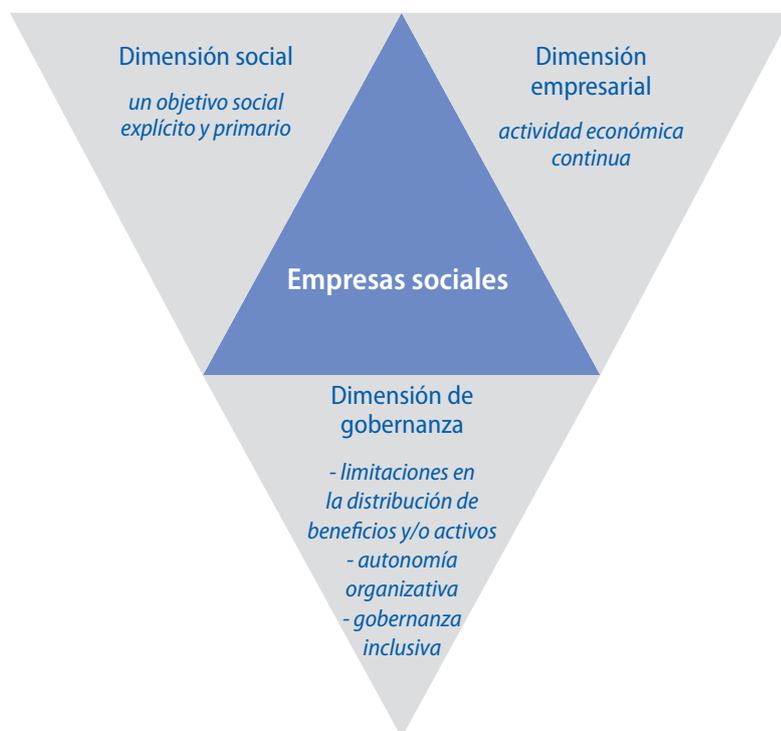
La Comisión Europea utiliza el término «empresa social» para referirse a los siguientes tipos de empresas⁴:

- aquellas con un **objetivo social**, a menudo en forma de innovación social;
- aquellas cuyos **beneficios se reinvierten** principalmente en la realización de este objetivo social;
- y cuyo modo de organización o régimen de propiedad, basados en **principios democráticos o participativos** u orientados a la justicia social, es reflejo de su misión.

La definición incorpora las tres dimensiones principales de una empresa social⁵:

- una **dimensión empresarial**: a diferencia de otras entidades tradicionales sin ánimo de lucro/entidades de la economía social (con fines sociales y que generan alguna forma de autofinanciación, pero sin estar necesariamente implicadas en actividades comerciales), las empresas sociales tienen una actividad económica continua;
- una **dimensión social**: las empresas sociales tienen un objetivo social primario y explícito, lo que las distingue del resto de empresas (con fines de lucro);
- una **dimensión de gobernanza**: las empresas sociales tienen mecanismos para asegurar los objetivos sociales de la organización, lo que las distingue todavía más de las empresas habituales y de las organizaciones sin ánimo de lucro o entidades de la economía social.

Figura 1.1 – Las tres dimensiones de las empresas sociales⁶



4 Comisión Europea, COM (2011) 682 final, «Social Business Initiative – Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation», p.2-3.

5 Comisión Europea, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión (2014), «A map of social enterprises and their ecosystems in Europe – Synthesis Report», p.9.

6 Inspirado en el documento Comisión Europea, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión (2014), «A map of social enterprises and their ecosystems in Europe – Synthesis Report», p.10.



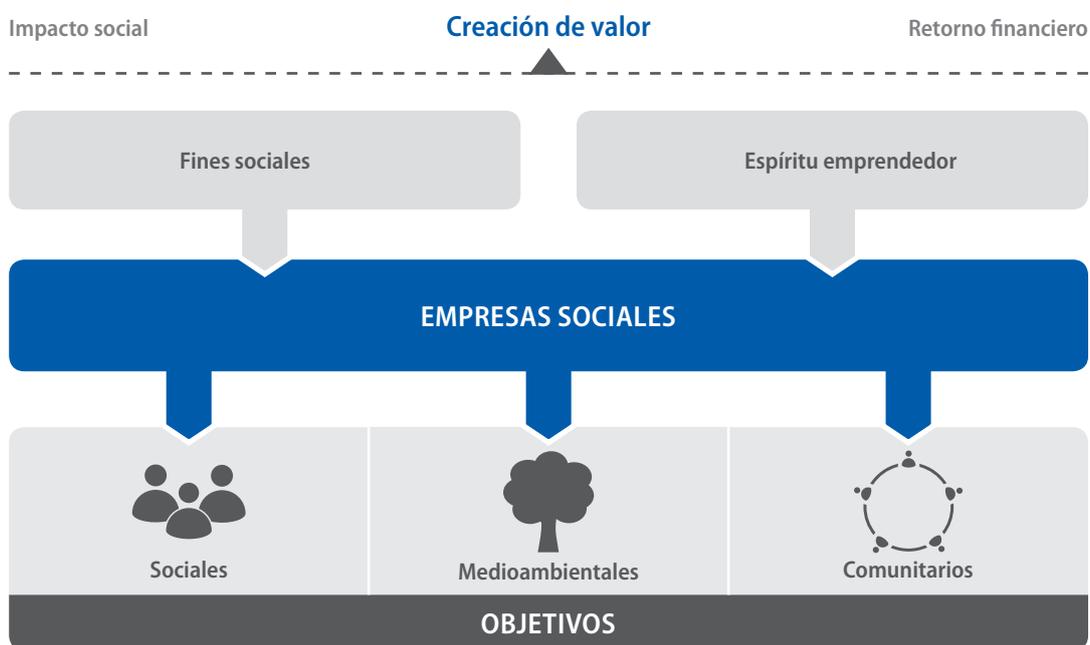
Las empresas sociales son empresas⁷:

- que ofrecen servicios sociales o bienes y servicios a personas vulnerables; y/o
- utilizan métodos de producción de bienes y servicios con un objetivo social, pero cuya actividad puede quedar fuera del ámbito de la oferta de servicios o bienes sociales.

Gracias a su naturaleza participativa, las empresas sociales implican a una mayor variedad de actores en el diseño y entrega de servicios de bienestar/productos para determinados colectivos de personas o en una comunidad geográficamente definida.⁸ También contribuyen con recursos no monetarios, identifican lagunas en la provisión de servicios y lideran nuevos servicios que llevan a la cohesión social. Las empresas sociales facilitan la inclusión social a través de la integración de personas marginadas en su personal, apoyando el desarrollo de la sociedad, movilizandolos recursos de la comunidad, promoviendo la ciudadanía activa y desarrollando partenariados para la innovación social.⁹

Las empresas sociales se centran en la **creación de valor**¹ – aumentando el valor neto de la sociedad una vez utilizados los recursos y contribuyendo al impacto social, en contraposición al emprendimiento comercial, que se centra en la **apropiación de valor**

Figura 1.2 – La contribución de empresas sociales a la creación de valor



7 Comisión Europea COM (2011) 682 final, «Social Business Initiative – Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation», p.3.

