

PROGRAMA DE

CRECIMIENTO

de empresas
sociales



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolupament Regional



UNIÓN EUROPEA
UNÃO EUROPEIA



Ecosistema transfronterizo
para el fomento del emprendimiento
y economía social con impacto
en la Región Euroace

W.4. Gestión económica y financiera

Gestión económico y financiera de la empresa social, captación de inversión y financiación social

Agenda:

- ¿Qué es la inversión de impacto?
- Estrategia de financiación de una empresa social
- Como enamorar a y negociar con, un inversor de impacto



Lara Viada, Directora de Inversiones de [Creas](#).

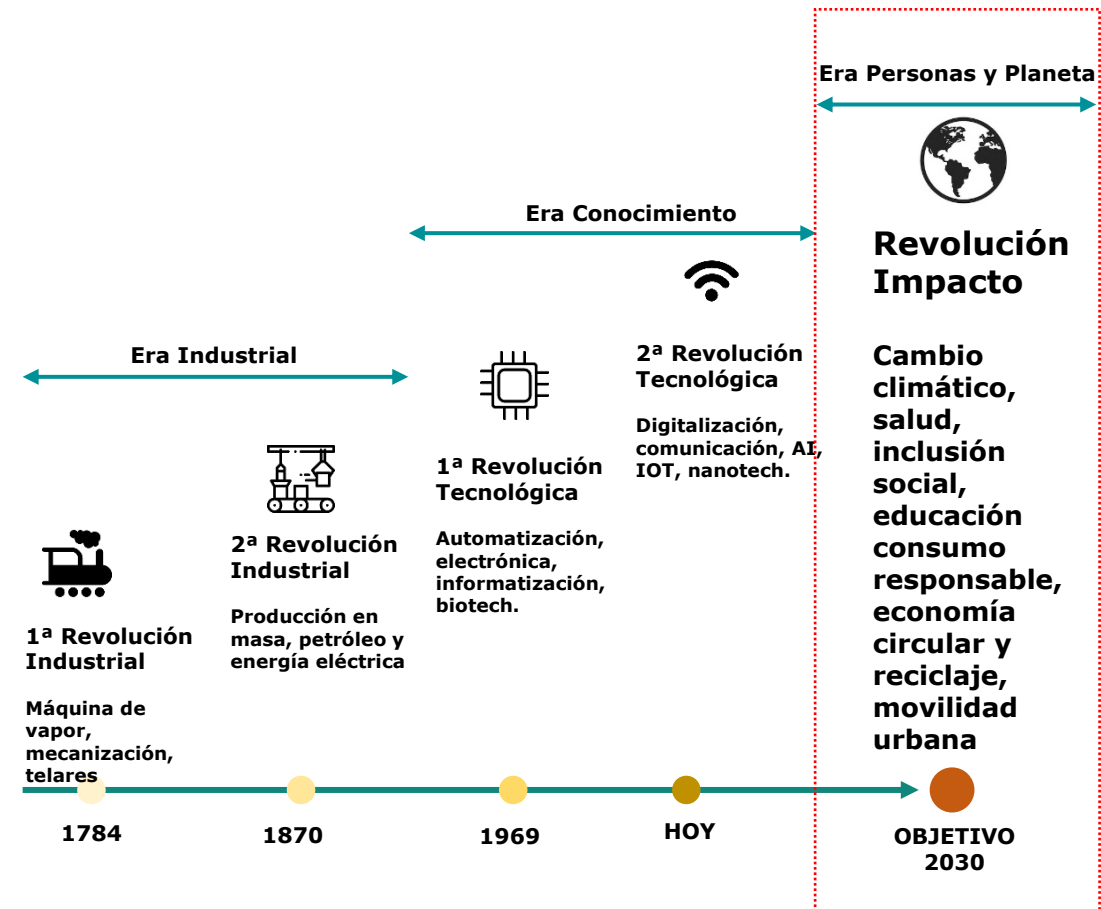
¿Qué es la inversión de impacto?



Hacia un mundo más sostenible, inclusivo y justo

Una nueva revolución...

