

FINANZAS **ÉTICAS** **Y CICLO DE** **EMPRESA**



Guia realizada por ACOEC



Autoría y coordinación: Laura Cremades García

Colaboración en la autoría: Ahmed Mohamed
Asesor en la captación de fondos de Fundación La Bastida



Financia



Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Generalitat Valenciana.
El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva de ACOEC y no refleja necesariamente la opinión de la Generalitat Valenciana.



FINANZAS ÉTICAS Y CICLO DE EMPRESA

ÍNDICE

- 1. INTRODUCCIÓN. Pág. 2**
 - 1.2. ¿PARA QUÉ ESTA GUÍA?. Pág. 3**

- 2. LAS FINANZAS ÉTICAS, ALTERNATIVAS Y SOLIDARIAS. Pág. 4**

- 3. LA EMPRESA SOCIAL Y EL CICLO DE VIDA DE LAS ORGANIZACIONES. Pág. 8**
 - 3.1. ¿QUÉ ES UNA EMPRESA SOCIAL?. Pág. 9**
 - 3.2. CICLO DE VIDA DE LAS ORGANIZACIONES. Pág. 10**

- 4. ¿QUÉ FINANCIACIÓN PARA CADA ETAPA DEL CICLO DE VIDA DE LA ORGANIZACIÓN?. Pág. 14**
 - 4.1. FASE IDEA O PUESTA EN MARCHA. Pág. 17**
 - 4.2. FASE DE CRECIMIENTO. Pág. 26**
 - 4.3. FASE DE MADUREZ. Pág. 29**

- 5. EXPERIENCIAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA. Pág. 36**
 - 5.1. FUNDACIÓN FINANZAS ÉTICAS. Pág. 37**
 - 5.2. FUNDACIÓN SEIRAS. Pág. 39**

A person is shown from the side, sitting at a desk and writing in a spiral notebook with a black pen. The scene is dimly lit, with a strong green color cast over the entire image. In the foreground, a laptop keyboard is partially visible. To the left, there is a white mug. The overall atmosphere is focused and professional.

1

INTRO- DUCCIÓN

1.2. ¿PARA QUÉ ESTA GUÍA?

ACOEC está comprometida con la promoción del financiamiento ético y responsable, y esta guía forma parte de un proyecto para visibilizar, intermediar, formar y fomentar las Finanzas Éticas, Solidarias y Alternativas (FESA).

Para que las FESA incrementen su participación en la Comunidad Valenciana se tiene que facilitar su buen uso. Las finanzas en la Economía Social y en la Economía del Bien Común tienen como objetivo usar el dinero como medio para mejorar la vida de las personas y el medio ambiente, y no un fin en sí mismo. Es por eso por lo que, antes que nada, debemos conocer las necesidades de empresas sociales, entidades de la economía social, y solidaria, del emprendimiento social, etc., en materia de finanzas para conocer qué herramientas son las más adecuadas, para ser más coherentes en sus prácticas.

Con el objetivo de incrementar el uso de las FESA, hemos realizado esta guía a partir de los conocimientos compartidos con otras entidades de las finanzas éticas, y de nuestra propia experiencia como socias de Fiare Banca Ética y FonRedess.

La presente guía pretende brindar la oportunidad de asesorar y ayudar a personas, entidades y organizaciones para que pongan en práctica las herramientas de las Finanzas Éticas, Solidarias y Alternativas en sus propias iniciativas

En esta guía queremos ligar las herramientas que ofrecen las entidades financieras, bancarias o parabancarias, con el ciclo de vida de las organizaciones de la economía social, y solidaria, de las empresas sociales, y del emprendimiento social.

Las entidades financieras que aparecen en esta guía están comprometidas con el desarrollo social y sostenible; y operan con el objetivo de consolidar una economía al servicio de las personas y el medio ambiente.

Encontraremos *banca ética*, entidades financieras bancarias, reguladas por el Banco de España, entidades de crédito de carácter privado que se dedican a la prestación de productos y servicios financieros orientados a proyectos de impacto social y ambiental. Son bancos que operan con total transparencia, haciendo públicas las inversiones que realizan y los criterios que aplican.

También existe *Banca Cooperativa*, entidades de carácter privado que mantienen una doble condición como entidades de crédito y como sociedades cooperativas. Al aplicar los principios cooperativistas mediante la gestión democrática de un/a socio/a un voto, en algunos casos se mantiene esa dimensión política transformadora hacia impactos positivos sociales y ambientales. En este sentido nos gustaría destacar algunas Cooperativas de ahorro y crédito, las cuales son también a su vez cooperativas de Trabajo Asociado, de manera que las decisiones las toman las personas trabajadoras junto a otros grupos de interés relacionados con la entidad

Y, entre otras, los *fondos de emprendimiento social*, que ofrecen apoyo financiero a aquellas personas que están excluidas del acceso al crédito al no poder ofrecer garantías reales. La lógica de funcionamiento es diferente al cambiar el aval económico por el aval social.



2

**LAS
FINANZAS
ÉTICAS,
SOLIDARIAS Y
ALTERNATIVAS**

De una forma u otra las finanzas éticas, solidarias y alternativas han existido siempre. Se tratan de procesos colectivos a pequeñas escalas para satisfacer las necesidades de una pequeña comunidad, inspirados en los principios de la ayuda mútua. Necesidades ligadas al bienestar de la comunidad, como la inversión en pequeños negocios comerciales, de artesanía, agrícolas...

En este sentido destacamos las monedas sociales que han existido siempre, o también los bankomunales en América Latina. En ambos modelos se construyen sistemas monetarios y financieros alternativos a los oficiales capaces de dar respuesta a las necesidades de las personas sin depender de las grandes estructuras de Estado y mercado.

No obstante, el concepto de las finanzas éticas cobra fuerza sobre los años 1960 primero en EEUU y luego en Europa, cuando el movimiento pacifista en contra de los movimientos belicistas de EEUU observó que sus ahorros en el banco estaban financiando la guerra y regímenes totalitarios. Es cuando se empiezan a llevar a cabo los primeros pasos para la construcción de una banca con criterios de exclusión (armas, contaminación, farmacéuticas, explotación laboral...) y que invirtiera sólo en proyectos con impacto social y ambiental positivo.

En otros territorios también existían finanzas alternativas y solidarias, cuyo objetivo era dar acceso al crédito a millones de personas excluidas del sistema financiero, como es el caso del Grameen Bank en Bangladesh, o las "tontines" en los países del centro oeste africano.

En 1960 nace en Europa el primer banco con valores, y en los años 90 Banca Popolare Etica, una cooperativa de crédito italiana, que, posteriormente, a principios del S.XXI se establecerá en España como Fiare Banca Ética. En los años 80 aparecen entidades bancarias como Triodos Bank, que actualmente opera en España.

Las finanzas éticas son las que hacen compatible la rentabilidad económica y financiera con la consecución de objetivos sociales y ambientales. Este tipo de financiación **incorpora la ética en el conjunto del proceso de la financiación**. Las socias, ahorradores, personas o entidades, ejercen su derecho a saber dónde se invierten sus ahorros (transparencia) y las entidades financieras **no financian** actividades éticamente reprobables e invierten sólo en proyectos con contenido social y medioambiental y a la vez facilitan el acceso al crédito a colectivos que tradicionalmente han sido excluidos.

A pesar del contexto de crisis financieras que sufrió la economía mundial (y en particular del Estado Español) en 2008 y, posteriormente, -a pesar de que en menor medida- en 2019, las finanzas éticas no han parado de crecer. La difícil situación de los mercados y la menguante confianza en los bancos más tradicionales han provocado un traspaso de clientes a los bancos éticos o alternativos.

El Barómetro de Fets 2020¹, nos ofrece una radiografía detallada de la situación actual de las finanzas éticas y solidarias en el Estado Español.

PRÉSTAMOS



Las principales conclusiones que encontramos es que las entidades bancarias y parabancarias que trabajan en las finanzas éticas, han concedido más créditos que nunca, apoyando iniciativas solidarias y transformadoras en un contexto de dificultad económica marcada por la crisis causada por la covid.

En materia de ahorro, la cantidad gestionada por las entidades financieras éticas en el Estado Español superan los 2.450 millones de euros, multiplicándose, en 2020, por 18'41 respecto al nivel de 2007, muy superior al incremento del ahorro a las entidades convencionales.

En cuanto a préstamos, el número ya asciende a 1.720 millones de euros, máximo histórico de las finanzas éticas, en un contexto de disminución de préstamos por parte de los bancos convencionales. Destacan los ámbitos medioambiental (38,43%), social (23,54%) y cultural (17,43%).

Por todo ello, las Finanzas Éticas, Alternativas y Solidarias representan una respuesta a las malas prácticas bancarias y a la exclusión financiera.