8 OCDE (2006), «The social enterprise sector: a conceptual framework».

9 F. Santos (2012), «A positive theory of social entrepreneurship», Journal of Business Ethics, Vol. 111(3), pp.335-351. Véase también N. Mizik and R. Jacobson (2003), «Trading off between value creation and value appropriation: the financial implications of shifts in strategic emphasis», Journal of Marketing, Vol. 67, pp.63-76.



Las empresas sociales pueden desarrollar una amplia gama de actividades o misiones sociales, incluyendo¹⁰:

- La **integración social y económica de personas excluidas**, por ejemplo la integración en el trabajo y el empleo protegido. Las empresas sociales también son un vehículo importante de formación y desarrollo de las capacidades para personas marginadas o sin formación.
- Los **servicios** sociales como el cuidado de ancianos y personas con discapacidad, la educación y el cuidado de niños, el empleo y la formación, la vivienda social, la sanidad y los servicios médicos.
- **Otros servicios públicos** como el transporte público o el mantenimiento de espacios públicos.
- **El refuerzo de la democracia**, incluyendo derechos humanos y la participación digital.
- **Actividades medioambientales** como la reducción de emisiones y residuos o la promoción de energías renovables.
- **La práctica de la solidaridad** con países en desarrollo.

En la UE hay diferencias significativas entre los Estados miembros en cuanto a los sectores en los que actúan las empresas sociales. Son sobre todo los servicios sociales, el empleo, la formación y la educación, el medio ambiente y el desarrollo económico, social y comunitario.¹¹ Los campos de la sanidad, la vivienda, las asociaciones empresariales, el derecho y la defensa son menos prevalentes.

En algunos Estados miembros, las empresas sociales están moviendo su modelo de negocio predominante hacia un enfoque de mayor actividad empresarial como un modo de alcanzar fines sociales. El objetivo es alcanzar el fin social a través de la provisión de servicios a precios de mercado (por ejemplo, nuevos productos y servicios para el consumo sostenible y de «comercio justo», productos respetuosos con el medio ambiente, energías renovables, etc.) más que a través de la dotación de diferentes oportunidades de empleo para colectivos desfavorecidos.¹²

Sin embargo, los mercados de inversión social están aún inmaduros en la mayoría de los Estados miembros, que carecen de marcos políticos y legislativos específicos para fomentar empresas sociales. El término «empresa social», por tanto, no puede referirse a una forma jurídica específica; más bien a una variedad de entidades jurídicas (constituidas en diferentes formas según la regulación nacional), pero que comparten dimensiones empresariales, sociales y de gobernanza.

10 Comisión Europea, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2014), «*A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report*», p.IX.

11 Comisión Europea (2013), «*Social economy and social entrepreneurship – Social Europe guide, Volume 4*».

12 Comisión Europea, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2014), «*A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report*», p.39.



El marco regulador de las empresas sociales en la UE

La mayoría de Estados miembros de la UE no tienen un marco político específico para fomentar el desarrollo de las empresas sociales. Dieciséis Estados miembros tienen una legislación débil que reconoce y regula la actividad de la empresa social. Hay tres enfoques en cuanto a la legislación sobre empresas sociales¹³:

- **La adaptación de formas legales existentes** para dar cuenta de las características específicas de las empresas sociales. Pueden ser formas jurídicas diferenciadas y nuevas adaptando la forma de una cooperativa o una sociedad.
- **Creación de un estatus legal para empresas sociales** que puede trascender varias formas legales y ser adoptado por organizaciones que cumplan con determinados requisitos.
- **El reconocimiento de tipos específicos de organizaciones sin ánimo de lucro** que desarrollan una actividad económica, y aunque no se les etiquete como tales, esas organizaciones son, de facto, empresas sociales.

En el documento COM (2011) 682¹⁴, la CE expresó la necesidad de actuar de manera específica y efectiva sobre: la creación de un entorno favorable para las empresas sociales y actores clave en la economía social; la promoción de su acceso a los mercados financieros mediante la consolidación de un marco legislativo para los fondos de inversión sociales; y la mejora del análisis, promoción y desarrollo de un entorno legislativo e institucional para los microcréditos.

Los instrumentos financieros diseñados bajo el FSE pueden por tanto ayudar a las empresas sociales en tener acceso a la financiación y apoyar la creación de valor, a promover la economía social a través del empleo y la integración social de colectivos desfavorecidos, así como a cumplir con las obligaciones derivadas de las transacciones financieras, como la devolución de un préstamo.

13 Ibidem. pp. XV-XVI.

14 Comisión Europea, COM (2011) 682 final, «Social Business Initiative – Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation».



Las empresas sociales pueden jugar un papel activo en el cumplimiento de los objetivos del FSE. Especialmente respecto al objetivo temático 9 «promover la inclusión social y luchar contra la pobreza» del periodo de programación 2014-2020, que incluye una prioridad de inversión específica para empresas sociales:

El fomento del aprendizaje social y de la integración profesional en las empresas sociales, así como de la economía social y solidaria, con el fin de facilitar el acceso al empleo¹⁵

Por tanto, bajo el objetivo temático 9, las empresas sociales pueden ser destinatarios finales de la ayuda bajo una prioridad de inversión específica. Sin embargo, bajo el objetivo temático 9, las empresas sociales pueden contribuir también a la inclusión activa, a la integración de comunidades marginadas, así como a la mejora en el acceso a servicios de calidad accesibles, sostenibles y de alta calidad, incluyendo servicios sanitarios y sociales.

El apoyo financiero del FSE a las empresas sociales puede también ayudar a cumplir con los objetivos temáticos 8 y 10. De hecho, las empresas sociales no son el objeto directo de una prioridad de inversión en los objetivos temáticos 8 y 10, pero pueden ser vehículo para alcanzar necesidades sociales de otros grupos destinatarios, como migrantes, desempleados y aquellos fuera del mercado de empleo, de la educación y la formación («ni-nis»), personas en situación de desventaja, mujeres y estudiantes.

