



# Plataforma web de Financiación Interbancaria para proyectos con impacto social

Ética en las Finanzas, Premio Robin Cosgrove  
Edición Iberoamericana 2012-2013

Primer Premio *ex-aequo*

Ángel López Ortega  
España  
Economista, fundador  
de la Asociación  
Herveideas\*, Madrid



\*Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y no necesariamente representan la opinión de la entidad para la que trabaja.

La propuesta de esta plataforma de financiación interbancaria (PFI) surge tras comprobar que en los últimos años está creciendo el interés por las empresas sociales y las conocidas como inversiones de impacto, que cuentan con difícil acceso a la financiación pero por otro lado tienen un elevado atractivo social. Esto ha motivado el surgimiento de vías alternativas a la financiación tradicional, promovidas fundamentalmente a través de internet, que buscan apoyar estos proyectos, ya sea mediante donaciones, recompensas en especie o recepción de un interés que generalmente está por debajo del ofrecido por el mercado. A su vez, la banca tradicional se encuentra en un momento histórico en el que ve cuestionados cada vez más sus comportamientos desde el punto de vista ético y la necesidad de innovar para acercarse a estas nuevas tendencias.

A través de este trabajo se quiere

proponer una plataforma de financiación interbancaria, dada la carencia actual existente de una plataforma similar, para que la banca se acerque más a la inversión socialmente responsable (ISR) generando de esta forma un mayor impacto social al apoyar la financiación de un mayor número de proyectos.

## Surgimiento y evolución de la Inversión Socialmente Responsable (ISR)

La inversión socialmente responsable surge tras un proceso de evolución desde la teoría financiera clásica. Los primeros cambios suceden como consecuencia de las demandas de diferentes grupos religiosos que ya desde los años 20 en Estados Unidos quieren que las inversiones plasmen sus criterios éticos. Para ello se realizaba una preselección de activos basándose en diferentes criterios de exclusión. En este entorno, en el

PLATAFORMA WEB DE FINANCIACIÓN INTERBANCARIA PARA PROYECTOS CON IMPACTO SOCIAL





Nos últimos anos, tem aumentado o interesse pelas empresas sociais e pelo investimento de impacto.

O comportamento da banca tradicional é cada vez mais questionado de um ponto de vista ético, razão pela qual, no contexto actual, tem todo o interesse em fomentar a inovação social.

Uma Plataforma de Financiamento Interbancário (PFI) permitiría incentivar o financiamento de um maior número de projectos com impacto social.

año 1928, surge en Boston el *Pionner Fund*, que suele citarse como el primer fondo de inversión con criterios éticos.

De este modo se empieza considerar la importancia de incluir razones éticas, concretándose más adelante en razones sociales y medioambientales, en las inversiones que realizan las entidades y las personas. Durante las décadas 60, 70 y 80, tanto en Estados Unidos como Europa, a raíz de la Guerra de Vietnam y el Apartheid en Sudáfrica, surgió con fuerza la idea de que la inversión era un método de presión para las empresas en causas sociales (Eurosif, 2012).

Actualmente, la ISR ha crecido en el número de activos gestionados año a año por los fondos de inversión ISR (Vigeo, 2012), han proliferado tanto las agencias de rating como KLD ([www.msci.com/products/esg/#](http://www.msci.com/products/esg/#)) o Eiris ([www.eiris.org/](http://www.eiris.org/)) y se han creado índices de ISR, entre los que destacan los lanzados por Dow Jones ([\[indices.com/\]\(http://indices.com/\)\), DJSI World y DJSI STOXX o FTSE4Good \(\[www.ftse.com/Indices/FTSE4Good\\\_Index\\\_Series/index.jsp\]\(http://www.ftse.com/Indices/FTSE4Good\_Index\_Series/index.jsp\)\). Esta maduración del mercado ha provocado que cada vez más carteras de inversión se estén evaluando con criterios ambientales, sociales y de buen gobierno \(ASG\), premiando a las empresas que tienen un mejor desempeño.](http://www.sustainability-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

Según los datos que publica Eurosif (2012) sobre el mercado europeo, se observa que este crecimiento se debe fundamentalmente a la apuesta por parte del inversor institucional, que representan el 94% de esta inversión, mientras que el mercado minorista tiene una cuota del 6%. Spainsif (2012) plantea como un reto de futuro acercar la ISR al mercado minorista.