¹ Barómetro Fets.org 2020: [file:///C:/Users/W10/Dropbox/PC%20\(3\)/Downloads/Barometro2020_CAST.pdf](file:///C:/Users/W10/Dropbox/PC%20(3)/Downloads/Barometro2020_CAST.pdf)

38,43%

MEDIOAMBIENTAL

Energías renovables
Industria y tecnología ambiental
Agricultura y tecnología ambiental
Comercio justo
Alimentación ecológica
Gestión de residuos
Construcción sostenible

20,60%

OTROS

Particulares
Administraciones públicas

Financiación por sectores

A NIVEL ESTATAL

23,54%

SOCIAL

Vivienda
Salud y bienestar
Inclusión sociolaboral
Desarrollo comunitario

17,43%

CULTURAL

Ocio
Arte
Comunicación y audiovisuales
Actividades culturales

Los principios por los cuales se rigen son:

- **Principio de Participación:** la toma de decisiones tiene lugar de forma democrática. No se trata solo de que las socias voten, sino que tienen que poder participar en la definición de las políticas de la entidad.
- **Principio de Ética Aplicada:** La ética como un proceso de reflexión permanente en la aplicación de los criterios de inversión y concesión de créditos.
- **Principio de Coherencia:** utilizar el dinero de forma coherente con nuestros valores.
- **Principio de Transparencia:** es necesario ofrecer información regular y pública de todas las actividades y sus consecuencias.
- **Principio de Implicación:** las entidades de financiamiento ético tienen que ir más allá de los criterios negativos y tienen que difundir su política de inversión siguiendo criterios positivos para poder transformar la sociedad. Los principios éticos impregnan y marcan profundamente a la entidad, no tan sólo su actividad sino también su actitud y compromiso.



3

**LA EMPRESA
SOCIAL Y
EL CICLO DE
VIDA DE LAS
ORGANIZACIONES**

3.1 ¿QUÉ ES EMPRESA SOCIAL?

No existe una definición legal de empresa social, ya que jurídicamente no tiene hoy en día una regulación específica, como las SL, las cooperativas, u otras formas de organización empresarial.

Sin embargo, y al margen de la personalidad jurídica con la que se constituyan, se entiende que son empresas sociales aquellas que:

- Implementan una gestión democrática del poder, y una dinámica participativa de todos los agentes (personas trabajadoras, colaboradoras, clientas, etc.)
- Limita la distribución de beneficios, y rechaza su maximización.
- Tienen un objetivo explícito de servicio a una comunidad local o colectivo.

Estos criterios sociales deben de compatibilizarse con los siguientes económicos:

- Actividad continuada de producción de bienes y/o servicios.
- Elevado número de autonomía frente a poderes públicos y privados.
- Presencia de un nivel significativo de riesgo económico.
- Nivel mínimo de empleo remunerado.

En la Comunidad Valenciana, a través de la Ley 18/2018, de 13 de julio, del Consell, se entiende por empresa socialmente responsable aquella empresa que, independientemente de su forma jurídica, presenta las siguientes características:

- a) De conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro documento constitutivo de la empresa, tiene como objetivo primordial la consecución de impactos sociales mensurables y positivos, en lugar de generar beneficios para sus propietarios, socios y accionistas, y que ofrece servicios o bienes con un elevado rendimiento social y/o emplea un método de producción de bienes o servicios que represente su objetivo social
- b) Utiliza sus beneficios, en primer lugar, para la consecución de su objetivo primordial de sostenibilidad, y ha implantado procedimientos y normas predefinidos que regulan el reparto de beneficios a los accionistas y propietarios, con el fin de garantizar que dicho reparto no vaya en detrimento de su objetivo primordial.
- c) Está gestionada de forma empresarial, transparente y sujeta a rendición de cuentas, en especial, fomentando la participación de los empleados, los clientes o los interesados afectados por su actividad empresarial.

3.2 EL CICLO DE VIDA DE LAS ORGANIZACIONES

La mayoría de empresas sociales están surgiendo del emprendimiento social, que presenta un conjunto de aspectos y características hacia la creación de valor social a través de medios innovadores y que a su vez contiene elementos inspirados en el mundo de los negocios.

El ciclo de vida de una estructura organizativa es un período de tiempo durante el cual atraviesa todas las etapas de su desarrollo: creación, crecimiento, madurez, decadencia.

Conviene aclarar confusiones que existen sobre el emprendimiento social:

- El emprendimiento social no es una actividad filantrópica, si bien persigue fines sociales también busca obtener beneficios económicos y financieros.
- Tampoco equivale a acciones de responsabilidad social corporativa, va mucho más allá ya que son empresas sociales.
- No es activismo social ni provisión de servicios, y suele ser resultado de iniciativas locales surgidas de la sociedad civil.

El concepto del Emprendimiento Social en Europa se diseña a partir del estudio de casos de empresas sociales mediante investigaciones empíricas. La empresa social es una estrategia de actuación económica con la finalidad última de contribuir al desarrollo de espacios de participación e inclusión social, estableciendo una serie de criterios sociales y ambientales.



Etapa de creación

En la **etapa de creación**, también llamada fase semilla o idea, no hay unos objetivos claros y es sobre todo una fase de creatividad y de mucha ilusión por poner en marcha la idea o proyecto.

Es una etapa que puede precisar, dependiendo del sector y el tipo de iniciativa, de fuertes inversiones en infraestructuras y materiales. Aunque en cualquier caso siempre es necesaria una financiación que permita el sostenimiento del proyecto hasta que alcance la madurez necesaria para sostenerse por sí mismo. En esta etapa, los gastos suelen superar a los ingresos. Algunas empresas no son rentables durante los primeros años, mientras construyen su reputación y base de clientes.

No hay que olvidar que el tiempo también es dinero, por eso es muy importante seguir desde los inicios el principio de cooperación de la economía social. Conocer, compartir, enredarse, sumarse a otros proyectos, cooperar.

En este momento se empiezan a fijar los objetivos organizacionales y a establecer la estructura organizativa, así como analizar los recursos (materiales, tecnológicos, financieros, digitales, etc.) y el personal que se va a necesitar, al menos para esta etapa.

Aquí se pueden consultar algunos ejemplos de viabilidad cooperativa de Fevecta que pueden ser útiles.



Importante es también definir la personalidad jurídica más apropiada y el régimen fiscal más adecuado.

Para esta fase, la Generalitat Valenciana, tiene el programa **LLAMP**, para fomento del emprendimiento y el cooperativismo. Puedes acceder a la página [aquí](#).



Etapa de crecimiento

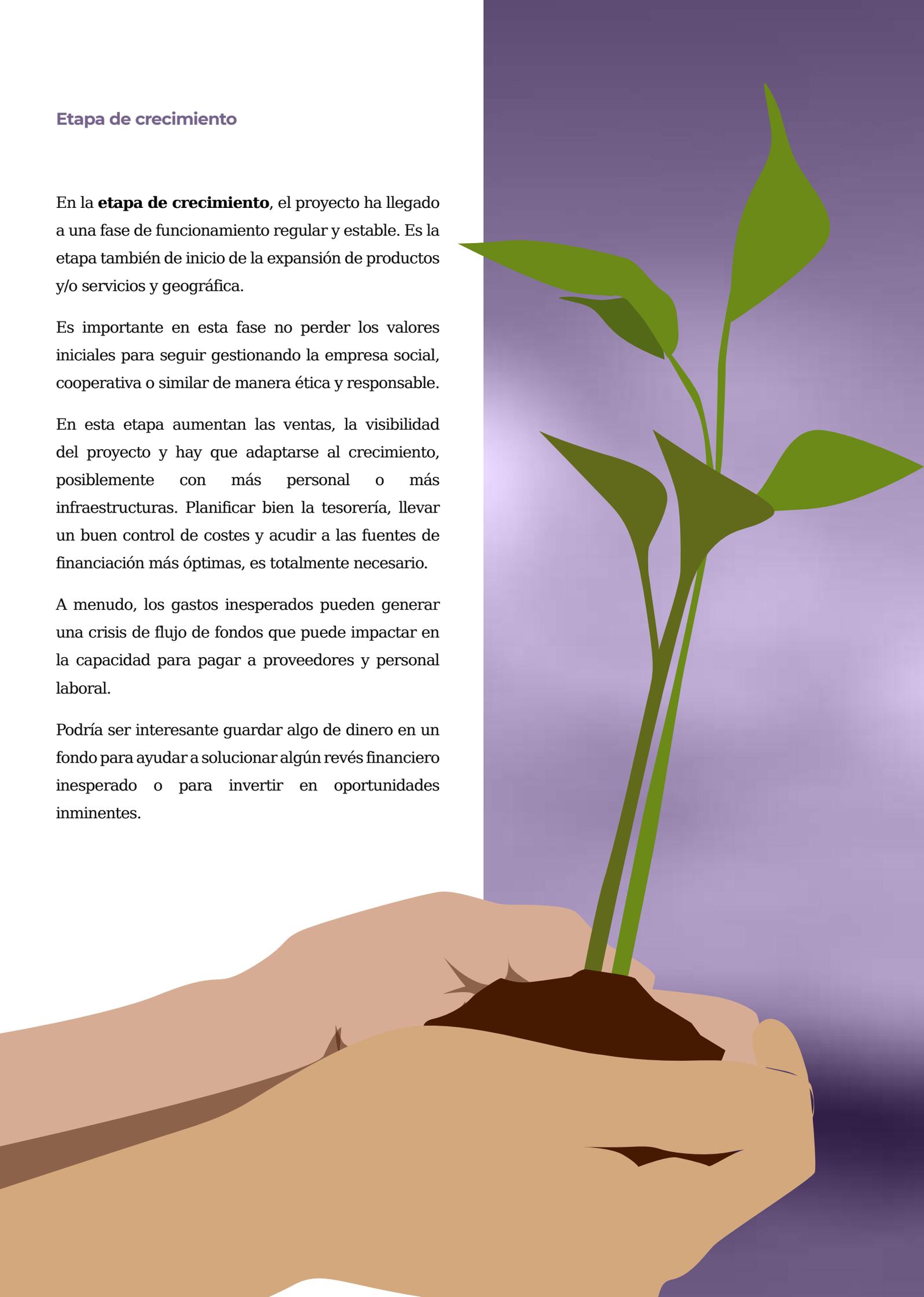
En la **etapa de crecimiento**, el proyecto ha llegado a una fase de funcionamiento regular y estable. Es la etapa también de inicio de la expansión de productos y/o servicios y geográfica.