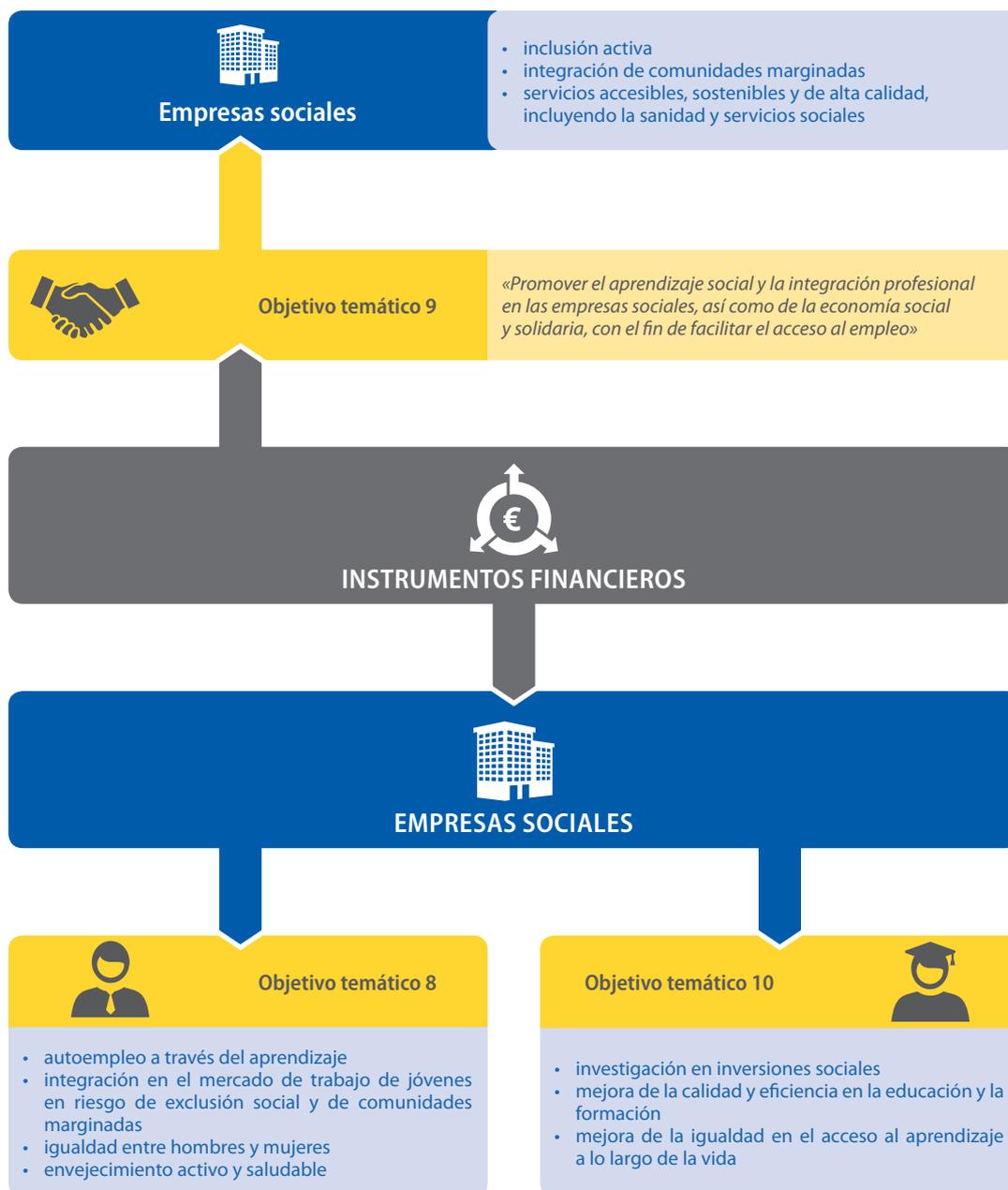
Bajo el objetivo temático 8, por ejemplo, las empresas sociales pueden aumentar las oportunidades de empleo sobre todo para los desempleados de larga duración, los excluidos del mercado de trabajo, las personas en riesgo de exclusión social o que pertenecen a colectivos marginados. Las empresas sociales pueden también promover la igualdad entre hombres y mujeres, así como el envejecimiento activo y saludable.

Por último, en el objetivo temático 10, las empresas sociales pueden mejorar la calidad y eficiencia de la educación y formación, incluyendo la mejora del acceso al aprendizaje a lo largo de la vida.

¹⁵ Reglamento FSE (EU) No 1304/2013 Art 3.1.(b)(v).



Figura 1.3 –La contribución de empresas sociales a los objetivos temáticos del FSE.



2. El ecosistema financiero de la empresa social

Las empresas sociales suelen tener más dificultades en obtener financiación que el resto de empresas. Cada una de las tres dimensiones que contribuyen a la creación de valor en las empresas sociales tiene repercusiones en su acceso a la financiación o al beneficio para los inversores. En especial, las limitaciones en la distribución de beneficios, el perfil de alto riesgo, los ingresos que se suponen bajos por su misión social y las especificidades en la estructura de gobernanza necesitan ser considerados en el diseño y la ejecución de los instrumentos financieros dirigidos a empresas sociales.

Tabla 2.1 – De las dimensiones de la empresa social a las barreras financieras¹⁶

Dimensiones de la empresa social	Implicaciones principales	Barreras financieras
<p>Empresarial: las empresas sociales se dedican de manera continua a actividades económicas, como la producción y/o intercambio de bienes y/o servicios. Esto las distingue de las organizaciones sin ánimo de lucro/entidades de la economía social que generan ingresos, pero que no desarrollan necesariamente actividades económicas de forma regular.</p>	<p>Las actividades económicas pueden generar beneficios, pero las empresas sociales tienen limitaciones en la distribución de beneficios y/o activos.</p>	<p>Esto puede generar dificultades a la hora de encontrar apoyo financiero, especialmente para los instrumentos financieros donde los inversores tradicionales¹⁷ esperan obtener parte de los activos o beneficios (capital-inversión y cuasi capital).</p>
<p>Social: las empresas sociales persiguen un objetivo social explícito y primario que contribuye a la sociedad. Para alcanzar fines sociales, las empresas sociales deben tener una visión de largo plazo.</p>	<p>El fin social de largo plazo es uno de los factores que pueden dar a los inversores tradicionales potenciales la impresión de que las empresas sociales son de mayor riesgo y menos generadoras de beneficios que otras empresas.</p>	<p>Los instrumentos financieros tales como los préstamos y las garantías pueden requerir mayores tasas de interés y avales. Dificultades en la obtención de préstamos a largo plazo.</p>
<p>Gobernanza: las empresas sociales tienen una gobernanza inclusiva, con procesos de toma de decisiones participativos y democráticos, mecanismos para asegurar los fines sociales de la organización y la implicación de una serie de actores, incluyendo a aquellos directamente implicados en la empresa, como los empleados, consumidores finales o voluntarios.</p>	<p>Las empresas sociales suelen adoptar el principio de «un miembro, un voto» (por lo tanto, la toma de decisiones no está basada en la propiedad del capital).</p>	<p>La participación limitada de inversores privados en la toma de decisiones y el negocio de la empresa social puede restringir la financiación a través de capital-inversión o cuasi-capital.</p>

La inversión de impacto social puede otorgar un marco para entender el diseño y provisión de los instrumentos financieros para las empresas sociales, así como el contexto social en el que operan.

