



Sesión Plenaria del Grupo de Trabajo de Inversión de Impacto

Comisión de demanda de capital

2 de octubre 2018

Bienvenida y presentación de formato de trabajo de la mano de JLRuiz de Munaín y Cristina San Salvador, BBK.

1) EL TERCER SECTOR DE ACCIÓN SOCIAL

- Introducción y breve descripción **Xavier Pont, Ship2B**
- Retos y propuestas preliminares **Guillermo Casasnovas, ESADE Business School**
- A continuación se pide la intervención de BBK, Fundación RAIS y Fundación Daniel & Nina Carasso:
 - **Cristina San Salvador BBK.** El reto principal es la medición de impacto, tanto para BBK como para las entidades del tercer sector que trabajan con BBK. Por tanto, una necesidad especialmente relevante es la capacitación en medición de impacto.
 - **José Manuel Caballol Fundación RAIS.** Considera que el reto del sector es el cambio de foco: financiar procesos en lugar de proyectos para pasar del asistencialismo a la transformación social. También apuntó que en el informe se debería mencionar las ayudas a la internacionalización. Por último apuntó que los informes de impacto ambiental pueden servir de ejemplo a la hora de informar.
 - **Isabel Le Galo, Fundación Daniel & Nina Carasso.** Por un lado, una de las claves para que el tercer sector adopte la medición de impacto es incluir la gestión de impacto. Propone además crear una plataforma con los distintos actores de la demanda de impacto para trabajar en una dimensión por temáticas.
- Seguidamente, se pregunta al resto de miembros de las comisiones (demanda oferta e intermediación) si desean añadir algún comentario:
 - **Miquel de Paladella, Upsocial** incide en la importancia de que las organizaciones del tercer sector estén dispuestas a superar las relaciones transaccionales y pasar a la integración de capacidades.
 - **Pablo Valencia, Qualitas Equity** destaca que no existen métricas por lo que una base de datos de costes unitarios y de métricas de éxito de políticas públicas.

2) LA EMPRESA SOCIAL

- Introducción y breve descripción **Xavier Pont Ship2B**
- Retos y propuestas preliminares **Guillermo Casasnovas ESADE Business School**
- A continuación se pide la intervención de Impact HUB Malaga, Impact HUB Madrid, Socialnest y Ashoka:
 - **Antonio González, Impact Hub Madrid** recalcó la necesidad de las empresas sociales de contar con un sistema de soporte más allá de la incubadora, un sistema que realice una labor transversal.
 - **Ginés Haro, Impact HUB Málaga** destacó que el problema está mas relacionado con el cómo utilizar los fondos y no en la falta de fondos. Por otro lado, hay regiones en las que se necesita escalar el impacto y no la

estructura. En cuanto a la definición de empresa social y forma jurídica, cuanto más operativa sea ésta, mejor.

- **Margarita Albors, Socialnest.** Visibilizar tendría que ser un reto en sí, de lo contrario no se llegará a otros actores.
 - **Alex de la Torre, Ashoka.** Es importante distinguir entre el emprendedor social que genera un impacto directo de aquel que genera un impacto indirecto, como aquel que tiene un perfil más activista. Este perfil tiene más dificultad de acceder a inversión por lo que necesita un modelo híbrido.
- Seguidamente, se pregunta al resto de miembros de las comisiones (demanda oferta e intermediación) si desean añadir algún comentario:
- **José Moisés Martín Carretero, Red2Red,** algunos actores del sector público están diseñando nuevos instrumentos financieros y creando fondos para catalizar al sector privado el gran problema es que ahora mismo se desconoce el tamaño del mercado, ¿cuántos proyectos financiables hay en España? Se deben generar proyectos que sean capaces de absorber la financiación que vendrá. Los retos son que el tercer sector no están en el mercado y que existen proyectos que no son escalables.
 - **Jordi Casajoana, CaixBank Banca Privada,** corrobora este argumento, más que una falta de oferta, hay un problema de demanda solvente en el que el capital pueda invertir.
 - **Agustín Vitórica, Gawa Capital,** incide en la necesidad de un estudio con las incubadoras con el fin de obtener un mapa de emprendedores sociales, conocer el tamaño del mercado. En cuanto al emprendedor social que no es tecnológico, pero tiene la capacidad de romper nuevos sectores, para cubrir sus necesidades financieras propone crear un vehículo de capital paciente.

3) CORPORACIONES CON OBJETIVOS DE IMPACTO SIGNIFICATIVO

- Introducción y breve descripción **Xavier Pont Ship2B**
- Retos y propuestas preliminares **Guillermo Casanovas ESADE Business School**
- A continuación se pide la intervención de BCorp y UnLtd.
 - **Pablo Sanchez, BCorp.** En cuanto a la visibilidad, propone crear un paraguas conjunto, un único espacio. En cuanto al marco regulatorio, BCorp está trabajando para intentar replicar Benefit Corporations (EEUU) o Societat Benefit (Italia). Por último destaca que la cultura de la gestión del impacto no está internalizada en nuestra comunidad, hay empresas que lo adoptan y se nota la diferencia entre aquellas que lo hacen por reporting de aquellas que la internalizan.
 - **Manuel Lencero, UnLtd.** Se deben crear vehículos de fondos de inversión para las propias incubadoras para lo cual, el Estado debe estar involucrado.
 - **Maite Fibla, Ship2B.** Actualmente la estrategia de negocio está separada de la estrategia de generación de impacto entre las empresas sociales, encontrar sinergias y alinearlas es difícil, se debe por tanto innovar en modelos de negocio que vinculen el negocio y el impacto.
- Seguidamente, se pregunta al resto de miembros de las comisiones (demanda oferta e intermediación) si desean añadir algún comentario:
 - **María Moina, Cuatrecasas.** Las normas de buen gobierno son clave, en la actualidad las empresas sociales se sienten desorientadas pues no

encuentran un marco legal que se adapte a sus necesidades. Por tanto una buena forma de empezar y dar ese status de seriedad sería emular las normas de buen gobierno, transparencia y rendición de cuentas.