La próxima gran revolución de la humanidad es la revolución del impacto, en la que colectivamente tenemos que responder a los desafíos y oportunidades que nuestro planeta y más de 8 mil millones de personas nos plantean.



Hacia un mundo más sostenible, inclusivo y justo

... y un consenso global para creer y crear

- **17 grandes objetivos · 169 metas (ONU, 2015) + Acuerdo Paris (2015 · COP21): 175 países firmantes · Objetivo 1.5°**
- **GAP financiero: €2.5 trillones anuales hasta 2030 aprox.**
- **2020: COP 26 (Glasgow): revisión Acuerdos Paris y Kyoto.**



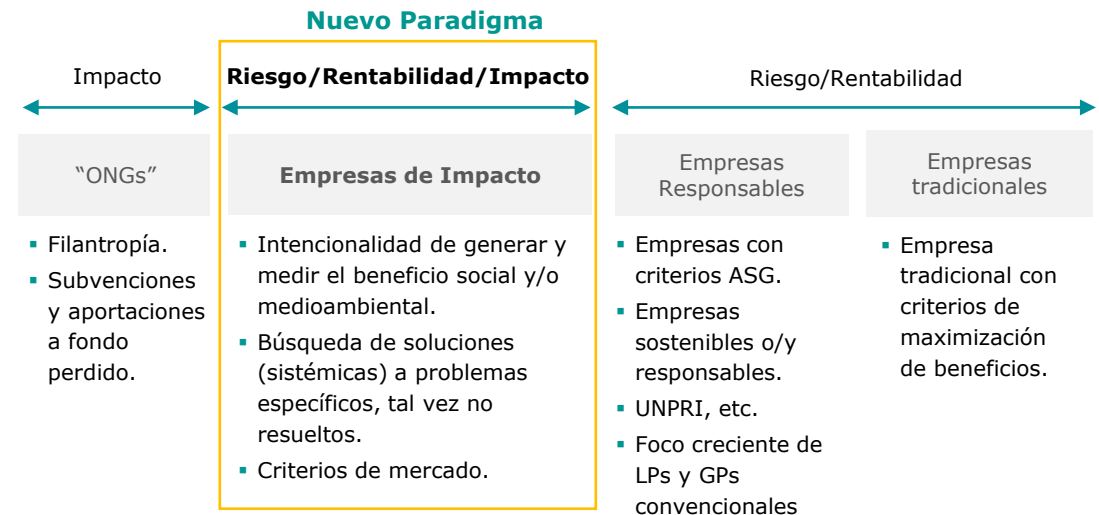
"Los objetivos ODS son una declaración mundial de interdependencia, un gesto de absoluta empatía que reconoce nuestra fragilidad y nuestra posibilidad y necesidad de unir nuestra fuerzas y trabajar juntos" (José Illana, Quiero).

Cuando capital y propósito convergen

Un nuevo paradigma para la INVERSION...

"En el siglo XIX se hablaba de retornos financieros, en el siglo XX de riesgo y retorno, en el siglo XXI ya hablamos de rentabilidad, riesgo e impacto" (Ronald Cohen, Presidente Bridges Ventures y "Global Steering Group for Impact Investing").