16 Comisión Europea, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión (2014), «A map of social enterprises and their ecosystems in Europe – Executive summary», p.2.

17 Este término se utiliza para marcar la diferencia con los inversores de impacto social, que normalmente no se ven afectados por las especificidades de las empresas sociales y las subsiguientes potenciales barreras financieras.



El concepto de inversión de impacto social es un paradigma bien conocido en organizaciones internacionales y foros políticos como la OCDE y el G8. En muchos Estados miembros de la UE, el concepto puede ayudar a repensar el uso de instrumentos financieros. La inversión de impacto social es muy relevante para las empresas sociales, ya que es «la provisión de financiación a organizaciones con fines sociales, con la expectativa explícita de generar un beneficio medible tanto social como financiero».¹⁸

Tabla 2.2 – Características esenciales de la inversión de impacto social

	<p>Inversión: a la vez de conseguir fines sociales, la inversión debe devolver el dinero invertido o prestado y, en su caso, generar ingresos.</p>
	<p>Impacto: la intención es producir un cambio social y mejora en las condiciones de vida de los destinatarios finales. El impacto debe ser medible y monitorizado durante toda la vida de la inversión.</p>
	<p>Social: el objetivo principal y punto de partida es atender necesidades sociales tales como el envejecimiento, la sanidad, el cuidado de los niños, el acceso a la vivienda, la asistencia a las personas en situación de desventaja, los desempleados y las personas con discapacidad.</p>

La inversión de impacto social tiene cinco dimensiones que se describen abajo y se presentan en la Figura 2.1. Pueden encajar en el marco del FSE y ser adaptadas a las necesidades financieras de las empresas sociales.

<p>Necesidades sociales</p>	<ul style="list-style-type: none"> En el FSE, las necesidades de inversión de impacto social se corresponden con las necesidades del programa operativo, la estrategia, sus ejes prioritarios y sus objetivos temático y específicos.
<p>Demanda</p>	<ul style="list-style-type: none"> A través del apoyo a las empresas sociales, el FSE puede también cumplir con otras necesidades de los grupos objetivo como los desempleados y los «ni-nis», las mujeres, los estudiantes, las personas en situación de desventaja y los migrantes.
<p>Oferta</p>	<ul style="list-style-type: none"> Los inversores de impacto social pueden ser instituciones gubernamentales y públicas, bancos, fundaciones, individuos de rentas altas o filántropos; Los recursos del FSE pueden proveerse a través del programa operativo y complementar otras medidas (incluyendo el apoyo técnico y los servicios de apoyo empresarial), otros programas de la UE, así como recursos nacionales y regionales.
<p>Intermediarios</p>	<ul style="list-style-type: none"> Los intermediarios financieros pueden ser bancos comerciales, fondos de capital riesgo filantrópico, fundaciones caritativas, plataformas de micromecenazgo, o instituciones financieras de desarrollo de la comunidad. Los intermediarios financieros pueden también proveer servicios no financieros.
<p>Entorno propicio</p>	<ul style="list-style-type: none"> Aquí se incluyen sistemas sociales, capacidades administrativas y marcos políticos y legales que tiendan a aumentar la visibilidad y el reconocimiento de las empresas sociales. En el contexto FSE, las principales condiciones habilitadoras se incluyen en la condicionalidad ex -ante.

18 OECD (2015), «Social impact investment – Building the evidence base».

Figura 2.1 – El marco de la inversión de impacto social





3. Los intermediarios financieros y las empresas sociales

En el marco de la inversión con impacto social hay diferentes instituciones financieras, así como inversores que operan o bien como intermediarios financieros, o bien en el lado de la oferta. Se centran en el fin social o incluyen un fin social entre otras actividades comerciales.

En la UE, la mayoría de intermediarios financieros¹⁹ que trabajan con empresas sociales son:

Fondos de capital riesgo filantrópico	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicando técnicas de capital riesgo a la financiación de empresas sociales, una estrategia de financiación a medida se combina con servicios no financieros, mejora de la capacidad de la organización y medición del rendimiento; • Un proceso de selección en varias etapas; • Otorgando subvenciones, capital-inversión o deuda que requieran ingresos además del beneficio social.
Bancos	<ul style="list-style-type: none"> • Bancos sociales-éticos que otorgan préstamos a empresas u organizaciones que se corresponden con sus fines; • Bancos comerciales que tienen fines filantrópicos o líneas de producto específicas para empresas sociales.
Plataformas de micromecenazgo	<ul style="list-style-type: none"> • Clasificadas por tipo de instrumento en la plataforma (capital-inversión, préstamos, premios o donaciones); • Los acuerdos confidenciales son escasos, dado el número de inversores individuales; • Los derechos de control y voto necesitan ser unidos y estructurados para simplificar la interacción con los principales actores.
Fundaciones caritativas	<ul style="list-style-type: none"> • Los activos de inversión en el capital-inversión tradicional y mercados de bonos y uso de dividendos y pagos de intereses para fines sociales; • Tener un número significativo de activos.
Instituciones financieras de desarrollo de la comunidad²⁰	<ul style="list-style-type: none"> • Asistir a las empresas sociales para poner en marcha viviendas accesibles, construir bienes de uso comunitario y lanzar o expandir programas comunitarios y creación de riqueza comunitaria; • Dotar de capital y servicios financieros a personas y comunidades que normalmente no utilizan instituciones financieras tradicionales.

Sin embargo, a la hora de tratar con empresas sociales, los intermediarios financieros deben superar muchos factores que dificultan el desarrollo y crecimiento de las empresas sociales, así como el desarrollo de los mercados financieros en Europa.²¹

19 Los intermediarios financieros y sus características principales se basan en W. Spiess-Knalf y S.A.Jansen «*Imperfections in the social investment market and options on how to address them*» en nombre de la Comisión Europea (2013).