Este crecimiento ha llevado a que el mercado se diversifique y la definición de la ISR gane en complejidad.

**Tabla 1. Estrategias de Inversión Responsable**

1. Inversión en fondos temáticos
2. Selección de las estrategias de inversión Best-in-Class
3. Exclusión de valores del universo de inversión
4. Filtro basado en normas internacionales ASG
5. Integración de los factores ASG en el análisis financiero
6. Diálogo activo, activismo accionarial y votación sobre cuestiones de sostenibilidad
7. Inversiones de impacto

Fuente: Spainsif Report, 2012. En azul las consideradas ISR.



No decurso da última década, temos assistido a um aumento do Investimento Socialmente Responsável (ISR); são cada vez mais numerosas as carteiras que têm em conta critérios ambientais, sociais e de governação empresarial (ASG).

O ISR evoluiu e tornou-se mais complexo e diversificado, criando assim novas estratégias para investir numa empresa socialmente responsável.

Entre las definiciones existentes<sup>1</sup> nos quedamos con el análisis realizado por Eurosif a través de un comité de expertos que en el año 2011 concretó siete estrategias diferentes que encajarían con una definición más amplia de este tipo de inversión, distinguiendo a su vez las referidas a la inversión responsable y concretando cuáles serían las estrategias de inversión socialmente responsables propiamente dichas (Spainsif, 2012).

La estrategia más interesante para la propuesta de este estudio es la identificada como Inversiones de Impacto. Eurosif (2012) las define como inversiones que hacen las empresas, las organizaciones y los fondos con la intención de generar un

impacto social y ambiental junto a una rentabilidad económica, tanto en países en desarrollo como desarrollados. Lo característico de este tipo de inversión es que busca un impacto social y ambiental que tiene que venir acompañado de un retorno financiero como mínimo igual al capital invertido (Ruíz de Munain y Martín J., 2012) o a los ahorros generados<sup>2</sup>.

Desde el estallido de la crisis en 2007, en España se ha ido dando un proceso de innovación por parte de empresas y emprendedores con una mayor sensibilidad hacia temas sociales, impulsado en parte porque las entidades tradicionales de la economía social han visto mermadas las

<sup>1</sup> Naciones Unidas y sus Principios de Inversión Responsable (PRI) [www.unpri.org/](http://www.unpri.org/) o el European Fund and Asset Management (EFAMA) [www.efama.org](http://www.efama.org)

<sup>2</sup> Por ejemplo a través de los bonos de impacto social, donde si se consigue un determinado impacto social que ahorre costes monetarios al Estado este devolvería el capital más un tipo de interés pactado (Narrillos, 2012).

Tabla 2. Tipos de Actores

TIPO DE ACTOR	EJEMPLOS DE ACTORES ESPAÑOLES
Microfinancieras	MicroBank, Microfides
Entidades e Iniciativas de apoyo a emprendedores /concursos	Moment Project
Entidades públicas	Fundación ICO, ENISA
Cooperativas de crédito	Coop57
Banca ética	Fiare, Triodos Bank
Fondos de ISR y capital riesgo social	Fundación Creas, ISIS capital
Obra social y fundaciones de entidades bancarias	BBVA, Caixabank
Financiación colectiva o <i>crowdfunding</i>	Goteo

Fuente: Elaboración propia.