Es importante en esta fase no perder los valores iniciales para seguir gestionando la empresa social, cooperativa o similar de manera ética y responsable.

En esta etapa aumentan las ventas, la visibilidad del proyecto y hay que adaptarse al crecimiento, posiblemente con más personal o más infraestructuras. Planificar bien la tesorería, llevar un buen control de costes y acudir a las fuentes de financiación más óptimas, es totalmente necesario.

A menudo, los gastos inesperados pueden generar una crisis de flujo de fondos que puede impactar en la capacidad para pagar a proveedores y personal laboral.

Podría ser interesante guardar algo de dinero en un fondo para ayudar a solucionar algún revés financiero inesperado o para invertir en oportunidades inminentes.



Etapa de madurez

En la **etapa de madurez**, la estructura organizativa es más compleja, y el funcionamiento es óptimo y aumenta la expansión.

Aquí las ventas empiezan a estabilizarse, y es necesario no estancarse y atender a los cambios en el contexto (tecnológicos, económico-financieros, políticos, socio-culturales y de consumo entre otros).

Cada etapa tiene una serie de características y diferentes necesidades de financiación.

Queremos indicar que *Financiación* no es conseguir dinero en un momento puntual para resolver una necesidad concreta, sino que es la capacidad de asegurarse los recursos, financieros y no financieros, necesarios para la continuidad del proyecto económico.

En este caso tan importante es hablar de financiación externa, como propia, como de tesorería, planificación financiera, etc.

CICLO DE VIDA DE UNA ORGANIZACIÓN

Fase de semilla o idea



Idea y puesta en marcha

Crecimiento



Funcionamiento regular y estable

Madurez



Funcionamiento óptimo y expansión

4

**¿QUÉ FINANCIACIÓN
PARA CADA ETAPA
DEL CICLO DE VIDA
DE LA ORGANIZACIÓN?**

La financiación no es una finalidad en sí misma, sino es *un medio* para conseguir los objetivos de la organización. El papel que juega en la consecución de los objetivos empresariales permite mejorar los resultados en cuanto a tiempo y crecimiento, es decir, antes y mejor.

No obstante, como todo proceso la financiación también presenta ciertas dificultades como:

- El riesgo.
- Aceptar condiciones y exigencias que interpone la entidad financiera.
- Costes financieros.
- La falta de planificación financiera puede provocar que no se optimicen los recursos para conseguir los objetivos. En este caso, la financiación supondrá un gasto que repercutirá de forma negativa en la cuenta de resultado, y no en una inversión que conlleve al incremento de beneficios a medio y largo plazo.
- La falta de garantías cuando las personas o los proyectos no son capaces de transmitir la suficiente confianza en el sistema financiero.
- Productos financieros no adecuados a las necesidades de la organización.
- La excesiva dependencia bancaria conlleva la incapacidad de la empresa a negociar con el banco y establecer acuerdos en favor de sus propios intereses.

Claramente, para conseguir acceder a la financiación siempre es necesario tener un buen equilibrio financiero. Es por ello importante, independientemente del momento de la empresa, tener en cuenta los siguientes conceptos de la cuenta de resultados si queremos acceder a financiación:

–**Estructura del capital:** hace referencia a la proporción entre fondos propios y la deuda en el pasivo del balance. Actualmente, el sistema financiero valora positivamente los ratios de fondos propios que representan un 35-40% de la estructura del activo.

–**Proporción de deudas a corto y largo plazo:** hace referencia a la calidad de la deuda. Para mantener un balance equilibrado es recomendable financiar una parte del activo a corto plazo con deuda a largo plazo, esto es el que se conoce como fondo de maniobra.

–**Gastos financieros:** el coste financiero es una partida que ha ido creciendo año a año en las organizaciones. Es necesario optimizar recursos financieros y reducir la dependencia bancaria, por eso es importante la gestión del stock y los plazos de cobros de clientes y los plazos de pago de proveedores para reducir la financiación bancaria.

–**Nivel de liquidez:** La liquidez es la capacidad que posee un activo para ser transformado en dinero en efectivo rápidamente y sin perder su valor.

–**Financiación del circulante:** es importante destacar la necesidad de una correcta planificación financiera que nos permita conocer con la mayor exactitud posible las posibles necesidades financieras.

–**Planificación empresarial:** la misión de este plan empresarial es dar transparencia, claridad y valor a la propia empresa. Debe transmitir confianza a los agentes internos (personas socias, clientes, proveedores, personal laboral, etc.) y externos (entidades financieras, administraciones públicas, colaboradores, etc.). Por eso, es básico el análisis económico-financiero (pasado) y la planificación empresarial (presente y futuro de la organización). En este sentido, también es necesario dotar de transparencia y claridad a este proceso ya que es clave para conseguir la confianza necesaria para acceder a la financiación necesaria.

Por eso es importante tener en cuenta aspectos de la empresa como:

○ **El modelo de negocio o estrategia:** explica la lógica o relato de cómo trabaja una empresa y el sistema para crear y ofrecer valor al cliente y obtener beneficios de esta actividad para todos los grupos de interés. Tratamos de

dar respuesta al Qué, el Cómo, el Quién y el Cuándo, y para conseguirlo desde un prisma social nos podemos apoyar en el Modelo Canvas Triple Capa, y también desarrollar un análisis DAFO .

○ **Análisis Cualitativo:** hay que dar claridad y entendimiento de la propia actividad de la empresa incluyendo aspectos como:

- Sector.
- Actividad, Producto o Servicio.
- Propiedad, Gerencia y Grupo Empresarial.
- Activos.
- Clientes.
- Proveedores.

○ **Análisis Bancario:** en este apartado nos referimos al análisis de las garantías y endeudamiento como: Aavales/garantías y Pool Bancario (informe detallado de los riesgos por operaciones bancarias: préstamos, créditos, operaciones de financiación, aavales, etc.).

○ **Presupuesto,** cuenta de resultados y tesorería: al igual que es importante conocer las necesidades de circulante, también lo es conocer las necesidades que tendremos en temas de inversión. De este modo es importante analizar el impacto de las inversiones y la financiación que requieren en la cuenta de resultados así como el presupuesto de tesorería y el endeudamiento.



4.1 FASE IDEA O PUESTA EN MARCHA

Como hemos mencionado, en esta fase estamos introduciendo el producto en el mercado, tenemos un crecimiento lento de las ventas y los beneficios son reducidos o no existen debido a la fuerte estructura de gastos que conlleva el lanzamiento del producto.

Por tanto, estamos en un momento complicado ya que nos envuelve mucha incertidumbre. Ante este escenario es complicado acceder al sistema financiero. Además si añadimos que desde esta guía queremos impulsar el emprendimiento social, entendiéndose éste como un precedente para ser una entidad de la Economía Social y Solidaria, se observa claramente que las fuentes de financiación ya no pueden ser las mismas (más enfoque al impacto social que a la obtención de beneficios, período de mayores gastos que ingresos, etc.)

Una primera opción es que para organizaciones bajo el paraguas de la forma jurídica de la Economía Social, en especial cooperativas y sociedades laborales, existen diversas ayudas públicas que se pueden aplicar. Por ejemplo, desde la Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball de la Generalitat Valenciana, encontramos diversas ayudas que pueden emplear nuevas organizaciones cooperativas o sociedades laborales para constituirse (ESCREA), incorporar nuevas personas socias (ESEILS) o realizar inversiones (ESEMEDI i ESMOB). Este tipo de ayudas en fases tan duras como las iniciales puede contribuir a mitigar los efectos de la elevada estructura de gastos con la falta de ingresos. Muchas son las comunidades

autónomas que ofertan estas ayudas, pero como todas tienen sus particularidades, es conveniente leer bien las bases reguladoras y la convocatoria.

Por otro lado, diversos estudios demuestran que un rasgo que se observa muy a menudo en cooperativas que acaban de empezar y que tienen un tamaño empresarial bastante pequeño es la falta de fondos propios. Por eso, se hace complicado acceder al mercado financiero tradicional, e incluso a determinadas entidades bancarias de las Finanzas Éticas, ya que al estar reguladas por el Banco de España, aunque quisieran financiar y aceptar determinado riesgo, deben sujetarse a la normativa bancaria.

En este sentido, a primera vista, el problema de falta de fondos propios se puede convertir en una solución: aumentarlos. De este modo, además de conseguir financiación, también se está mejorando la estructura del pasivo mediante incorporación de nuevas personas socias, emisión de títulos participativos o participaciones. La complejidad y normativa, puede ser un motivo por lo que esta herramienta no se utilice en fases tempranas y/o en cooperativas de reducida dimensión. Por eso queremos hacer un pequeño acercamiento basándonos en la ley de cooperativas catalana, ya que con una buena comunicación, y transparencia, estas herramientas pueden suponer una buena fuente de financiación en esta fase:

- **Los títulos nominativos**, serían la forma de adquirir las participaciones que conforman el capital social. Además son perpetuos y no tienen vencimiento. Por aprobación de la Asamblea General, si así lo definen los

estatutos, pueden tener o no remuneración, y ésta puede ser fija o discrecional, y siempre deben incorporar los derechos políticos (voz, voto y participación en los órganos de la cooperativa).