20 Sólo instituciones que no persiguen fines religiosos se analizan en este documento.

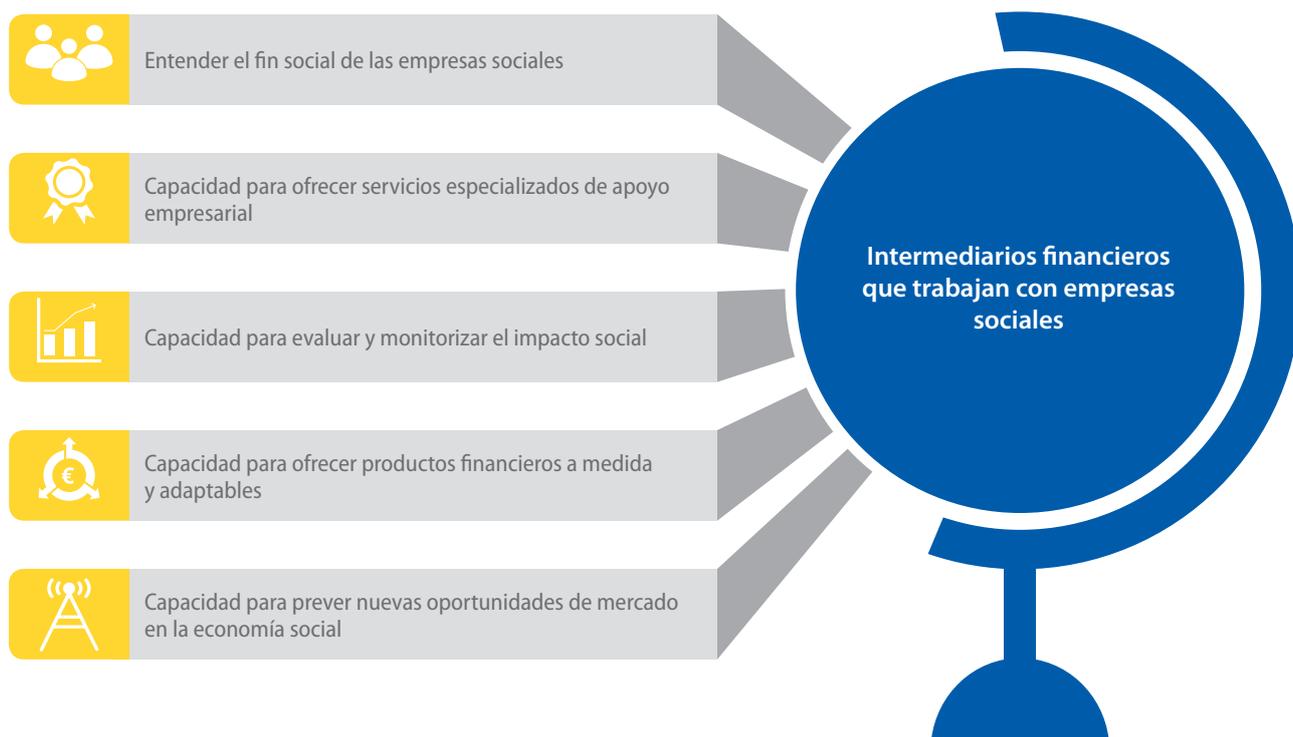
21 Comisión Europea COM (2011) 682 final, «*Social Business Initiative – Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*», p.5.

Tabla 3.1 – De las barreras en la inversión con impacto social a los requisitos de los intermediarios financieros

Barreras en la inversión con impacto social		Requisitos de los intermediarios financieros	
<i>Poca comprensión del concepto de empresas sociales</i>	El término «social» se suele asociar con entidades de caridad y del sector social en lugar de con el emprendimiento. La falta de marco político y legislativo no ayuda a aclarar el concepto de empresas sociales.		Capacidad para comprender y compartir el fin social y para entender que los beneficios financieros pueden llevar más tiempo asociado a un nivel de riesgo más alto.
<i>Falta de disposición para invertir y de capacidades para la gestión</i>	La ausencia de modelos de negocio viables puede limitar la sostenibilidad y perspectivas de crecimiento para empresas sociales. Estas pueden carecer de orientación comercial y espíritu emprendedor, estructuras de organización estratégica a largo plazo o un equipo de gestión profesional.		Capacidad cualificada para dar apoyo a los servicios de desarrollo de negocios para empresas start-up, planificación empresarial, desarrollo de las estructuras legales adecuadas, establecimiento de sistemas financieros o contables, redes que conectan inversores, mentores y patrocinadores con empresarios sociales, formación en gestión empresarial.
<i>Dificultades en la evaluación del impacto social</i>	La ausencia de mecanismos comunes y claros para evaluar el impacto social puede limitar el interés del inversor.		Una estructura y un plan para evaluar y controlar constantemente el impacto social y compararlo con los beneficios.
<i>Dependencia de la empresa social en las ayudas públicas, donaciones privadas o contribuciones de organizaciones benéficas.</i>	Gran parte de la financiación de la empresa social depende de ayudas públicas, subvenciones y donaciones. Hay poca experiencia con instrumentos financieros.		Productos financieros a medida y adaptados a las necesidades y expectativas de las empresas sociales.
<i>Recortes en el gasto público y condiciones económicas difíciles.</i>	Los recortes en el gasto público limitan los recursos para los servicios sociales, limitan la expansión y la capacidad de las empresas sociales para competir y sobrevivir.		Transformar los efectos negativos de la crisis en nuevas oportunidades de mercado y animar a nuevas empresas sociales hacia sectores donde los servicios se venían prestando por el Estado.