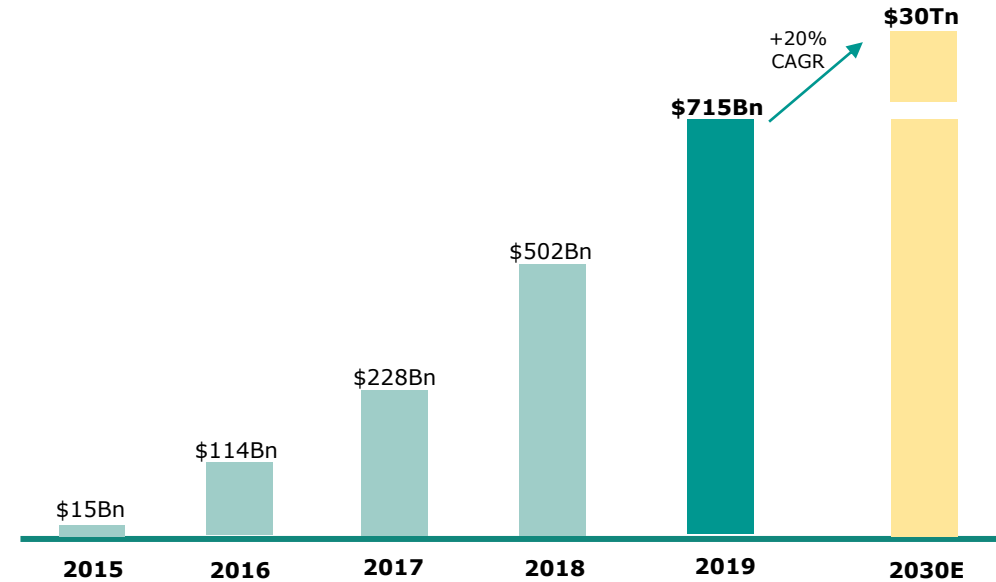
- La Inversión de Impacto tiene por objetivo resolver retos sociales y medio-ambientales. Los fondos públicos y filantrópicos son insuficientes para abordarlos por lo que es necesario movilizar capital privado.
- La Inversión de Impacto nace desde la **Intencionalidad** de generar y medir un beneficio social y/o medioambiental, además de un retorno financiero de mercado.
- Busca evolucionar el binomio riesgo/rentabilidad hacia riesgo/rentabilidad/impacto.



Cuando capital y propósito convergen

... que crece a más de 1.5x anuales a nivel mundial

- 1 de cada 4 empresas creadas en la UE son empresas sociales¹.
- Los activos bajo gestión (AUM) por parte de inversores de impacto en 2019 sumaron US\$715Bn².
- Se estima que para el 2030 los activos gestionados por inversores de impacto totalicen US\$30Tn³.



(1) Informe "The Social Business Initiative of the European Commission".

(2) Global Impact Investing Network, 2020.

(3) Sir Ronald Cohen - On Impact 2019 .

Las empresas jugarán un papel clave en abordar los retos del futuro

Retos Globales

Demográficos



1. Envejecimiento de la población

17%

De la población mundial >65 años en 2050 vs. 8,5% actualmente

Medioambientales



2. Clima

-50%

Emisiones de CO2 para limitar el incremento de la temperatura a 2°C



3. Urbanización

2/3

De la población mundial vivirá en ciudad vs. 1/2 actualmente



4. Degradación del suelo

-12 M

Hectáreas productivas degradadas al año por mala gestión del suelo

Innovación

Tecnológicas



Digitalización

+40%

De crecimiento anual medio de datos generados



Biotechnología

\$52bn

Capital levantado de las biotecnológicas en 2016 Vs. \$8bn en 2001

Oportunidades

Buen Gobierno



Deuda Pública

\$52.000bn

Deuda pública a finales de 2015. = **71%** del PIB mundial vs. **57%** en el año 2000



