



FOROIMPACTO

Primera reunión del grupo de trabajo para la inversión de impacto social en España

8 de mayo de 2018

1. Asistentes
 2. Minutas
 3. Próximos pasos
-

1. Asisten:

GSG : Krisztina Tora
UnLtd Spain: JI Ruiz de Munain
Eurocapital: Pablo Alonso
Open Value Foundaiotn: Maria Angeles Leon y Arianne Martin.
Ship2b: Xavi Pont
Creas: Luis Berruete y Lara Viada
Seed Bizkaia: Oscar Ugarte
Ashoka: Ana Sáenz de Miera y Luis Camilleri.
Bolsa Social: Jose Moncada y Jaime Alvarez
Q Impact: Pablo Valencia
UpSocial: Miquel de Paladella
ESADE: Lisa Hehenberger, Lourdes Urriolagoitia y Deborah Gold
Vinces : Jaime Zarzalejos y David Córdoba
Cuatrecasas; Maribel Villaró y María Moina
Latham Watkins: Ignadio Domingues.

2. Minutas

Comentarios durante la presentación Krisztina Tora, directora de desarrollo del GSG

- Recomienda definir tres puntos fundamentales:

- Donde estamos
- Donde queremos estar en 2020
- Cómo llegaremos allí?
- Resaltó que el **proceso** es muy importante.
- Ahora mismo el GSG está viviendo un **momentum** para temas de inversión de impacto y creación de un NAB
- El **NAB** debería ser la **organización de referencia** del país para la **inversión de impacto**
- La creación del NAB debería centrarse sobre todo en reunir a los actores clave del sector y ver qué es lo que España necesita.
- La parte más difícil es involucrar al **gobierno** y los **legisladores**.
- Es importante también centrarse en temas cross-países e impulsar el movimiento de la inversión de impacto a **un nivel global**

Comentarios durante la presentación de Lisa Hehenberger directora de ESADE Entrepreneurship Institute

- Importante consultar el **impact management Project** pues además de la definición de inversión de impacto concordada por todos los NABs hay un glosario y resalta **los conceptos** que generan **polémica**
- En España, las grandes fortunas siguen teniendo **un bolsillo para filantropía y otro para ganar dinero**.
- Sería interesante **“educar” a los intermediarios** (bancos y family offices) así como generar documentación que pruebe el impacto alcanzado (¡medición!)

Sobre la percepción de algunos actores del tercer sector:

- Algunos de estos actores perciben que inversión de impacto está relacionado con el sector privado y por tanto se aleja del welfare state.
- Se percibe como muy de derechas, **se asocia con la privatización** de un servicio público (como la sanidad).
- En el caso de Alemania, hay un sector de organizaciones del tercer sector que han mostrado abiertamente su rechazo. Por este motivo, se va a reactualizar su NAB. **Se percibe como muy de derechas, se asocia con la privatización** de un servicio público (como la sanidad). Alemania, por ejemplo, quiere actualizar NAB porque no tuvo el éxito que habían previsto. El problema principal fue un tercer sector muy potente, que “no quiere entender”. Hay que demostrar sin embargo que es una manera de utilizar los fondos públicos de manera más eficiente.
- Sin embargo, también se destacó que existen otros actores del sector público que están invirtiendo por ejemplo AECID a través de GAWA Capital; o el ICO que necesita un case study, material para comunicar y poder involucrar.

Sobre el gobierno y su importancia en el ecosistema

- Los **grandes compradores de servicios sociales** son las **comunidades autónomas**. El NAB debería ser un catalizador de

conocimiento/procesos para ellas. Los **ayuntamientos** son los más **ágiles**. Hay que **pensar en todos los niveles**.

- En unos meses se van a empezar los borradores de las agendas políticas. Lo difícil va a ser convencer los cuerpos funcionarios del estado. Los portugueses, por ejemplo, pudieron mantener la agenda durante el cambio de gobierno. Resulta más importante la persona en concreto que se encarga de llevar adelante el proyecto, que el cuerpo político en general.

Sobre la demanda

- "Hay más salsa que caracoles". El gran cuello de botella es la falta de proyectos.
- Puede que la falta de capital no sea el cuello de botella... También **hace falta invertir dinero a fondo perdido para la capacitación**.
- La fase inicial es crítica, hasta no contar con una métrica, evidencia, los emprendimientos sociales no consiguen capital y por tanto no pueden despegar, la mayoría no supera **"el valle de la muerte"** - 2 o 3 años de travesía en el desierto hasta que consiguen medir su impacto. Es un gap muy relevante que quizás se podría solventar con la **venture philanthropy** por ejemplo.
- **Pocos proyectos** llegan al mínimo para ser **invertibles**, además de emprendedores sociales hay otras organizaciones que también tienen iniciativas en educación, medio ambiente, que "no saben" o no se consideran emprendedores sociales. Falta un tema de **sensibilización**.
- En Holanda están intentando **acercar el emprendedor tradicional** al emprendimiento responsable y de impacto. Podría trasladarse a España.