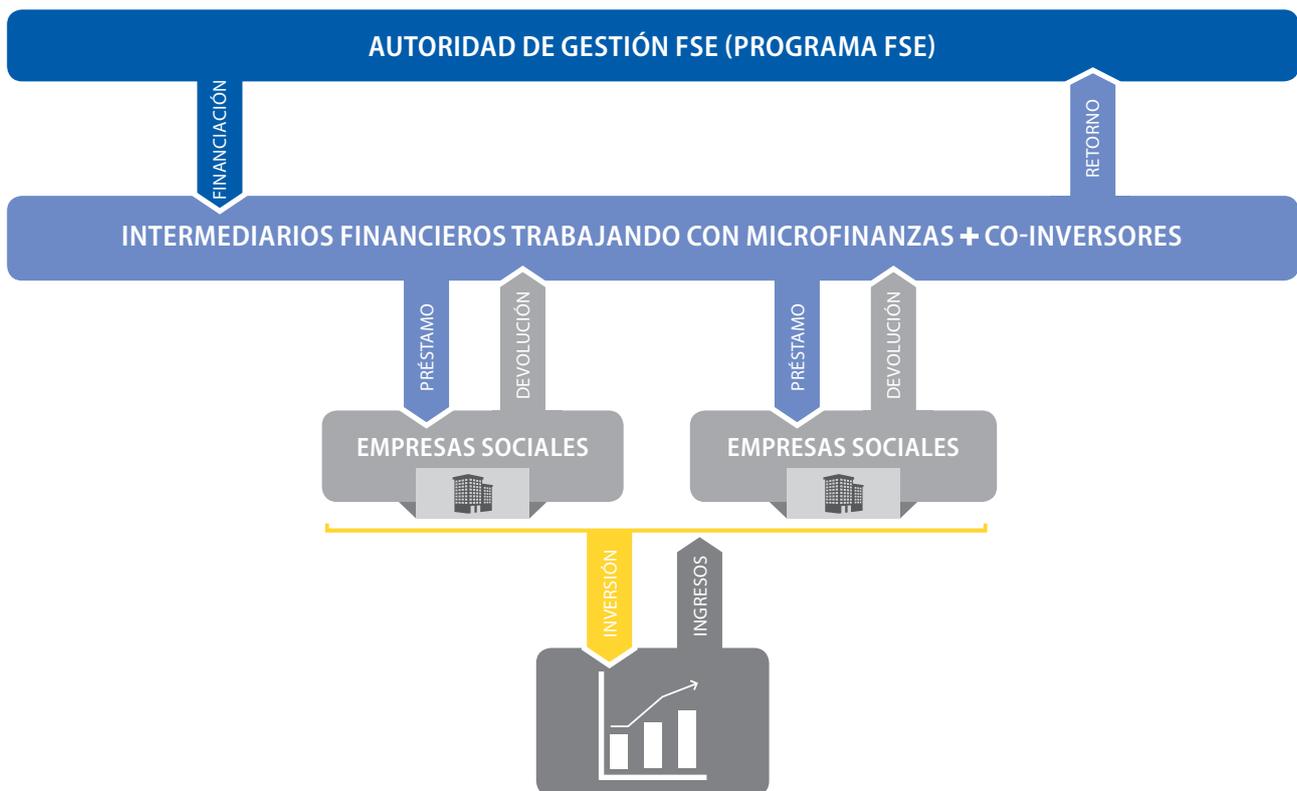
Figura 3.2 – Requisitos para los intermediarios financieros que trabajan con empresas sociales



4. Productos financieros para empresas sociales

Préstamo

«Acuerdo que obliga al prestador a poner a disposición del prestatario la suma de dinero convenida para el período acordado, y por el que el prestatario queda obligado a devolver esa cantidad en el tiempo acordado»²²



CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- 1 No especialmente difíciles de administrar (por tanto, los costes de gestión son limitados).
- 2 Un plan definido de devoluciones facilita la gestión del presupuesto.
- 3 El mecanismo del préstamo es fácilmente comprensible y reduce la necesidad de desarrollo de capacidades y el riesgo de malentendidos.
- 4 El préstamo preserva el capital del beneficiario, ya que no se reclama la propiedad de la empresa.

22 Comisión Europea (2015), «Guidance for Member States on financial instruments - Glossary».



Ejemplo



Apoyo de la Ingeniería Financiera a la Economía Social, Polonia. Creado bajo el Programa operativo 2007-2013 «Capital Humano» en Polonia como proyecto piloto para la mejora del acceso de la empresa social a la financiación y para acometer el desempleo y la exclusión social. Los destinatarios finales son ONGs que desarrollan actividades comerciales, cooperativas sociales, organizaciones religiosas y empresas públicas y empresas sin ánimo de lucro con responsabilidad limitada, que transfieren todos los ingresos a fines sociales. Con un presupuesto de EUR 7,5 millones (PLN 30 millones), se conceden préstamos de hasta EUR 25 000 durante 60 meses con un período de gracia de hasta 6 meses sin costes ni cargos adicionales. Los préstamos se combinan con servicios no financieros para mejorar la capacidad de gestión empresarial del beneficiario. Hasta junio de 2015, se distribuyeron EUR 6,88 millones a 288 empresas sociales a través de 357 préstamos, con la creación de 250 empleos y preservando otros 1 000. El instrumento financiero se ejecuta a través de un fondo de fondos, el Banco Gospodarstwa Krajowego – Banco Estatal de Desarrollo.

Garantía

«Compromiso escrito de asumir la responsabilidad de la totalidad o parte de la deuda u obligación de un tercero o para el buen desarrollo de las obligaciones de la tercera parte, si se produce un evento que ejecutará la garantía, tal como un impago del préstamo»²³



23 Comisión Europea (2015), «Guidance for Member States on financial instruments - Glossary».



CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- 1 Las garantías preservan el capital del beneficiario, ya que no suele reclamarse la propiedad de la empresa.
- 2 Los beneficios potenciales pueden incluir, entre otros, ninguna o tasas de garantía más bajas, menos requerimientos de garantía, o menos comisiones de riesgo.
- 3 Dado que las contribuciones del Programa sólo cubren una parte de los préstamos personales (efecto multiplicador adecuado), existe un efecto palanca importante.
- 4 El riesgo de inversión para terceros prestadores es reducido (sólo llevan una parte del riesgo de impago).
- 5 Productos que no requieren financiación, como son las garantías, requieren menos apoyo inicial que los productos financiados.

Ejemplo



Instrumento financiero de Garantía dentro del Programa Europeo de Empleo e Innovación Social (EaSI).

Fue construido a partir del éxito del Instrumento Europeo de Microfinanciación Progress (Microfinanciación Progress), que fue un programa de la UE lanzado en 2010, gestionado y ejecutado por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Otorga garantías limitadas y contragarantías para cubrir carteras de préstamos en los sectores de la microfinanciación y las empresas sociales. Las empresas sociales idóneas²⁴ deben tener una facturación anual que no exceda los EUR 30 millones, o una hoja de balance anual que no exceda los EUR 30 millones y que no sean en sí mismas una empresa de inversión colectiva.

Capital de inversión

«Provisión de capital a una empresa, invertido directa o indirectamente como contrapartida de la propiedad total o parcial de esa empresa, y donde el inversor de capital puede llegar a asumir el control de la gestión de la empresa y puede compartir los beneficios de esa empresa»²⁵



²⁴ Véase el Art 2 en el Reglamento (UE) nº 1296/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, relativo a un Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación Social («EaSI») y por el que se modifica la Decisión nº 283/2010/UE, por la que se establece un instrumento europeo de microfinanciación para el empleo y la inclusión social.

²⁵ Comisión Europea (2015), «Guidance for Member States on financial instruments - Glossary».



CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- 1 Hay mayores retornos potenciales en comparación con los instrumentos de deuda puros.
- 2 Hay un papel activo en la gestión del proyecto y en el acceso a la información para el inversor.
- 3 Estimula la inversión por parte de la industria local de capital privado, también en sectores de más riesgo que no estaban cubiertos con anterioridad.
- 4 La necesidad de la inversión de capital puede provocar cambios en el marco legal y estimular el mercado de capital privado.
- 5 La empresa se puede beneficiar de la experiencia de gestión del inversor.
- 6 Los inversores públicos pueden influir en la configuración y los fines de la empresa.