Responsabilidad Corporativa

>2000

"B-Corp" ⁽¹⁾ en Estados- Unidos

La inversión de impacto en España hoy

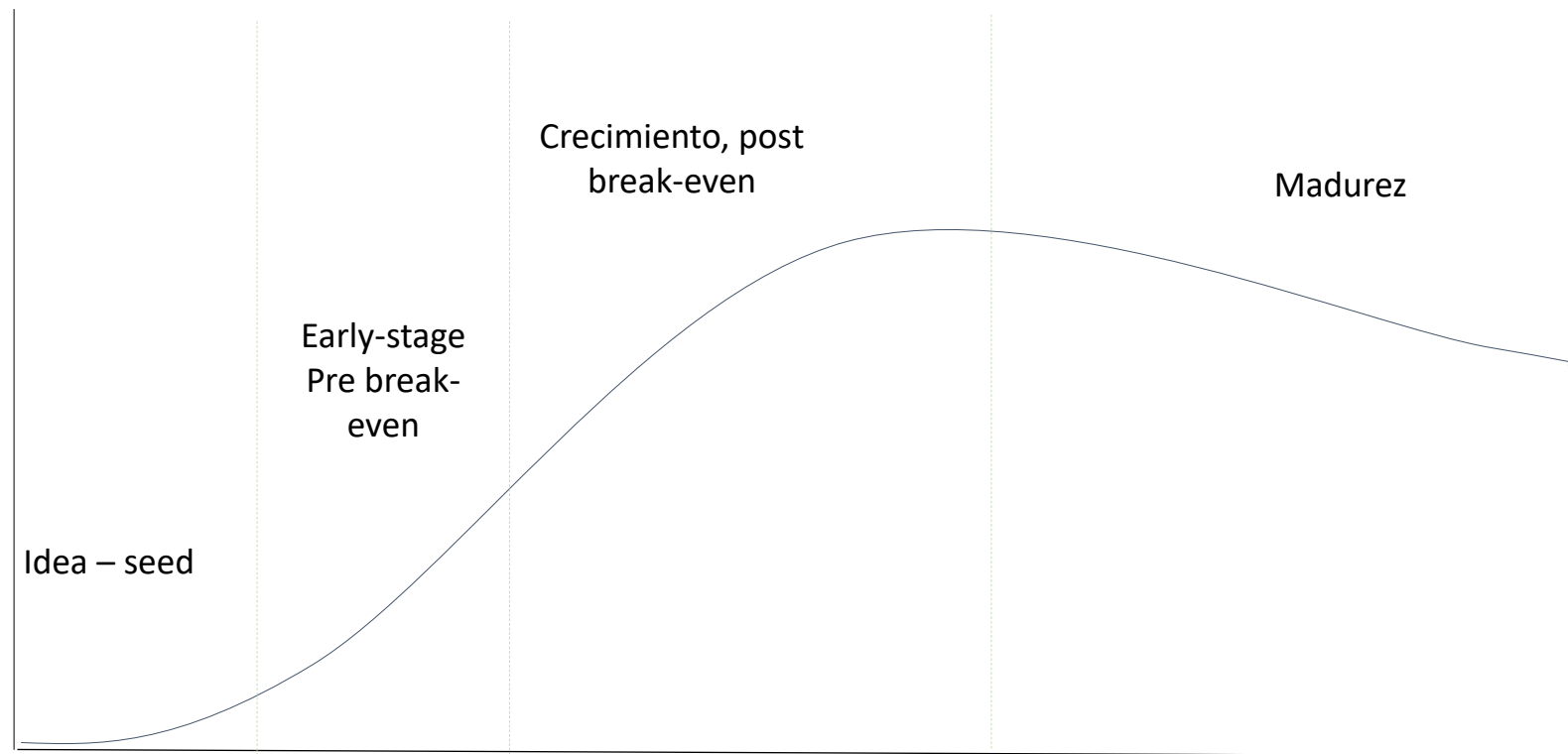


Estrategia de Financiación de empresas sociales

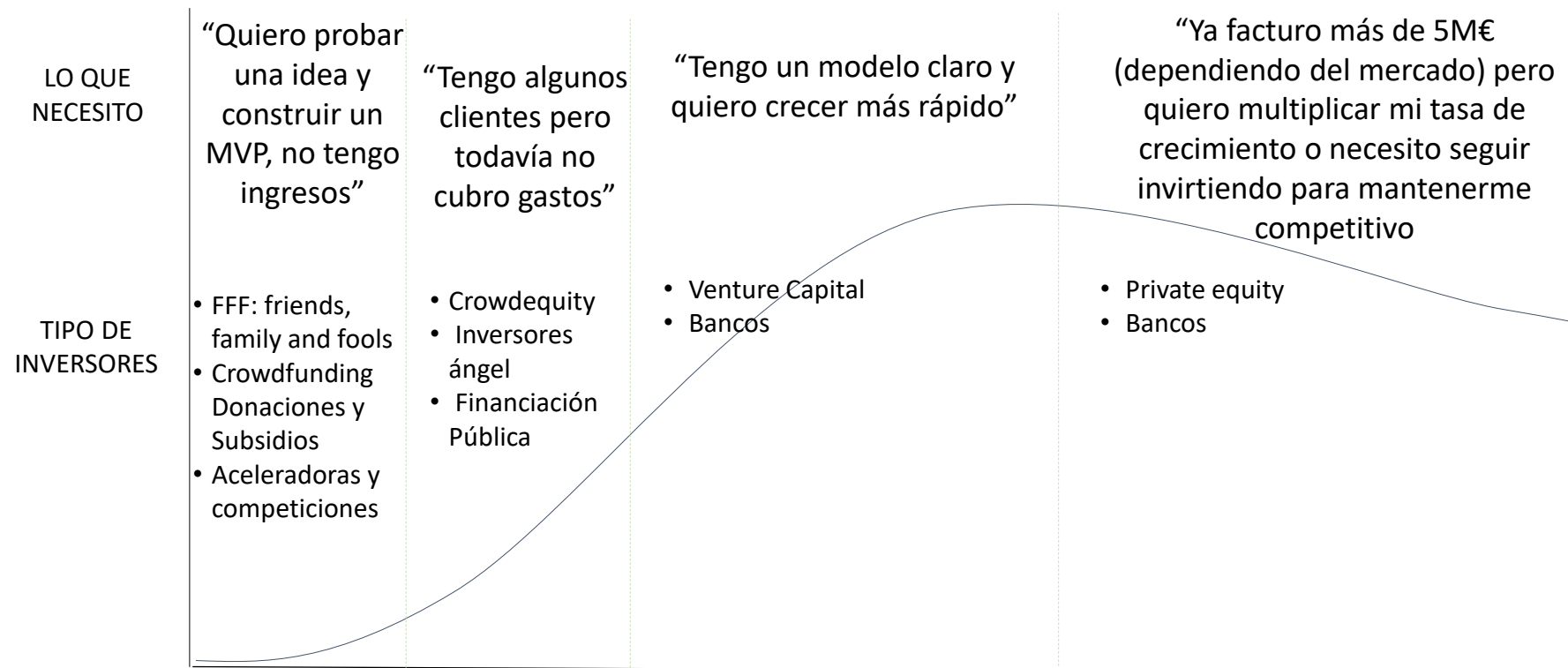


Estrategia de financiación de una empresa social

El ciclo de vida de la empresa: adaptar la financiación a las necesidades de la empresa



Estrategia de financiación de una empresa social



Tipos de Inversores: donaciones, capital y deuda

Los fondos no reembolsables: una oportunidad para las empresas sociales

Tipos de financiación	Ticket medio	Detalles
- Subvenciones Públicas: regionales, nacionales o internacionales (EU (H2020, SME Instrument, Banco Mundial, AECID)	Depende del tamaño del proyecto	<ul style="list-style-type: none"> - Generalmente consume mucho tiempo y tiene una alta variabilidad - También son costosos de administrar una vez adjudicados y requieren informes complejos - Pueden ser reembolsables si no se cumplen los objetivos
- Donaciones Privadas: donaciones, venture philanthropy, concursos	Generalmente entre 20K€ - 100K€	<ul style="list-style-type: none"> - Buscan en general ideas o modelos de negocio muy innovadores que respondan a la misión de las organizaciones
- Patrocinios y fondos RSC	Depende del tamaño del proyecto	<ul style="list-style-type: none"> - Las marcas generalmente buscan proyectos alineados con su cadena de valor o identidad de marca.