Os investimentos de impacto procuram gerar um impacto social e ambiental positivo sem deixarem de garantir uma rentabilidade económica, assegurando assim o retorno do investimento.

aportaciones por parte del Estado debido a los recortes presupuestarios. Estas entidades según la Conferencia Empresarial Española de la Economía Social (2012) dan trabajo a 2.4 millones de personas en España. Esta situación coincide con el boom de este tipo de inversiones de impacto que buscan financiar a entidades del tercer sector, empresas sociales, emprendedores sociales y economía social en general.

Además, desde la Unión Europea se pretende potenciar esta línea de actuación. En el año 2011 la Comisión Europea, a través de la iniciativa *Social Business Initiative* ([www.ec.europa.eu/internal\\_market/social\\_business](http://www.ec.europa.eu/internal_market/social_business)), propuso la creación del Fondo Europeo de Emprendimiento Social, un sello para identificar a los fondos de inversión que realizan inversiones sociales en Europa (Ruíz de Munain y Martín, 2012).

En resumen, los actores que financian este tipo de empresas y proyectos son los presentados en la tabla 2. En la tabla se ha incluido el *crowdfunding* aunque podría no considerarse como inversión de impacto propiamente dicha. Hay plataformas y proyectos que ofrecen participaciones en los beneficios que se puedan obtener o un tipo de interés (X.net, 2013), pero en la mayoría de los casos son donaciones a cambio de reconocimiento o productos derivados del proyecto.

En este estudio no nos queremos ceñir en exclusiva a las inversiones de impacto ya que consideramos que

los proyectos lanzados a través del *crowdfunding* podrían beneficiarse de la PFI y así llegar a los proyectos que por sus características implícitas presentan una financiación más complicada.

No obstante, la tendencia es recibir un interés por la inversión. La *European Venture Philanthropy Association* (2013) destaca en su encuesta anual sobre inversiones filantrópicas que en el año 2011 aumentó el interés por las inversiones que generan un retorno social como prioridad pero aceptando un retorno financiero, mientras que en el año 2010 las prioridades de inversión eran los proyectos que generaban un retorno social sin retorno financiero.

### Iniciativas de aprendizaje para la plataforma de financiación interbancaria

En este apartado se destacan tres iniciativas que han inspirado la plataforma que se quiere proponer.

1. **Kiva** ([www.kiva.org](http://www.kiva.org)). Kiva es la primera plataforma de micropréstamos online entre personas prestamistas y microemprendedores.

#### ¿Qué aprendemos de Kiva?

Kiva interesa a la plataforma por su filosofía. Kiva da a conocer emprendedores, informando sobre quiénes son, para qué quieren el dinero y cuánto dinero necesitan. Las personas ven estas historias en la web de Kiva y si están interesadas en prestar deciden cuanto quieren aportar para el préstamo.





Os projectos que procuram financiamento com recurso ao crowdfunding poderiam beneficiar da PFI. Na verdade, a generalidade deste tipo de projectos é mais difícil de financiar na medida em que a sua rentabilidade económica não está assegurada.

Três iniciativas serviram de inspiração à PFI: a plataforma on-line de microcréditos Kiva, a plataforma de financiamento colectivo Goteo e a iniciativa *Tú eliges: tú decides* (Tu escolhes: tu decides) da Banca Cívica.

El dinero se canaliza a través de entidades microfinancieras locales que han identificado a las personas que necesitan estos créditos. De esta forma hay mayor control sobre el uso del dinero por los prestatarios. Igualmente durante la duración del préstamo, el prestamista puede recibir actualizaciones sobre el préstamo y el progreso que tiene. Al final del tiempo pactado el préstamo se devuelve y la persona puede decidir si el dinero se reinvierte en otro préstamo o se retira. El 90% de la gente decide volver a reinvertirlo.

2. **Goteo** ([www.goteo.org](http://www.goteo.org)). Goteo es una de las principales plataformas de financiación colectiva españolas. Está especializada en impulsar la inversión en proyectos cuyos fines sean de carácter social, cultural, científico, educativo, tecnológico o ecológico, y que busquen generar nuevas oportunidades para la mejora constante de la sociedad y el enriquecimiento de los bienes y recursos comunes.