Ejemplo



Acelerador de Impacto Social (SIA). SIA es el primer partenariado público-privado de carácter paneuropeo que aborda la creciente necesidad de capital inversión y cuasi-capital para apoyar a las empresas sociales. Este fondo de fondos está gestionado por el FEI e invierte en fondos con impacto social dirigidos a empresas sociales de toda Europa. SIA se cerró a finales de julio de 2015, habiendo invertido EUR 243 millones, combinando recursos del grupo BEI e inversores externos, incluyendo Crédit Coopératif, Deutsche Bank, el grupo finlandés SITRA y el Banco Búlgaro de Desarrollo. Los fondos de impacto social deben definir entre uno y cinco indicadores de impacto social por empresa en su cartera y establecer objetivos para cada indicador. El FEI y los co-inversores controlan si esa cartera de empresas están alcanzando los objetivos.

Cuasi capital

«Tipo de financiación que se sitúa entre el capital de inversión y la deuda, con un mayor riesgo que la deuda senior y menor riesgo que el capital de inversión habitual. Las inversiones de cuasi capital pueden estructurarse como deuda, normalmente no garantizada y subordinada y en algunos casos convertible en capital de inversión, o como capital de inversión preferente»²⁶

Las diferentes formas de cuasi capital (también conocido como **mezzanine** o deuda intermedia) están clasificadas como más cercanas al capital inversión o a la deuda según el nivel de propiedad adquirido y la exposición a las pérdidas en caso de insolvencia. El perfil de riesgo también cambiará con la duración del compromiso del capital y las condiciones de remuneración.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- 1 Para los co-inversores, hay mayores beneficios en comparación con los instrumentos de pura deuda.
- 2 Actúa sobre algunas barreras a la capacidad de riesgo en segmentos de mercado específicos.
- 3 Estimula la inversión por parte de la industria local del capital privado, también en áreas de más riesgo, no cubiertas previamente.
- 4 Puede provocar cambios en el marco legal y estimular un mercado de capital privado.

26 Comisión Europea (2015), «Guidance for Member States on financial instruments - Glossary».

5. La combinación de ayudas y las sinergias

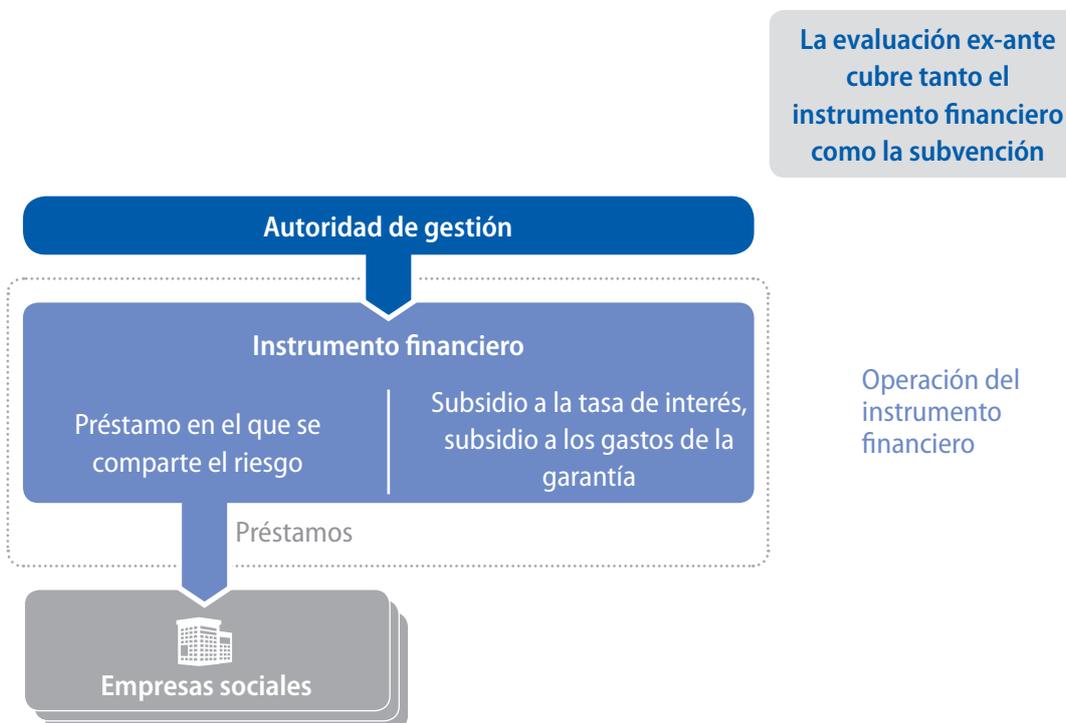
El marco legislativo para el período de programación 2014-2020 contiene condiciones para combinar los instrumentos financieros con otras formas de apoyo²⁷ como las subvenciones y otros instrumentos financieros en el mismo programa o de otros programas de la UE.

5.1 La combinación de instrumentos financieros con otras formas de ayuda.

Hay dos tipos de combinación²⁸ que se pueden aplicar también a la financiación de empresas sociales:

a) La combinación de la ayuda dentro de una operación con un instrumento financiero (una sola operación)

Otras formas de ayuda (incluyendo la asistencia técnica para poner en marcha el instrumento, subsidio sobre la tasa de interés o los costes de gestión de la garantía) y el instrumento financiero forman parte de la misma operación, cofinanciada por un Fondo EIE en un determinado eje prioritario de un pro-grama de los Fondos EIE. Las otras formas de ayuda se proveen por el gestor del fondo o, en casos específicos²⁹, por la autoridad de gestión. La ayuda beneficia al destinatario final pero no se paga directamente al destinatario final.



Nota: cuadro adaptado de Comisión Europea (2015), «Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support», p.6.