- Plataformas de Crowdfunding de donaciones	1000€ - 50K€	<ul style="list-style-type: none"> - Algunas plataformas de crowdfunding movilizan donaciones de miles de usuarios
- Bonos de Impacto Social (BIS) o Contratos por Resultados	> 100K€	<ul style="list-style-type: none"> - Cuando se trata de introducir innovación en los servicios sociales pagados por el gobierno, los BIS pueden movilizar recursos privados de los inversores para apoyar la innovación.

Tipos de Inversores: donaciones, capital y deuda

Fondos reembolsables: la importancia de equilibrar financiación de deuda y capital

Inversores de Capital y Quasi-Capital (o Participativo)

Tipo de Financiación	Tickets medios	Detalles
- FFF - Crowdfunding	5K€ - 50K€	- Ideal para conseguir el primer capital para poner en marcha un negocio. - Al desarrollar bienes de consumo final, las plataformas de financiación colectiva de recompensas pueden ser perfectas para producir un primer lote de productos.
- Crowdequity - Inversores Angeles - Capital Público	50K€ - 500K€	- Por lo general, quieren ver algún recorrido, pero estarán dispuestos a correr muchos riesgos. Estos inversores generalmente toman entre el 5% y el 20% del capital.
- Venture Capital	500K€ - 6M€	- Querrán ver un crecimiento sostenido y ambicioso en los KPI de la empresa. Estos inversores generalmente toman entre el 5% y el 20% del capital.
- Private equity	+ 5M€	- Muchas veces toman participaciones mayoritarias en empresas con el objetivo de incrementar la eficiencia y productividad y así incrementar la rentabilidad para los accionistas.