- **Los títulos participativos**, sólo formarán parte del Patrimonio Neto de la Cooperativa si son no exigibles y la remuneración no es fija, en cualquier otro caso se considera un pasivo exigible de carácter subordinado. Dependiendo del acuerdo en la emisión, se puede establecer el derecho de asistencia de los titulares a la Asamblea General, o no.
- **Obligaciones**: son valores mobiliarios, con o sin vencimiento y una remuneración fija o variable. La ley no contempla que las personas poseedoras de obligaciones puedan o no tener derecho, ni asistencia, ni voz a la A.G. Es decir, nunca formarán parte del Patrimonio Neto; además, las obligaciones pueden ser transmisibles entre personas socias y entre terceras no socias.

Otra herramienta son los *préstamos participativos*, que podríamos decir que está a medio camino entre el préstamo y el capital social. Se trata de un mecanismo utilizado para incorporar inversores financieros en todo tipo de sociedades. También se utiliza para poner en marcha alianzas y participaciones entre empresas. Las cooperativas pueden utilizar este instrumento, tanto para obtener financiación como para construir lazos con otras sociedades, ya que tienen una gran flexibilidad para permitir adaptarse a las características de cada caso:

- Tiene un interés fijo habitualmente, pero principalmente tiene uno variable. De este modo si el precio (interés variable) se adecua a una variable que indique el éxito del proyecto (crecimiento en ventas, resultado...) el precio se ajusta automáticamente de forma que cuando el proyecto va bien, el resultado es mejor para ambas partes, o inferior si el proyecto no obtiene los resultados esperados.
- Se considera “casi-capital” ya que hace que el balance de la cooperativa quede reforzado ante terceras partes.
- Es un préstamo sin más garantía que la de la propia cooperativa, por lo que la parte que invierte necesita tener un alto conocimiento de toda la cooperativa, que dará como resultado un nivel elevado de confianza entre ambas partes.
- Por otra parte, al ser un préstamo sin garantías es posible que el coste sea superior. No obstante, la cooperativa incorporará una persona socia con conocimientos, contactos y que dedicará tiempo y esfuerzo al proyecto.
- La parte inversora puede incluir también acuerdos para asegurar la estabilidad de la cooperativa (límites de inversión, reparto de excedentes, asunción de compromiso por no poner en riesgo la cooperativa...) o también incluso que el préstamo sea convertible en capital (socio colaborador, capital social voluntario...).

Los escenarios más habituales suelen ser:

- Una cooperativa que hace de “socio industrial” en otra entidad: aporta financiación (de forma directa, avalando, financiando el circulante...), participa en la actividad del día (comercial, operativa, gestión, dirección...), tiene voluntad de permanencia y exigirá derechos políticos para salvaguardar sus inversiones (presencia en el consejo rector o su visto bueno en la toma de decisiones).
- Persona socia financiera: solo aporta financiación, no participa en la actividad, su vinculación es temporal y no participa en decisiones políticas.

Además, para esta primera fase podemos aplicar diversas estrategias para conseguir financiación como:

1. El crowdfunding

2. La colaboración público-privada

3. Fondos de emprendimiento social

1. El Crowdfunding

Cuando hablamos de crowdfunding nos referimos a la financiación colectiva. No obstante, esta herramienta no solamente nos permite encontrar financiación, sino también validar una idea ya que aborda fases muy iniciales al emprendimiento para encontrar la viabilidad de los proyectos.

Los principios básicos sobre los que se rige son:

- Financiación: las necesidades financieras para un proyecto.
- Comunidad: las personas beneficiarias del proyecto, las alianzas, colaboradoras, etc.
- Comunicación: la forma en que comunicamos nuestro proyecto para que lo conozcan y se acerquen a él.

Además, si hablamos de la financiación con la comunidad, establecemos unos objetivos a corto o medio plazo, y si hablamos de objetivos a largo plazo ya hablamos del impacto social. También hay que tener en cuenta que cuando comunicamos la financiación tenemos que reconocer la recompensa que van a tener las participantes, por lo que hablamos de un retorno colectivo desde el emprendimiento social. Por último, tenemos el equipo que son las personas que están llevando a cabo todo el proceso.

Por otra parte, en el crowdfunding también es muy importante la participación ciudadana, es decir, la figura de la comunidad. En este caso, conviene resaltar el papel de las alianzas.

Este esquema lo podemos organizar de la siguiente forma:





Las diferentes tipologías del crowdfunding son las siguientes:

- **Solidario:** las personas donan pequeñas cantidades para cumplir con el objetivo de financiación de un proyecto sin recibir ningún retorno financiero o monetario.
- **Recompensa:** las personas donan a un proyecto o iniciativa con la posibilidad de recibir una recompensa no financiera, como un bien o servicio.
- **Préstamo:** una comunidad online presta dinero a una empresa con el entendimiento de que devolverá el capital prestado más intereses.
- **Inversión:** se financian proyectos mediante la inversión en el capital de la organización. De esta forma podemos hacer emisiones de participaciones del capital social.

2. Colaboración público-privada

En muchas ocasiones la falta de confianza hace que la colaboración y participación de la administración pública se vuelva necesaria en estos procesos. Por eso en una gran mayoría de veces, ésta ha jugado un papel fundamental en la creación de ecosistemas innovadores ya sea financiando programas de I+D para financiar programas tecnológicos, aportando capital junto a Entidades de Capital Riesgo, realizando avales, etc. Muchos son los ejemplos que podemos encontrar en programas más convencionales o para desarrollo de I+D como el propio Silicon Valley en California EEUU, el Plan Yomza de Israel, o Co Creation Hub en Nigeria³, e incluso muchos programas actuales de la Unión Europea como las inversiones que se realizan en el FEDER a través de organismos autonómicos, etc.

En este sentido, queremos destacar que la importancia de la empresa social, y el modelo cooperativo en Economía Social y Solidaria con su impacto positivo social y ambiental en la región, es más que un incentivo para que la administración pública se implique. Estos tipos de acuerdo contribuyen a la mejora en el acceso a la financiación de las cooperativas de nueva creación. También facilitan la capitalización de estas organizaciones para mejorar la solvencia y conseguir tener acceso al sistema financiero. Por esto es importante impulsar programas de capitalización, que incentiven a otras organizaciones a invertir en el capital social mediante instrumentos como los títulos nominativos, los títulos participativos, obligaciones o préstamos participativos.

Además se pueden construir puentes entre la administración pública y otras organizaciones mediante el match funding. Participando en las

finanzas colaborativas, se pueden apoyar proyectos desde la participación ciudadana y la transparencia.

Ejemplo de ello es el ayuntamiento de Barcelona que lanzó una iniciativa de Match Funding que ayudaba a la Economía Social y Solidaria de Barcelona disponiendo de un fondo para un número de iniciativas con convocatoria pública.

3. Fondos de Emprendimiento Social

Los Fondos de Emprendimiento Social son unos instrumentos cuyo objetivo es la inclusión social mediante la inclusión financiera. En este sentido desarrollan su actividad bajo el paraguas de la actividad parabancaria, ya que son entidades no reguladas por la ley bancaria. De este modo, consiguen ofrecer financiación a personas que tienen difícil acceso al crédito tradicional. Es una herramienta que además de ofrecer financiación también acompaña e impulsa iniciativas de emprendimiento y/o consolidación de personas y/o entidades de economía social que tienen difícil acceso al crédito tradicional.

Por otra parte, la financiación se ofrece mediante “ayudas reintegrables”, es decir, préstamos sin intereses, que permiten crear puestos de trabajo y dinamizar los entornos locales. Además, antes de conceder el crédito se evalúa el proyecto para dotarlo de una viabilidad económico-financiera, conocer las competencias de la persona emprendedora y también el impacto social y ambiental que genera el proyecto, para que sea de economía social y solidaria, o como mínimo, sea un precedente.