*¿Qué aprendemos de Goteo y el Crowdfunding?*

Goteo busca financiación y apoyo económico para iniciativas que cuenten con unos fines que son deseables para el conjunto de la sociedad y que son difíciles de financiar por las vías tradicionales.

El retorno que se ofrece a las personas por el dinero aportado puede ser simbólico, a través del reconocimiento a las personas que han apoyado, o recompensas materiales que aumentan en valor en relación a la cantidad aportada.

La financiación a través de una

gran diversidad de comunidades de *crowdfunding* es positiva porque ayuda a filtrar mejor los tipos de proyectos que interesan más a cada tipo de persona. El inconveniente surge tras ver que muchas de estas plataformas y comunidades no llegan a ser viables a largo plazo por varios motivos:

- Reducido número de proyectos. Si una plataforma cuenta con pocos proyectos es más difícil ganar el dinero suficiente para hacer la actividad rentable. Igualmente a menor número de proyectos, menos clientes potenciales.

- Nicho reducido de inversores. A mayor diversidad de comunidades, menor número de personas conocerán los proyectos.

- Agotamiento de comunidades. Es difícil que las personas que financian proyectos en comunidades comprometidas con cierta temática cuenten con la capacidad para financiar todos los proyectos (X.net, 2012).

- Complicación para atraer grandes cantidades monetarias a los proyectos y más aún si el impacto esperado del proyecto es en largo plazo (X.net, 2012).

3. **Banca Cívica: tú eliges: tú decides** ([www.cajnavarra.com/tu-eliges/que-es](http://www.cajnavarra.com/tu-eliges/que-es)). CaixaBank, a través de Banca Cívica, entidad surgida tras la agrupación de varias cajas españolas, tiene la iniciativa *Tú eliges: tú decides*. A modo de ejemplo, en una de las cajas, Caja Navarra, los mayores de 18 años censados en Navarra eligen un proyecto social al que la caja destinará diez euros, en total 5.14 millones de euros. Lo novedoso de esta iniciativa es que



A diversidade de comunidades de crowdfunding permite ao investidor uma melhor filtração do tipo de projectos mais interessantes para cada pessoa. O inconveniente reside no facto de muitas destas plataformas e comunidades não serem viáveis a longo prazo.

A iniciativa *Tú eliges: tú decides* (Tu escolhes: tu decides) permite dar a conhecer projectos com impacto social, sensibilizando deste modo os clientes e a sociedade em geral para o ISR. A revitalização do mercado de retalho constitui um dos principais desafios do ISR.

el total de los ciudadanos elige a dónde se destina el dinero, no solo los clientes.

*¿Qué aprendemos de la iniciativa Tú eliges: tú decides?*

Caja Navarra da a conocer proyectos de alto impacto social a la población navarra que en principio no está informada. De esta manera se sensibiliza a los clientes y a la sociedad sobre la ISR. Como se señaló anteriormente, Spainsif (2012, p.19) establece como uno de los retos prioritarios conseguir la dinamización del mercado minorista, que tiene un perfil más conservador y desconoce los productos ISR.

Además se da un pequeño paso adelante, mostrando compromiso con los proyectos que generan un impacto social y ambiental positivo más allá del económico. Con ello demuestra también que existe necesidad de adaptación de la banca tradicional hacia temas sociales.

### Propuesta de Plataforma de Financiación Interbancaria para proyectos con impacto social

Debido a la crisis financiera que estalló en el año 2007 y que todavía se está sintiendo en varios países en 2013, entre ellos en España, empezó a ganar en interés la financiación de empresas y emprendimientos sociales. Como se ha comprobado, está creciendo el número de iniciativas que promueven una ISR y existe una gran diversidad en las formas de financiación de proyectos.