Tipos de Inversores: donaciones, capital y deuda

Fondos reembolsables: la importancia de equilibrar financiación de deuda y capital

Deuda

Tipo de Financiación	Tickets medios	Detalles
-Deuda de circulante o corto-plazo	NA	- Cuando tienes ingresos recurrentes y necesitas capital de trabajo para reducir los períodos de cobro siempre es recomendable buscar líneas de financiamiento a corto plazo: líneas de crédito, líneas de descuento, factoring, leasing. Etc.
- Deuda a largo plazo	NA	- Cuando queramos realizar inversiones de capital (CAPEX) particularmente si se trata de un activo inmobiliario, podría ser recomendable buscar financiamiento hipotecario ya que el costo de capital probablemente será el más bajo disponible en el mercado - Muchos bancos también ofrecen financiamiento a largo plazo para gastos operativos (OPEX) hoy en día avalados por el ICO.
- Deuda privada (Venture debt)	NA	- Existen organizaciones privadas que asumen más riesgos que los bancos y ofrecen productos de deuda

Características de cada financiación

Tipo de Capital	Qué es	Coste del Capital
Inversiones en Capital	Dar a los inversores un % de las acciones de la compañía a cambio de capital y, en general, experiencia y conexiones que pueden ayudar a la Compañía a crecer más rápido.	El % de capital que pierdes y el control que cedés a los inversores (que suelen formar parte del consejo de administración). Los inversores de capital generalmente buscarán rendimientos entre el 10% y el 30% (según el riesgo, el impacto social, etc.) o entre 2x y 12x. No necesitas garantías ya que el inversor comparte el riesgo con el emprendedor.
Deuda	Los préstamos son generalmente ofrecidos por bancos y necesitan un claro generador de flujo de caja, así como garantías reales.	Intereses (que variarán significativamente entre países), tasas de constitución y amortización del principal en un corto período de tiempo.
Préstamos Participativos / Mezzanine	Se trata de un instrumento híbrido entre deuda y capital que generalmente no solicita garantías y ofrece períodos de gracia pero requiere que se repague.	A cambio del riesgo, los inversores generalmente piden un interés variable que está vinculado al éxito o fracaso de la Compañía. Estos préstamos a veces se pueden convertir en acciones.

Como enamorar y negociar con un inversor



Cómo enamorar a un inversor



¿Qué buscan los inversores de impacto social?

- Una definición clara de la Teoría del Cambio de la empresa: problema social, solución social e indicadores de impacto medibles.
- Una clara oportunidad de mercado que demuestra que la empresa responde a una brecha de mercado y ofrece una mejor solución para el mercado.
- Un modelo de negocio escalable y sostenible con clientes claramente definidos.
- Un buen equipo con un historial probado y conocimiento del sector, así como habilidades complementarias.
- Un plan de negocio sólido que fomente las líneas de negocio con mayor trayectoria y potencial.
- Una línea de trabajo alineada con las prioridades de los inversores

Qué deberíamos esperar de un inversor

**Un aliado con un
PROPOSITO común**



La inversión es un medio para generar impacto social e inspirar a otras compañías para ir avanzando en la construcción de un mundo con más sentido. El inversor debería ponerse al servicio de la compañía desde el minuto 1, con la intención siempre de sumar.

**Un socio con
RECURSOS**



Recursos financieros, talento. Capacidad de inversión directa, capacidad de movilizar otras fuentes de financiación y a otros socios según las necesidades y la etapa en que esté la Compañía. Capacidad de atraer talento.