Sobre medición de impacto como factor crítico para el desarrollo del ecosistema:

- Primer trabajo es conocer las iniciativas que ya se están avanzando pero esto no significa simplemente traducir, debe haber un trabajo detrás para realmente adaptar a la realidad española.

Recomendación de Cristina Tora: No sería bueno desarrollar "casos de éxito" de inversiones en España para atraer nuevos actores? No sería buena publicidad?

- Se contesta que se valorará la propuesta pues debemos decidir que tipo de información queremos mostrar pues si son muy pocos fondos no es una buena manera de hacer una fotografía.
- Se valorará también la opción de incluir casos de éxito internacionales.

Sobre el marco legal

- Una **figura legal** para las empresas sociales es **necesaria**, porque sino es muy difícil que el gobierno comprenda "que es" consideran que es "homeopatía no medicina"

- Ver qué han hecho los otros países, ver qué se puede hacer en España (adaptación al contexto legal)
- Hace unos años, se intentó crear un tipo de figura legal que fuera una opción más para los emprendedores sociales, pero no funcionó.
- Caso de los fondos EUSEF; No ha funcionado muy bien ya que los fondos adheridos tienen unas obligaciones en cuanto al reporting de su impacto, pero no tienen ninguna ventaja o beneficio asociado.
- Krisztina Tora apunta que este es un tema entre otros que debemos definir en el grupo de trabajo. Puntualiza que un **fracaso** puede originarse en un **fallo técnico** pero que también puede originarse por una **razón de proceso** (i.e. no involucrar a los stakeholders adecuados en el momento adecuado).
- Recomienda definir oportunidades y barreras para cada uno de los temas.

Comentarios durante la presentación de José Luis Ruiz de Munain, director ejecutivo de la Secretaría Foro Impacto.

- Como grupo de trabajo, debemos definir:
 - Cómo estructurar la conversación
 - Están los **doers**
 - Faltan los **influencers**
 - Faltan las empresas sociales

Sobre la presencia del gobierno:

- Evitar los "secuestros de iniciativas": como plataforma, que no la secuestre nadie así que lo que se propone es invitarles /involucrarles para que todos apuesten por ella.
- Es interesante para conocer la agenda política, y así poder jugar con las ventanas de oportunidad.
- Es importante **diferenciar entre los políticos y la administración**. Los políticos pasan, la administración permanece. Hay que **implicar a la administración lo antes posible**, que se involucre, que se sienta participe / que esto es suyo.
- Caso portugués: Empezaron con el antiguo gobierno y han seguido con el nuevo. El tema de la **sensibilización** es fundamental. Es necesario tener un **grupo convencido/comprometido dentro del gobierno**.
- Objetivo importante además de los principales (creación del NAB para impulsar la inversión de impacto en España):
 - Implicar **grandes players**.
 - El evento del GSG en Delhi será un hito importante.
- Considerar la **ventana de fondos europeos** (2020)

Sobre la comunicación

- Utilizar los informes para hablar con el gobierno, cómo hacemos para llegar a distintos actores.
- Es clave **discutir y comunicar temas centrales** tales como la definición del bien social, lo que le cuesta al estado, la necesidad de

usar los fondos de manera más eficiente, lo que sería un resultado satisfactorio de una iniciativa alternativa de la inversión de impacto.

- Es importante **adaptar el discurso a los diferentes stakeholders**.
- Aquí pueden intervenir Fundación compromiso & transparencia, Vinces.

¿A quién más tenemos que involucrar en el proceso?:

- Empezar a pensar quién debería ser el **presidente del NAB** (i.e. en Francia es el presidente de Credit Cooperatif)
- Se comenta la idea de contactar con un **CEO de una gran corporación, que se involucre en el proceso**, en las reuniones de trabajo. Moverlo ya

Los participantes se comprometen a pensar y proponer al **presidente del NAB Español: DREAM BIG**.

3. Próximos pasos.

- **Revisión de la documentación** presentada en el GT del 8 de mayo y aportación de feedback por parte de los miembros. **Plazo: 24 de mayo**
- **Reunión online de la Comisión de Oferta del 13 de junio** (previamente se ESADE compartirá la información a analizar en la reunión). Quedan **convocados de 9am a 1030am** (se enviarán detalles de la conexión):
 - o GAWA Capital – miembro GT Oferta
 - o Qualitas Equity – miembro GT Oferta
 - o Bizkaia Seed Capital – miembro GT Oferta
 - o Cuatrecasas y LW – socios jurídicos.
 - o Vinces – socio en políticas públicas.
- **Próxima cita: 2 de julio** por la mañana en Madrid (se os enviará más detalle):
 - o Sesión plenaria del GT al completo para presentación de avances.
 - o Evento sobre OFERTA. Invitado: Cliff Pior, CEO de Big Society Capital (resto del programa ahora en fase de diseño)