A pesar de este contexto y salvo iniciativas aisladas, la banca tradicional en España no hace lo suficiente para fomentar esta financiación y es un tema que cada vez preocupa más a los clientes que están buscando otras alternativas para gestionar su dinero<sup>3</sup>. A su vez, un 88% de los españoles duda de la credibilidad de las entidades bancarias (Random, 2012).

A esta pérdida de clientes y de credibilidad se unen las quiebras de las cajas españolas por una gestión deficiente a los ojos de buena parte de la opinión pública, las ejecuciones de las hipotecas, con el consecuente drama social de los desahucios, y el llamado escándalo de las participaciones preferentes<sup>4</sup>. Todos estos elementos aumentan la necesidad para la banca tradicional de evolucionar, innovar y adaptarse a esta nueva tendencia, compensando el debilitamiento de su imagen pública.

### Aumento de las alternativas de financiación y la segmentación del mercado

El psicólogo norteamericano Barry Schwartz (2004), al estudiar el consumo y la elección del consumidor, llegó a una conclusión in-

<sup>3</sup> Muestra de ellos es el aumento de clientes en la denominada banca ética. En el año 2012 se duplicó la cifra, superando los 100,000 clientes según datos de Financiación Ética y Solidaria (FETS): [www.fets.org/](http://www.fets.org/)

<sup>4</sup> Muchas entidades españolas vendieron participaciones preferentes a ciudadanos informando sobre la rentabilidad que podrían obtener sin contar los riesgos derivados de este tipo participaciones.



Embora possamos constatar que o cliente está cada vez mais inclinado a procurar outras alternativas para gerir os seus capitais (por intermédio da Banca Ética), a banca espanhola tradicional ainda não faz o suficiente para incentivar o financiamento de projectos com impacto social.

As novas tecnologias, particularmente a Internet e as redes sociais, possibilitaram a difusão de um elevado número de projectos sociais. Por outro lado, foram estas mesmas tecnologias que permitiram disponibilizar cada vez mais filtros para controlar o excesso de informações.

interesante: un número elevado de opciones afectan negativamente a la capacidad de elección del consumidor, ya que exige más tiempo para informarse, lo que supone un coste, que puede no verse recompensando con el bienestar obtenido.

Esto es relevante, ya que las iniciativas que se han presentado en este estudio suponen un incremento de las oportunidades de inversión en economía social y en proyectos de impacto social, pero no son más que una pequeña parte del gran número de iniciativas que están surgiendo. Las nuevas tecnologías, especialmente internet y las redes sociales, han dado a conocer un mayor número de proyectos y han facilitado su difusión. En definitiva, se ha demostrado que las personas estamos dispuestas a consumir grandes cantidades de información y difundir lo que nos gusta.

El inconveniente es que internet nos ofrece tal cantidad de información y de servicios que terminamos buscando filtros. Una muestra de esto es el paso de las webs y blogs temáticos a marcadores personales y marcadores sociales (www.delicious.com), los agregadores de noticias (www.feedly.com), las redes sociales (www.twitter.com), las aplicaciones como Flipboard y la revolución que viene con interfaces de móviles como la reciente BlinkFeed de HTC que nos filtran la información de tal forma que sólo nos aparezca lo que nosotros queramos. Al final lo que buscan las personas es estar plenamente informadas y no saturarse

con los contenidos, dando importancia a que estos sean relevantes y de fácil acceso.

En definitiva se tiende a un equilibrio entre una abundancia de información existente, necesaria para ofrecer contenidos personalizados a un público diverso, y una reducción de la información mostrada al usuario, para reducir los costes de tiempo y atención.

Esto mismo ocurre cuando nos queremos interesar por oportunidades de inversión con finalidad social a través de internet. Las plataformas y las opciones aumentan tanto que se segmenta mucho el mercado. Esto puede tener un aspecto positivo, porque cada persona irá a la plataforma que más se adapta a lo que le gustaría financiar, pero por otro lado, la difusión de las propuestas se vuelve más complicada. Igualmente, muchas empresas y proyectos se siguen dirigiendo a la banca tradicional que no da a este tipo de proyectos un tratamiento diferenciado e impide con ello que se financien.