En este sentido destacamos dos proyectos:

- a) FonRedess
- b) Asociación Finanzas éticas Castilla y León

2 Carlos Bajo. 2016. El País. Co-Creation Hub: un pie en la empresa social y otro en la sociedad. <https://bit.ly/3TlgOem>



FonRedess

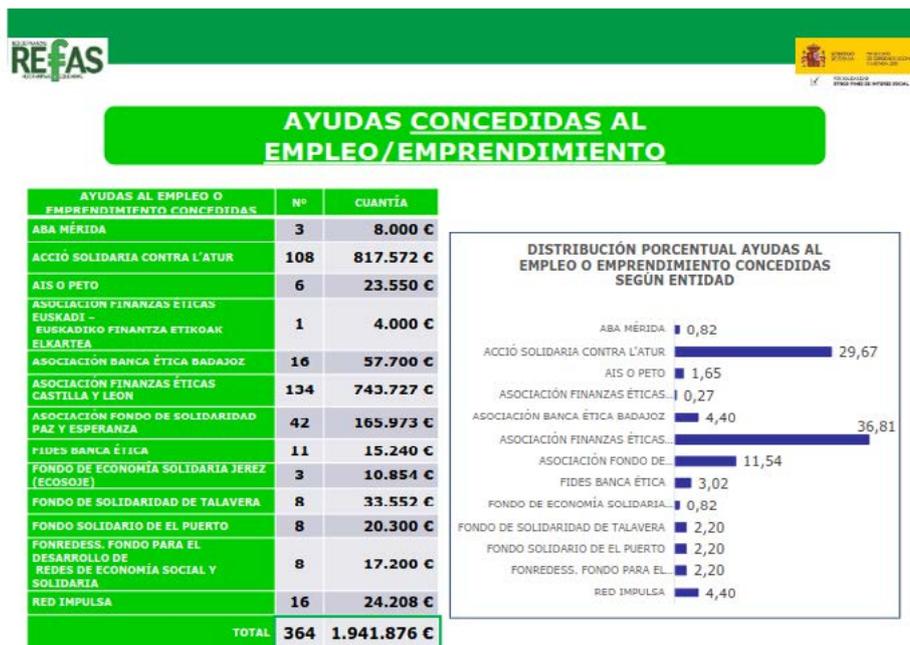
Fondo para el desarrollo de redes de economía social y solidaria

[FonRedess](#) es un fondo para la ayuda y el acompañamiento de proyectos de emprendimiento social a través de la concesión de ayudas monetarias sin interés, lo que llamamos ayudas reintegrables. De este modo canalizan recursos económicos que generan un impacto social y transforman el territorio a través de pequeños proyectos liderados por grandes personas.

Dichas ayudas reintegrables son ayudas monetarias de un máximo de 6.000 € por proyecto y 5.000 € por cada puesto de trabajo creado, no superando los 10.000 € de ayuda en total. Además, las condiciones son que se conceden sin intereses, a devolver en un periodo de 3 años, con 6 meses de carencia y el único incremento del IPC.

A 31 de diciembre de 2021 se ha conseguido financiación para 18 proyectos por valor de 45.600,00 € en diferentes territorios del Estado español. Con este capital se ha conseguido generar 23 puestos de trabajo directo, de los cuales 17 son mujeres y 6 hombres. Financiándose de aportaciones que han realizado las personas socias, ya sean físicas o jurídicas.

Además FonRedess forma parte de [REFAS](#), Red Estatal de Finanzas Alternativas y Solidarias, que entre 2019 y 2021 concedió, en todo el territorio español, a través de diferentes entidades 1.941.876 € para autoempleo y emprendimiento social³.



3 Informe REFAS <https://www.refas.org/wp-content/uploads/2021/12/20211215-Presentacio%CC%81n-Informe-Finanzas-Inclusivas.pdf>



La [Asociación Finanzas Éticas Castilla y León](#), creada en el año 2011, ha puesto en marcha diferentes experiencias pioneras de apoyo al emprendimiento social en colaboración con la administración pública. Este fondo también funciona mediante las ayudas reintegrables a proyectos por un importe máximo de 6.000 € (y 5.000 € por cada puesto de trabajo creado, en caso de iniciativas colectivas) para devolver en un plazo de 3,5 años con 6 meses de carencia grabando solo el IPC correspondiente, sin ningún otro tipo de interés. El concepto que han aplicado es la sustitución de avales económicos/patrimoniales por avales sociales o morales. Se trata de la confianza en la persona y en la viabilidad económica y financiera del proyecto por parte de una entidad de apoyo que haya acompañado al/la solicitante en el desarrollo de la iniciativa empresarial, como la propia agencia de innovación del ayuntamiento u otras entidades que presten servicios de orientación laboral.

Destacamos, por una parte el Fondo de Emprendimiento Social de Valladolid (FONDESVA). Este proyecto se inició en el año 2012 en el municipio de Valladolid, y a día de hoy, continúa operando en la ciudad. Se trata de un fondo económico, nutrido con fondos públicos que aporta el Ayuntamiento de Valladolid, y está enfocado a apoyar el emprendimiento de personas físicas y jurídicas. Durante estos años han conseguido tejer una red de organizaciones pertenecientes a la Economía Social y Solidaria, asociaciones de barrio y tercer sector que les ha permitido desarrollar la confianza suficiente en las personas para la devolución del propio crédito.

El acompañamiento y las facilidades del fondo han conseguido que el 75% de las iniciativas hayan conseguido devolver el préstamo solicitado.

Igualmente, en el año 2015, se puso en marcha el Fondo de Emprendimiento Social de la Provincia de Valladolid con la aportación económica de la Diputación de Valladolid. Esta herramienta financiera ha permitido gestionar ayudas reintegrables en municipios menores de 20.000 habitantes en la provincia de Valladolid siguiendo las mismas condiciones que las ayudas reintegrables del FONDESVA.

4. Monedas Sociales y Complementarias (MSC)

Las Monedas Sociales y Complementarias (MSC) se definen como medios de intercambio con fines de inclusión social que alientan la cooperación, fortalecen comunidades y cohesionan sus usuarias. Al desarrollarse a nivel local se generan estos beneficios: la protección frente a las perturbaciones externas, captación de ingresos, control de fugas, aceleración de intercambios, construcción de lazos de clientela, promoción de otras formas de intercambios.

El factor de éxito de una moneda es desarrollar la confianza suficiente entre las personas que participan en esta comunidad para que circule lo máximo posible. Si hay una comunidad unida, el efecto de las MSC puede satisfacer las necesidades de las personas, generar desarrollo e incluso emprendimiento local. Actualmente, en todo el mundo existen alrededor de 5.000 monedas sociales y complementarias de las cuales 70 se encuentran en España. A continuación damos a conocer un modelo que ha generado actividad económica y acceso a crédito.

En este sentido, queremos mencionar el [Banco Palmas](#) en el Conjunto Palmeira, barrio situado en la periferia de Fortaleza, Brasil. El Banco Palmas, es un banco comunitario, es decir, ofrece servicios financieros solidarios, en red, de naturaleza asociativa y comunitaria, orientados a la generación de empleo y renta en la perspectiva de la reorganización de las economías locales teniendo por base los principios de la Economía Solidaria.

El objetivo de los bancos comunitarios es promover el desarrollo de territorios de baja renta a través del fomento a la creación de redes locales de producción y consumo.

El primer Banco Palmas se inauguró en enero de 1998. La idea e impulso partió de la Asociación los Moradores del Complejo Palmeira, barrio de favelas de pescadores expropiados y desplazados por las construcciones turísticas de Fortaleza. El problema al que se enfrentaban es que había altas tasas de desempleo, y además, el 80% del consumo del barrio se realizaba en otras zonas, principalmente en grandes superficies, de modo que no se conseguía generar desarrollo local.

Se creó en el barrio un sistema económico que cuenta con:

- Línea de microcréditos alternativos para productores/as y consumidores/as.
- Instrumentos de incentivo al consumo local (tarjeta de crédito propia y moneda social circulante).
- Nuevas formas de comercialización (ferias y tiendas solidarias).

Características centrales del Banco Palmas:

- Gestión realizada por la propia comunidad incluida la administración de los recursos.
- Sistema integrado de desarrollo local que promueve el crédito, producción, comercialización y capacitación.
- Circulante local (Palmas) complementario de la moneda oficial (real), aceptado y reconocido por productoras, comerciantes y consumidores/as del barrio.

El funcionamiento de la moneda Palmas es:

- Convertibilidad de la Moneda Social (Palmas) en reales a razón de 1=1
- Los emprendimientos productivos de la comunidad (comercio, industrias y servicios) tienen la opción de realizar el cambio siempre que necesiten realizar compras fuera del barrio.
- Se realiza un descuento entre el 2 y el 15% a las personas que compran en la moneda Palmas, lo que permite que en el barrio sea aceptada por 250 establecimientos.

El desarrollo del Banco Palmas ha tenido un enorme éxito. Por una parte, tenemos la eficacia ya que como hemos comentado en 1998 sólo el 20% del consumo se realizaba en el barrio, sin embargo en 2009 la compra local representaba el 93%. Por otra parte, el desarrollo que generó y la cohesión social hicieron posible que se crearan más de 130 bancos comunitarios por todo Brasil beneficiando a 2 millones de personas.