**PERSONAS con
experiencia
relevante**



Un equipo con experiencias diversas y complementarias, en multinacionales, en pymes, en start-ups, en fondos de inversión o en asesoría financiera, trabajando en transacciones grandes y pequeñas.

**Un ECOSISTEMA
diverso del que
formar parte**



Ecosistemas con otros empresarios, emprendedores, inversores, instituciones y corporaciones.

Como suele involucrarse un inversor (caso Creas)

- | | | | |
|---|---------------------------------|---|---|
| 1 | Impacto | ➤ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición de la teoría del cambio de la Compañía, plan y métricas de impacto. ▪ Medición y gestión activa del Impacto para asegurar que las decisiones de la compañía están alineadas con la maximización del impacto (en consejos y reporting trimestral). ▪ Evaluación B-Impact previo a la inversión, certificación BCorp, auditoría y seguimiento. |
| 2 | Estrategia y Operaciones | ➤ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición de la estrategia de crecimiento y creación de valor, producto, posicionamiento competitivo, "pricing", canales de comercialización, gobierno, etc. ▪ Apoyo en la identificación y ejecución de oportunidades de crecimiento inorgánico (M&A, JV, otras) y de mejoras en las operaciones. ▪ Asesoramiento en procesos de desinversión. |
| 3 | Personas | ➤ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoyo en la identificación y vinculación de personas clave (directivos, asesores, consejeros, talento) y en la implementación de planes de incentivos. ▪ Alineamiento de los Equipos con la visión, el propósito y el plan de negocio de las Compañías. ▪ Alineamiento de intereses entre directivos e inversores vinculando impacto social/medioambiental a los resultados financieros de la compañía. |
| 4 | Desarrollo de Negocio | ➤ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoyo en actividades clave de desarrollo de negocio y expansión internacional – partnerships, co-desarrollos, licencias, etc. ▪ Apoyo a la transformación de compañías nacionales en Europeas/internacionales. |
| 5 | Financiación | ➤ | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acceso a la red de Creas con fondos e inversores institucionales tanto de deuda como capital, destacando nuestra relación con fondos de impacto/ESG nacionales y europeos. ▪ Capacidad de implementar estructuras financieras que favorecen el alineamiento de intereses entre emprendedores y socios. |

Qué negociar con un inversor

Gobierno Corporativo:

- **Consejo de Administración:** los inversores generalmente querrán un puesto en el consejo de administración que represente su % de participación en la empresa y donde las decisiones clave para la empresa deben ser aprobadas: tales como cambios de estrategia, grandes inversiones, etc.
- **Reporting:** Los inversores también suelen pedir información periódica sobre la evolución de la empresa.

Clausulas de Salida: los inversores generalmente querrán prever cómo pueden vender sus acciones en la empresa (ya que su objetivo es quedarse por un período de tiempo establecido). Esto puede implicar lo siguiente:

- **Tag-along/ acompañamiento:** los inversores tienen derecho a vender si los empresarios obtienen una oferta por sus acciones por el mismo importe.
- **Liquidación preferente:** los inversores pueden querer tener preferencia para vender antes que nadie más pueda vender sus acciones.
- **Drag-along / arrastre:** el derecho a "arrastrar" a otros accionistas para vender si los inversores obtienen una oferta por un porcentaje de participación que excede su propia participación.

Qué negociar con un inversor

Derechos de suscripción:

- **Derechos de suscripción preferente:** esto le da a cualquier accionista el derecho a comprar acciones de cualquier vendedor antes de que se ofrezcan a un tercero inversionista.
- **Antidilución:** es una forma de asegurarse de que no perderán dinero si la empresa hace una ampliación de capital a un precio inferior al que entraron.

Compromisos de los fundadores:

- **Permanencia y no competencia:** los inversores generalmente pedirán a los empresarios que permanezcan en la empresa por un período de tiempo y que permanezcan fuera de la industria por un período de tiempo si van a dejar la administración.



¡GRACIAS!

Lara Viada Experta en inversión de impacto, Directora de Inversiones de [Creas](#).
Lara.viada@creas.org.es



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional



UNIÓN EUROPEA
UNIÃO EUROPEIA



Ecosistema transfronterizo
para el fomento del emprendimiento
y economía social con impacto
en la Región Euroace