27 CPR Artículo 37(7), (8), (9), Artículo 42(1), Artículo 65(11).

28 Comisión Europea (2015), «Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support».

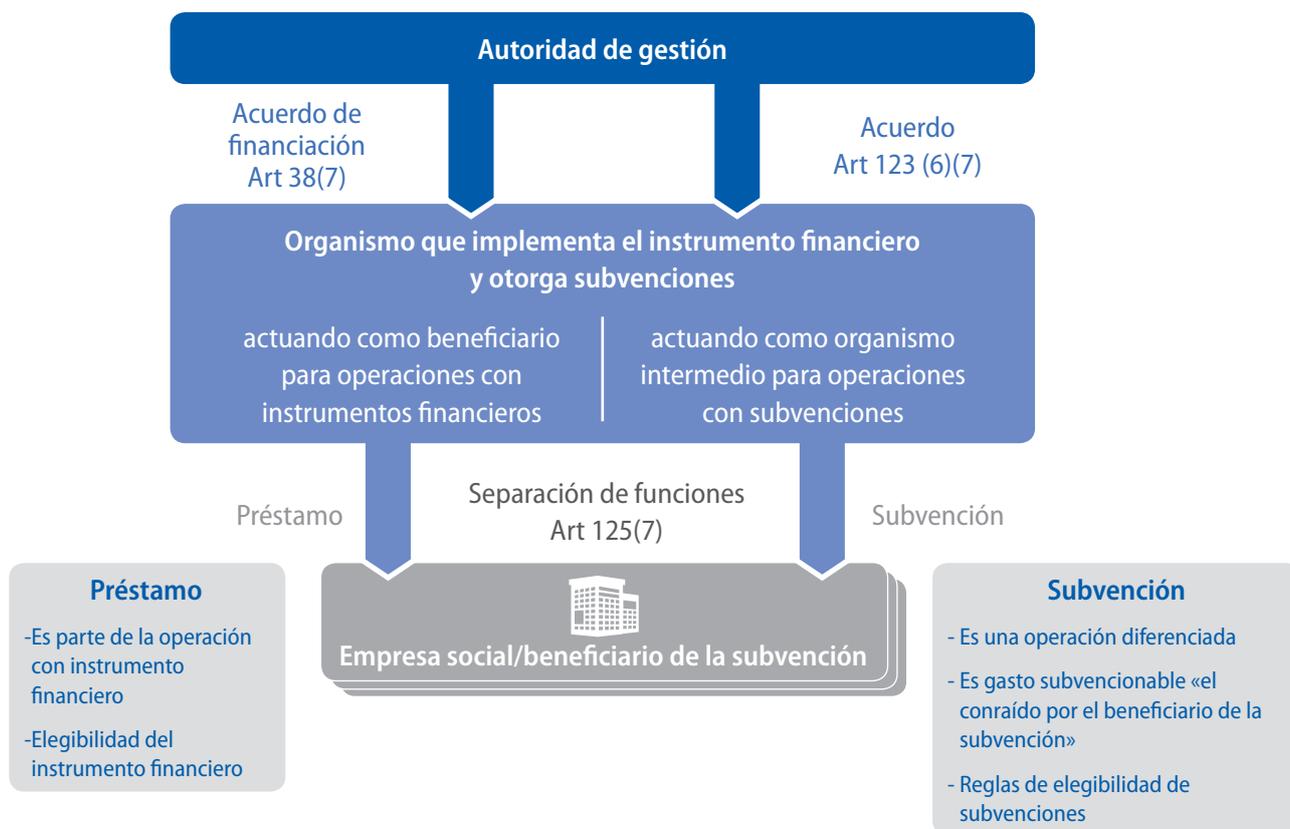
29 Instrumentos financieros ejecutados según lo establecido en el Art 38(4)(c).



b) La combinación de la ayuda a nivel del destinatario final (combinación de dos operaciones separadas)

El apoyo por parte de un instrumento financiero puede ser combinado a nivel del destinatario final con una ayuda procedente de otra prioridad u otro programa de los Fondos EIE u otro instrumento financiado por la UE. En este caso, la subvención u otra forma de apoyo no forma parte de la operación del instrumento financiero. La combinación de la ayuda del instrumento financiero con la subvención (u otra forma de apoyo) procedente de otra prioridad, programa o instrumento se produce en dos operaciones separadas, cada una con su gasto elegible diferenciado.

Evaluación ex-ante



Nota: cuadro adaptado de Comisión Europea (2015), «Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support», p.11.

5.2 Las sinergias entre el FSE y los instrumentos financieros establecidos al nivel de la UE

Una de las sinergias de productos financieros para empresas sociales con apoyo financiero de otros programas de la UE es el tercer eje de EaSI, Microfinanciación y Emprendimiento Social, que incrementa la inversión para desarrollar y expandir empresas sociales. Con casi EUR 86 millones, el programa EaSI facilita a las empresas sociales el acceso a la financiación hasta EUR 500 000. Un instrumento de garantía para microempresas y empresas sociales lanzado en 2015. El instrumento ofrece garantías para préstamos de hasta EUR 500 000 por empresa social, siempre dentro de las reglas de las ayudas de Estado. El apoyo del programa se limita a empresas sociales elegibles que no cotizan en el mercado bursátil y que tienen una facturación u hoja de balance que no exceda de los EUR 30 millones, y que entren dentro de la definición de empresa social, tal y como establece el Reglamento EaSI.³⁰

Las organizaciones que pueden solicitar apoyo del eje Microfinanciación y Emprendimiento Social en EaSI incluyen aquellas establecidas en:

- los Estados miembros de la UE;
- los países del EEE, según el Acuerdo del EEE, y los Estados miembros de la AELC;
- los países candidatos a la UE y potenciales países candidatos, según los acuerdos marco concluidos para su participación en los programas de la UE;
- entidades públicas y privadas a nivel nacional, regional o local, que ofrecen microfinanciación a personas físicas y microempresas y/o empresas sociales en los países anteriormente mencionados.

EaSI – Microfinanciación y Emprendimiento Social



El eje de EaSI sobre Microfinanciación y Emprendimiento Social ofrece dos productos financieros para instituciones públicas y privadas que ofrecen financiación social para empresas sociales:

- **Instrumentos financiados**, que incluyen préstamos y capital inversión. La tasación será un reflejo de los riesgos de transacción individuales, así como del mercado local. La financiación para empresas sociales puede incluir inversiones de hasta EUR 500 000.
- **Garantías (Instrumento Financiero de Garantía EaSI)**³¹, que otorga garantías limitadas y contragarantías que cubren préstamos en el sector de la microfinanciación y el emprendimiento social. El instrumento está diseñado para que los intermediarios financieros expandan su abanico de destinatarios finales e incrementen la accesibilidad de la microfinanciación a grupos vulnerables, microempresas y empresas sociales.

30 Véase el Art 2 en el «Regulation (EU) no 1296/2013 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2013 on a European Union Programme for Employment and Social Innovation (EaSI) and amending Decision No 283/2010/EU establishing a European Progress Microfinance Facility for employment and social inclusion».

31 EC and EIF (2015), «Annex II to the Open Call for Expression of Interest to select Financial Intermediaries under EaSI – Capped Guarantee under the European Programme for Employment and Social Innovation (EaSI) Indicative Term Sheet for the EaSI Microfinance Guarantee».