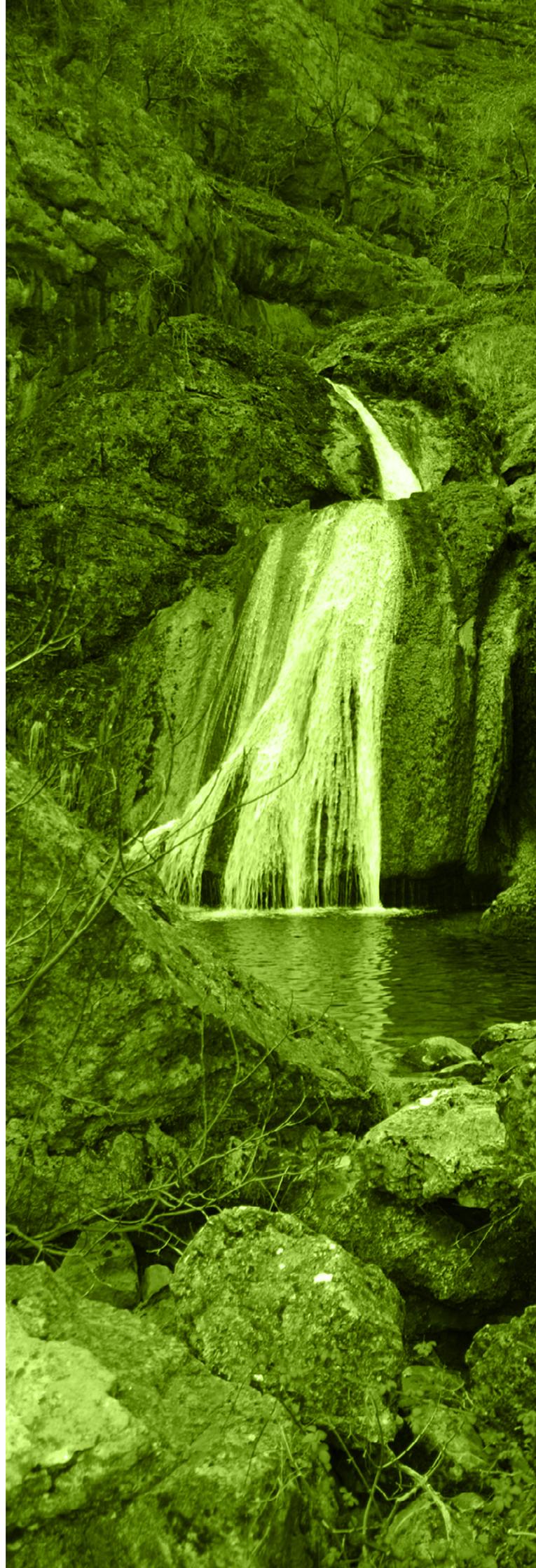
4.2 FASE DE CRECIMIENTO

Respecto a la fase de crecimiento se trata de un periodo diferente ya que empieza a haber mayor aceptación del producto o servicio que la empresa produce y por tanto los beneficios aumentan considerablemente.

Es un momento en el que las ventas empiezan a crecer y que la organización está en ese proceso de estabilización. Por lo que seleccionar las fórmulas de financiación más adecuadas, nos permitirá tener una mayor estabilidad y control.

Algunas de ellas pueden ser:

- **Inversiones de impacto**
- **Colaboración público-privada**
- **Monedas Sociales Complementarias**



Inversiones de impacto

Suponen una innovación para la financiación de empresas sociales, cooperativas u otras modalidades de la economía social que desarrollan actividades con un elevado compromiso social y ambiental.

Estas inversiones tienen dos características:

1. Por una parte, están dirigidas a empresas con una misión socio ambiental, que generan un impacto social y ambiental medible.
2. Por otra parte, están también generando un retorno monetario sobre el capital invertido.

No obstante, de momento, la economía social no dispone de una infraestructura que proporcione la suficiente visibilidad a la inversión de impacto y permita construir un diálogo con las Cooperativas demandantes de capital y los inversores de impacto.

Las inversiones de impacto priorizan proyectos que aporten valor a la sociedad y que sirvan para resolver necesidades sociales y ambientales. Por eso, a diferencia del inversor especulativo, la inversión de impacto se realiza con una visión más a medio y largo plazo, buscando la sostenibilidad económica financiera de la organización.

De momento la inversión de impacto aún no ha empezado a desarrollarse con éxito en España, si bien, en Cataluña sí que se han iniciado algunos proyectos pero con poco éxito. De la experiencia de Cataluña⁴ se extrae que:

- Por la parte de la oferta tenemos que se encuentran con proyectos que no cumplen los requisitos para obtener financiación. Señalan

que la principal causa es la actividad y el modelo de negocio, afectando a áreas como la comercial, recursos humanos, gestión, etc. También señalan el problema de demostrar los retornos sociales y ambientales en las cooperativas, lo que dificulta el diálogo.

- Por parte de la demanda, tenemos en primer lugar la filosofía de la cooperativa de participar en la actividad. Por otra parte, la entrada de cuantías de suma importancia de capital pueden poner en peligro la gestión democrática de la cooperativa, y desembocar en la pérdida de control, incluso aunque sea una persona involucrada, ya que la cooperativa se puede volver dependiente de este capital. Y, otro motivo es la pérdida de condición de empresa fiscalmente protegida.
- Un tercer punto de vista es en general un problema de comunicación e información. Los inversores de impacto han afirmado que han tenido una falta de difusión y promoción, y que seguramente faltaban estructuras intermedias que pudieran conectar con las cooperativas. Por parte de las cooperativas han reconocido que el desconocimiento, principalmente de aspectos jurídicos y fiscales, les ha llevado a no utilizar estas herramientas.
- Algunas cooperativas sí que han accedido a estos programas, y pese a que al principio tuvieron que resolver dudas sí que han quedado satisfechas. Se aprecia mucho la orientación de las inversiones de impacto a largo plazo, y la paciencia del inversor/a al priorizar conseguir los objetivos sociales y ambientales sobre los económicos, dando así cierto nivel de libertad en la toma de decisiones.

⁴ Informe Fundación Seira http://fundacioseira.coop/manuales/Manual-finances-7-seira_estudi_financament.pdf

Colaboración público-privada

La colaboración público-privada, al igual que en la fase de creación, en esta nueva etapa también supone una vía de financiación. Ahora se puede aplicar con la participación también de entidades que prestan servicios financieros que puedan realizar líneas de préstamos de inversiones a largo plazo, o también pólizas de crédito y avances de subvenciones y facturas. La colaboración pública puede servir como garantía en caso de morosidad.

Monedas Sociales y Complementarias

Otro caso de estudio de MSC, es el [banco WIR](#)⁵ en Suiza. Si bien la situación actual es bastante ventajosa, sus inicios también fueron como el Banco Palmas. Fundado en 1934 por personas empresarias suizas ante la escasez de dinero y la inestabilidad financiera mundial de la época entreguerras, y ha conseguido perdurar hasta hoy en día. Se trata de una sociedad cooperativa única en su concepción y desarrollo y enfocada a las Pymes suizas. El WIR es una comunidad que se caracteriza por un sistema monetario complementario. Como un banco central, emite su propia moneda, que circula entre sus personas socias en calidad de medio de pago y con la que se conceden los créditos. Esta MSC está respaldada con francos suizos a razón de 1=1. El hecho de tener una gran comunidad detrás le proporciona la creación de un mercado muy grande, de modo que el Banco Wir puede emitir su propio dinero en modo préstamo para sus socias, que podrán comprar mediante este dinero a otras socias. El hecho de que esté respaldada por francos suizos, permite al Banco Wir realizar préstamos mixtos

(un 30-40% en MSC y el resto en moneda oficial, ya que, por ejemplo, los salarios se pagan en francos suizos, al igual que los impuestos, etc.).

Pese a que comenzó con 16 personas empresarias, actualmente forman parte de esta comunidad más de 62.000 Pymes suizas (17% del total de los negocios de Suiza) y un volumen de intercambios que supone entre el 1-2% del PIB suizo. Lo que permite fortalecer el sector empresarial haciéndolo más resiliente a las perturbaciones externas.

Las MSC, suponen una oportunidad para la financiación del emprendimiento. No obstante, falta aún mucho recorrido ya que antes de realizar esta función deben de tener cierto grado de éxito para que el dinero circule entre la comunidad. Por otra parte, también se necesita de marcos normativos que se adapten a la aplicación de MSC y que la administración, principalmente local, tenga cierta participación en su promoción.

Aunque en el territorio español no tienen este alcance, es precisamente por eso que creemos que son una herramienta a explorar y hacer crecer como alternativa a la sistemas convencionales de financiación.

5 Fundación Ineval. Instituto de la moneda social. Theeconomyjournal.com; El WIR, la moneda complementaria Suiza en activo desde 1934.

4.3 FASE DE MADUREZ

En este periodo el crecimiento de las ventas se ralentiza debido a que el producto o servicio ya ha sido aceptado por la mayoría del mercado objetivo. Los beneficios se estabilizan, e incluso pueden disminuir debido a la entrada de la competencia. No obstante, el acceso a la financiación es más sencillo.

Creemos que las siguientes opciones son interesantes para esta fase:

- a) Banca Ética y Cooperativa
 - i) Fiare Banca Ética
 - ii) Caixa Popular
- b) Sindicación de préstamos.
- c) Creación de un mercado secundario de títulos participativos.

a) Banca Ética y Cooperativa

En esta etapa el acceso a la financiación en entidades bancarias éticas y cooperativas⁶ se vuelve más accesible. Además la filosofía de ambas contribuye a la construcción de un diálogo que fomente la cooperación entre ambas entidades para poder crecer y consolidarse como sectores. Organizaciones que llevan más recorrido son las que tienen más capacidad de poder trabajar con la banca ética y cooperativa, ya que además, ésta necesita también crecer para poder ofrecer servicios atractivos a organizaciones más pequeñas. No obstante, a diferencia de todas las otras operaciones que hemos comentado, esta es la única que ofrece servicios bancarios como una cuenta y un medio de pago. En este sentido destacamos 2 entidades:

⁶ En nuestra Guía de Banca Ética y Social puedes conocer mucho más sobre estas entidades <https://acocongond.org/wp-content/uploads/2021/11/Guiafinanzaseticas.pdf>



D) Fiare Banca Ética.