4) COMPRADORES DE IMPACTO

- Introducción y breve descripción **Xavier Pont Ship2B**
- Retos y propuestas preliminares **Guillermo Casasnovas Esade**
- A continuación se pide la intervención de OCU y UpSocial
 - o **Amaya Apesteguía, OCU.** El 75% de la población española tiene en cuenta aspectos éticos en sus decisiones de consumo y en sus hábitos. Para lograr que esto se traduzca en consumo real –aunque muchas veces no comprar es más sostenible- el consumidor necesita información accesibilidad y precio. Se debe generar confianza, traducir al lenguaje del consumidor para que este lo pueda entender. Por ejemplo, el consumidor muestra desconfianza de las responsabilidad social corporativa de las empresas y confianza en las empresas de la economía social aunque éstas no miden el impacto.
 - o **Miquel de Paladella, UpSocial.** Destacó 2 retos. El primero en el ámbito de la prevención sobre todo en el área de servicios sociales, donde los bonos de impacto social podrían jugar un rol fundamental. El segundo en la experimentación. Los bonos de impacto social permiten la experimentación que después tendría que traducirse en políticas públicas.

5) Dialogo con todo el grupo (Oferta + Intermediación)

- ¿Cuál es el tema central que hay que resolver para que la demanda coja fuerza? Pregunta lanzada al grupo por **Xavier Pont, Ship2b - líder de la comisión de demanda.**
 - o **Pablo Alonso, Eurocapital EAFI.** El papel de las incubadoras es clave para ayudar en la escalabilidad, también en formación y educación.
 - o **María López Escorial, Compromiso y Transparencia.** Fomentar el espíritu emprendedor.
 - o **Augustín Vitórica, Gawa Capital.** Aprovechar la representación de incubadoras para realizar el estudio para saber el track record y necesidades de las empresas sociales y también crear el vehículo conjunto de capital paciente.
 - o **José Moisés Martín Carretero, Red2Red.** Cubrir el fallo de mercado de las primeras etapas. Asistencia técnica y financiación para proyectos potenciales que están muy iniciales.
 - o **Ana Guzmán, Portocolom.** Construir puentes entre la oferta y la demanda. Además promover el acercamiento entre el tercer sector tradicional y la oferta, que no vea al inversor como una amenaza.
 - o **Pablo Valencia, Qualitas Equity.** Se necesitan proyectos escalados. Por otro lado evangelizar a las empresas tradicionales.
 - o **Luis Berruete, CREAS.** Faltan salidas, es decir compradores de empresas de impacto, las corporaciones van a comprar rentabilidad pero también impacto para incluirlo en su cadena de valor.
 - o **Manuel Lencero, UnLtd.** Propone construir un sindicato de incubadoras, así lanzar un mensaje único con un paquete completo de necesidades.
 - o **Ginés Haro, Impact HUB.** El sector privado financia mucho a fondo perdido. Por ejemplo en Andalucía hay futbolistas que donan 1% de sus ingresos.

- **Miquel de Paladella, Upsocial.** Falta apoyo en la fase de ideación y planificar/diseñar en industrial no artesanal, haciendo prototipos desde la fase inicial. Falta financiar la evaluación de la innovación.
- **Leonardo Gutson, BCorp.** La pre-incubación y la intermediación son importantes.
- **José Carlos Villena, COFIDES.** Es importante la involucración de la administración pública.
- **José Luis Ruiz de Munaín, FORO IMPACTO** aclaró que si se irá incorporando paulatinamente.
- ¿No tendría que existir un mercado en el que entren otros aspectos además de lo escalable? ¿No tendrían los inversores de impacto hacer un sacrificio en rentabilidad y riesgo? **Xavier Pont, Ship2B - líder de la comisión de demanda.**
 - **Augustín Vitórica, Gawa Capital.** En la comisión de oferta están presentes distintos apetitos desde instituciones religiosas hasta bancos.
- ¿Que haría falta entonces para hacer el “matching” entre oferta y demanda?
 - **José Moncada, Bolsa Social.** Hacen falta inversores que asuman más riesgos, dar más oportunidades a las empresas sociales para que salgan del valle de la muerte. En cuanto a la regulación, cuidado con lo que pides al regulador, quizá es mejor pedir estándares y no regulación.
 - **José Luis Ruiz de Munaín, FORO IMPACTO.** La filantropía y la financiación pública pueden convivir como por ejemplo en Portugal.
 - **Augustín Vitórica, Gawa Capital.** Un vehículo de blending finance que aunque es complicado de estructurar puede generar soluciones mucho más rápidamente.
 - **María Herrero, emprendedora social, Handknit.** Por ejemplo en MIT (Instituto Tecnológico de Massachussets) hablan de emprendimiento que resuelve problemas del mundo, no restringen lo que es social de lo que no, con esto la oferta es más global, los proyectos de pre-semilla, semilla y más avanzados están en el mismo fondo.
 - **José Moisés Martín Carretero, Red2Red.** Existe una ausencia de cultura de medición de impacto entre los compradores, por que no plantear iniciativas de nuevos modelos de compra pública innovadora.
 - **Oscar Ugarte, Seed Bizkaia Capital.** Condiciones fiscales atractivas para la financiación y por otro lado jugar un rol de venture builders con las empresas sociales y el tercer sector.
- **José Luis Ruiz de Munaín** cierra la sesión.