[Fiare Banca Ética](#) es un banco cooperativo que trabaja en España y en Italia donde opera con el nombre de Banca Ética. Es el fruto del compromiso de muchas personas y organizaciones que se pusieron en marcha, a mediados de los años 90 para construir una entidad de crédito inspirada en los principios de las Finanzas Éticas: transparencia, participación, sobriedad, eficiencia y atención a las repercusiones no económicas de las acciones económicas.

Fiare (Fundación de Inversión y Ahorro Responsable) nace en 2002 para construir una banca ética española promovida por la red de economía social y solidaria, el tercer sector y la cooperación internacional. El crecimiento se intensifica hasta que en 2005 firma un contrato como agente para ofrecer productos de Banca Ética (Italia) en España. Más adelante, en 2012 se pone en marcha un proceso de integración con la constitución del Área Fiare en España. Esto se concreta cuando en 2014, con la apertura de la primera oficina en Bilbao, se consolida el sueño de todas las participantes: trabajar plenamente también en el territorio español con un modelo de banca y gestión del ahorro totalmente inspirado en los principios de las finanzas éticas.

Gracias al ahorro recogido, Fiare Banca Ética apoya las entidades que trabajan por el bienestar social, la eficiencia energética y las energías renovables, el medio ambiente, la agricultura

de proximidad, la cultura, la cooperación internacional, la animación sociocultural y el comercio justo.

El modelo de negocio, inspirado también en el modelo cooperativo conforme al principio de “una persona, un voto”, garantiza la gestión democrática y el enfoque ético. Las personas socias colaboran con la estructura operativa y participan activamente en la vida del banco por medio de la Organización Territorial. Se trata de un órgano asociativo único en el panorama bancario basado en circunscripciones locales. Cada circunscripción elige su propio Grupo de Iniciativa Territorial (GIT).

Productos y servicios bancarios

Fiare Banca Ética propone una experiencia bancaria diversa. Ofrece los principales productos y servicios con condiciones claras y sin costes ocultos, garantizando a la persona socia o cliente la posibilidad de un uso responsable del dinero.

Los principales productos y servicios son:

- Cuentas corrientes para particulares y organizaciones.
- Servicios relacionados con la cuenta: tarjeta, banca por internet, domiciliación de gastos, cobros y pagos.
- Tarjetas: débito, crédito y prepago.
- Productos de ahorro: a diversos plazos, con o sin donación de intereses a entidades sociales propuestas.
- Financiación a organizaciones y empresas sociales.

Fiare Banca Ética es parte de un movimiento social y económico que persigue - también a través de instrumentos financieros innovadores - un modelo de desarrollo humano y sostenible.

Muchos de los productos y servicios bancarios ofrecidos por Fiare Banca Ética son fruto de la relación con las redes de la economía solidaria - como, por ejemplo, las imposiciones a plazo con donación a favor de la Economía Solidaria o las Finanzas Locales Alternativas (Libreta Redes).

Convenios con Entidades.

Fiare Banca Ética está desarrollando una estrategia de firmar acuerdos de colaboración con entidades de segundo y tercer grado con las que comparte una sintonía de valores, para favorecer el acceso a servicios financieros de diferente tipo para las entidades miembros. Es una forma de consolidar relaciones de proximidad y estratégicas facilitando procesos y tarifas especiales para clientes estratégicos. Actualmente tenemos convenios firmados con:

- Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS).
- Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo (FAECTA).
- Confederación empresarial española de la Economía Social (CEPES).
- Asociación Valor Ecológico, Ecovalia

Relación con las administraciones públicas.

Las finanzas éticas trabajan para el interés colectivo con lo que existe una identidad de objetivos con las administraciones públicas que nos convierten en sus aliados naturales. Por este motivo a lo largo del tiempo se han buscado diversas fórmulas de colaboración con diferentes administraciones:

- Mociones a favor de las finanzas éticas.
- Convenios para facilitar el acceso a subvenciones.
- Acuerdos de colaboración para facilitar garantías al crédito.

II) Caixa Popular Coop. De Crèdit. V.



[Caixa Popular](#) es una cooperativa de crédito mixta que opera en algunas comarcas de València y Alicante. Abrió su primera oficina en 1978 y actualmente contiene 76 sucursales. En la entidad trabajan cerca de 375 personas de las que 350 son socios/as de trabajo junto con más de 160 cooperativas, algunas empresas y personas físicas que comparten los principios y valores de la entidad, estando la mayoría del capital en manos de las personas que trabajan en la entidad.

Desde sus orígenes los principios del cooperativismo y los aspectos sociales en la gestión se han tenido presente en todas las áreas de la organización incorporándose a las acciones y decisiones que se toman. La transparencia, la profesionalidad, la ética, la sensibilidad social, junto con la generación de riqueza local, el apoyo al asociacionismo y la proximidad son valores que aplican en esta entidad financiera.

El otro rasgo diferencial clave de Caixa Popular es su apego al territorio. Su objeto fundacional es la defensa y fortalecimiento de los ecosistemas económicos y sociales de la Comunitat Valenciana. El crecimiento deja de ser por ello un objetivo en sí mismo, y se centra en la Comunidad siendo su visión “ser la entidad financiera valenciana con mayor implicación e impacto social”. Este apego

al territorio tiene implicaciones estratégicas relevantes, como el mayor conocimiento de las necesidades de las entidades y ciudadanía de la región, y una especial sensibilidad hacia las mismas.

También destacamos de Caixa Popular:

- su apoyo al asociacionismo
- su implicación en la sociedad valenciana
- su apoyo a la educación y la formación
- su enfoque de cuidado medioambiental

Como entidad financiera consolidada ofrece productos y servicios a personas y organizaciones en las líneas de:

■ **Productos financieros:**

- ◆ Productos de ahorro.
- ◆ Productos de inversión.
- ◆ Productos de financiación.
- ◆ Medios de pago.
- ◆ Banca Privada.

■ **Productos de seguros:**

- ◆ Seguros de protección personal y familiar.
- ◆ Seguros de bienes y propiedades.
- ◆ Seguros de ahorro.
- ◆ Seguros de inversión.
- ◆ Seguros agrarios.
- ◆ Seguros de responsabilidad civil.

Compromiso social

Caixa Popular colabora con más de 750 organizaciones, invirtiendo más de millón y medio de euros, solo en 2020 por ejemplo, para que puedan realizar sus fines. Entidades que van desde asociaciones culturales, ampas, sociales, ambientales, empresariales, comerciantes, juveniles, deportivas o festivas hasta universidades o entidades públicas.

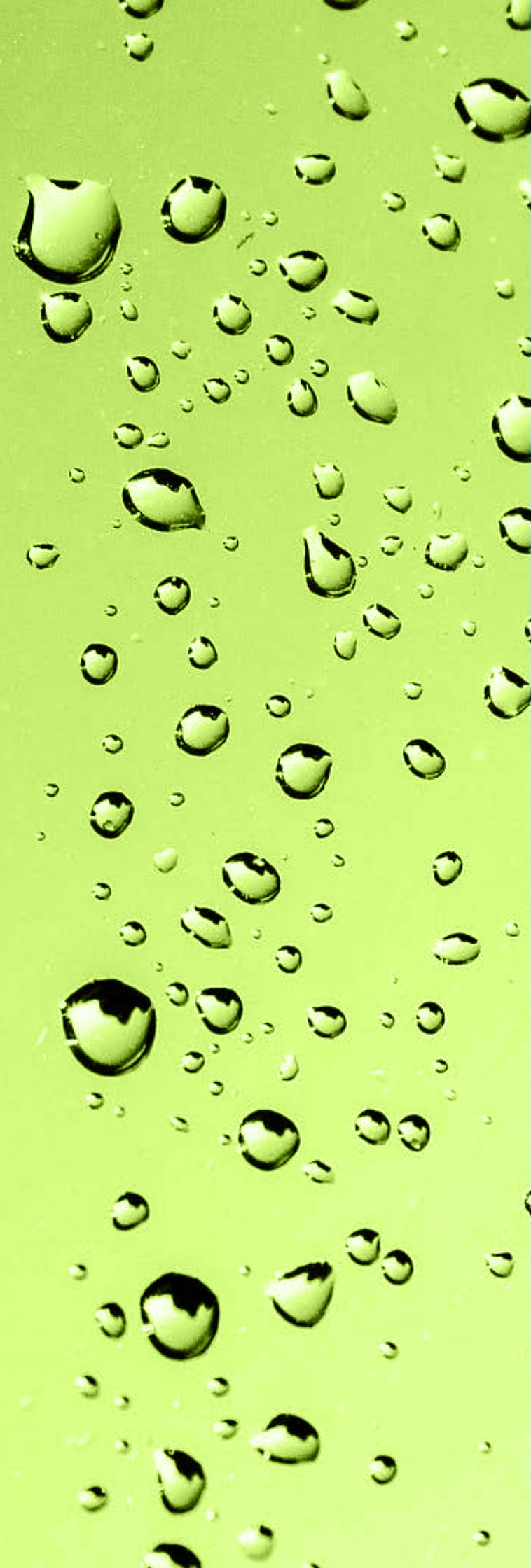
Son de destacar las alianzas con la Fundació Horta Sud que tiene por objetivo fortalecer el tejido asociativo y fomentar la participación de la sociedad, y la alianza con la Fundación NovaTerra para trabajar en pos de la empleabilidad de las personas con más dificultades o la alianza con Fevecta-Federación de Cooperativas de Trabajo Valencianas, La Confederación de Cooperativas y la UCEV-Unió de Cooperatives d'Ensenyament con el objetivo de promover el cooperativismo en la sociedad valenciana.

Fruto de su relación con el entorno Caixa Popular tiene en su catálogo una serie de productos y servicios con un marcado fin social, entre ellos destacan:

- *Servicio Asociaciones:* Una gama completa de productos y servicios financieros para la gestión de las asociaciones que cubren todas sus necesidades.
- *Estalvi Solidari:* productos de ahorro que destinan el 0'7% del saldo medio anual a la Coordinadora de ONGD
- *Tarjeta Dona:* La primera tarjeta que destina parte de los ingresos que genera a proyectos de igualdad de género

- *Tarjeta Compromís pel valencià:* tarjeta que destina el 0'7% de los ingresos a apoyar el valenciano a través d'Escola Valenciana
- *Línea de financiación verde:* para, entre otras, la instalación de placas solares de autoconsumo o la compra de vehículos eléctricos.
- *Tarjeta de Compra local:* sistema de pagos que permite a los comercios locales dotarse de instrumentos de financiación que les permite competir con grandes distribuidores.





b) Sindicación de préstamos.

Esta operación se utiliza para diluir el riesgo de la operación entre entidades que forman parte del sindicato. Se suele emplear en operaciones de financiación muy elevadas ya que tiene unos costes bastante considerables. En estos momentos, la banca ética y cooperativa no tiene capacidad para financiar elevadas inversiones que realizan algunas cooperativas. Es por eso que la sindicación de préstamos supone una oportunidad para consolidar tanto las finanzas éticas como la Economía Social y Solidaria.

c) Creación de un mercado secundario de títulos participativos.

La emisión de títulos participativos es una fuente de financiación utilizada principalmente por las cooperativas de grandes dimensiones con una fuerte base social capaz de adquirir estas emisiones. La creación de un mercado secundario de títulos participativos contribuiría a ampliar el alcance de las emisiones y mejoraría la liquidez de este tipo de instrumentos de financiación. Junto a la creación de espacios en forma de plataformas tecnológicas permitiría poner en contacto un número mayor de potenciales compradores y vendedores de títulos sin que las cooperativas tuvieran que intervenir como intermediarias financieras. Un paso previo sería estudiar la regulación de un mercado secundario de títulos participativos para conocer las obligaciones legales que tendrían que cumplir las cooperativas.

A stack of brown fabric rolls, possibly for clothing, with a large white number 5 overlaid on the left side. The fabric has a ribbed texture and is stacked in a way that creates a sense of depth and repetition.

5

**EXPERIENCIAS
EN FOMENTO
DE LA ESS.**

5.1 FUNDACIÓN FINANZAS ÉTICAS

La [Fundación Finanzas Éticas](#) forma parte del Grupo Banca Ética junto a la cooperativa Banca Ética (que en España opera bajo el nombre Fiare Banca Ética), la microfinanciera Cresud, la gestora de fondos Ética SGR (de momento sólo operativa en Italia) y la misma fundación en Italia (Fondazione Finanza Ética).

Dentro del grupo, la Fundación es el ente que promueve en territorio español, iniciativas sociales de inversión y ahorro ético, espacios de formación, investigación, difusión y publicación en materia de finanzas éticas y economía alternativa. También participa en campañas y proyectos en favor de un proceso de transformación socioeconómico centrado en la defensa del bien colectivo y la sostenibilidad socio ambiental.

Desde la Fundación contribuyen al desarrollo de la Economía Social y Solidaria y de las Empresas Sociales a partir de programas de financiación, complementarios a los que ofrece Fiare Banca Ética. La mayoría de los programas los impulsa con la colaboración de administraciones públicas y/o con entidades que forman parte de la propia base social.

En la actualidad están aplicando los siguientes programas:

- La colmena
- Fondo de apoyo a la ESS en Barcelona
- Fondo de promoción y fomento de la ESS en Arbúcies (Girona)



● La colmena

Es una línea de apoyo a las entidades de la ESS de todo el Estado ofreciendo orientación y apoyo para el fortalecimiento de la ESS mediante la asesoría y acompañamiento en la búsqueda de nuevas herramientas de financiación. Colaborando así con la consecución del Plan de Acción para la Implementación de la Agenda 2030, en concreto, contribuyendo con la política palanca VII del Plan de Acción para la Implementación de la Agenda 2030, y en concreto el ODS 1 y el ODS 8.

Se trata de un programa de acompañamiento a la inversión. Consiste en una formación colectiva para conocer la importancia del fortalecimiento de los fondos propios de las entidades de la ESS y en una serie de asesoramiento individuales. A través de los que se va trabajando en colaboración FFE y la entidad para encontrar la mejor estrategia de inversión en la entidad, con el apoyo de profesionales externos/as. Además, la FFE aportará hasta 10.000 € en el capital de 2 o 3 entidades participantes.

● Fondo apoyo a la ESS en Barcelona

La Fundación Finanzas Éticas y el Ayuntamiento de Barcelona han acordado un Fondo municipal que permitirá fortalecer a las empresas y entidades de la Economía Social y Solidaria de la ciudad. El fondo realizará inversiones temporales en el capital social de éstas o bien mediante préstamos participativos. Esto permitirá la creación y desarrollo de empresas y negocios locales con impacto social, económico y ambiental.

El acuerdo prevé la creación de un Fondo de 300.000 € que permitirá realizar aportaciones al capital social de empresas sociales beneficiarias para apoyar su crecimiento y fortalecer los fondos propios. Se puso en funcionamiento en 2022 con una duración inicial de 4 años, dando así continuidad al anterior acuerdo de 2017-2020.

El fondo se implementará a partir de tres líneas de trabajo:

1. *Línea de capital social.* Importes entre 10.000-30.000€ con el límite máximo del 25% del total del capital social. El plazo de recuperación irá vinculado al plan de desinversión aprobado por la comisión de seguimiento en cada operación.
2. *Línea de financiación subordinada.* Importes mínimos de 3.000 € y máximos de 200.000 €. Las operaciones tendrán carácter subordinado. Tendrán como vencimiento formal un plazo superior a cinco años o hasta la disolución de la cooperativa.
3. *Línea de acompañamiento empresarial.* Cada operación se formalizará mediante acuerdo regulador para definir la metodología y el coste de seguimiento y acompañamiento. El acompañamiento va orientado a que la empresa aumente sus fondos propios.

● Fondo de promoción y fomento de la ESS en Arbúcies (Girona)

El Ayuntamiento de Arbúcies y la Fundación Finanzas Éticas han firmado un convenio de colaboración con el objetivo de desarrollar un Fondo Municipal para la promoción y fomento de la Economía Social y Solidaria.

El objetivo del fondo es estimular la capacidad ciudadana de desarrollar empresas con impacto social, económico y ambiental a través de dos instrumentos financieros:

1. Préstamos reintegrables para dar respuesta a necesidades de financiación no resueltas en el mercado bancario. Con cuantías máximas de 10.000 € y un tipo de interés igual al IPC sin ser superior al tipo de interés legal del dinero, un plazo de devolución de máximo 42 meses y una carencia inicial de 6 meses adicionales.
2. Aportaciones al capital social de las entidades beneficiarias. Con una cuantía máxima del 25% del total de capital social, una remuneración fija con límite del 3% y un plazo de devolución de máximo 4 años.

6.2. Fundació Seira

La Fundació Seira Impulso Cooperativo fue fundada en 2008 por ex socias de la Cooperativa Ecotecnia. Nace con la finalidad de dar apoyo y promocionar el cooperativismo, especialmente el de trabajo asociado. Dando así sentido colectivo al patrimonio que generó la cooperativa Ecotecnia.

Es una Fundación que ofrece a las entidades de la Economía Social y Cooperativa catalanas, y especialmente de cooperativas federadas, claves para acceder a la financiación. De este modo, Seira contribuye a generar confianza entre las entidades financieras y las cooperativas a partir de una ventana de herramientas prácticas y propuestas formativas adaptadas a las necesidades de las Cooperativas.

En este sentido destacamos los vehículos de inversión que están llevando a cabo:

- Fons Social Seira

En 2021 se constituyó el Seira Inversión Social. Se trata de un vehículo de inversión de inversión de impacto, paciente, no especulativo y con acompañamiento, creado desde y de forma exclusiva para la Economía Social y Cooperativa. Las características de este fondo son:



- Invierte en la Economía Social: entidades sin ánimo de lucro, Cooperativas, Asociaciones, Fundaciones, Sociedades de integración laboral, etc.
- De dimensión micro, pequeña, y mediana en inversiones entre 20.000€ y 400.000€.
- Se trata de un capital paciente: se pueden formalizar retornos de la inversión hasta a 10 años y a un tipo de interés fijo. No hay especulación, el tipo de interés que se cobra nada más tiene la voluntad de cubrir la estructura y continuar invirtiendo en otros proyectos de la Economía Social y Cooperativa.
- No se solicitan garantías adicionales al propio proyecto (al contrario que las entidades financieras que pueden demandar avales personales, hipotecas, etc.).
- Con el acompañamiento estratégico y financiero (se asignan una bolsa de horas mensuales para ayudar a cumplir sus objetivos y tener la opción de ser asesorados en sus órganos de gobierno por profesionales).