### Razón de la PFI

El interés en la PFI de proyectos y empresas sociales aparece tras observar:

1. El aumento del interés por las llamadas inversiones de impacto.
2. El surgimiento con fuerza del emprendimiento social y de las empresas sociales y su peso en el empleo.
3. La dificultad de financiar muchos de estos proyectos.





Podemos observar que há uma tendência para o equilíbrio entre uma abundância de informação – necessária para fornecer conteúdos personalizados a um público variado – e uma redução da informação fornecida ao utilizador, o que permite reduzir os custos de tempo e atenção.

Graças à PFI, a banca tradicional, cujos clientes não estão tão familiarizados com a banca ética, poderia oferecer de uma forma clara e simples opções de investimento conformes com critérios ambientais, sociais e de governação empresarial (ASG), bem como acesso a projectos classificados como “investimentos de impacto” ou “sociais”, projectos que, pelas suas características implícitas, dificilmente podem aceder ao financiamento.

4. El creciente número de alternativas de inversión, lo que conlleva una segmentación del mercado.

5. La escasa innovación de la banca tradicional a la hora de adaptarse a las nuevas tendencias, unida a un empeoramiento de su imagen de cara a la opinión pública.

Esta PFI permitiría a la banca tradicional, cuyos clientes no están tan familiarizados con la banca ética, ofrecer de una forma clara y simple opciones de inversión bajo criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG), acceso a proyectos catalogados como inversiones de impacto y proyectos sociales que por sus características implícitas tienen difícil acceso a la financiación. De esta forma las personas podrían invertir parte de su dinero o beneficios obtenidos en este tipo de productos.

### Actividades financiadas

Las actividades a financiar dependerán del territorio donde se desarrollen. En los países desarrollados y en concreto en Europa se están promoviendo iniciativas de innovación social. La Comisión Europea (2013) define la Innovación Social como el desarrollo e implementación de nuevas ideas para satisfacer las necesidades sociales y crear nuevas relaciones sociales y colaboraciones. Buscan respuesta a las presiones de las demandas sociales, las cuales afectan al proceso de interacción social. La innovación social está dirigida a mejorar el bienestar humano y las innovaciones son sociales tanto

en sus fines como en sus medios. No sólo son buenas para la sociedad sino también mejoran la capacidad de las personas para actuar. El objetivo prioritario es promover cambio social y la creación de valor compartido económico y social.

La estrategia Europa 2020 de la Comisión Europea (2010) define el tipo de crecimiento que se busca para Europa la próxima década, para lograr una economía más inteligente, sostenible e integradora. Se han identificado unas áreas clave (a) el empleo, (b) la investigación, desarrollo e innovación, (c) el cambio climático y la energía, (d) la educación, y (e) la pobreza e inclusión social. En este sentido las estrategias de innovación social y valor compartido tienen mucho que hacer en estas cinco áreas prioritarias.

En países en desarrollo tenemos la referencia del Banco Interamericano de Desarrollo, que a través de su programa *Oportunidades para la mayoría* ([www.iadb.org/es/temas/opportunidades-para-la-mayoria](http://www.iadb.org/es/temas/opportunidades-para-la-mayoria)) ha identificado cinco sectores de intervención para lograr el crecimiento. El enfoque tiene que ver con los negocios inclusivos y las oportunidades latentes de desarrollo que existen en la base de la pirámide.

Los cinco sectores de intervención son (a) las finanzas, (b) vivienda, (c) educación, (d) nutrición y (e) salud.

Con esto se quiere destacar que la plataforma que se propone tiene un gran espectro de proyectos finan-







As avaliações do impacto social permitem identificar e viabilizar projectos sociais cujo retorno económico é mais difícil de quantificar monetariamente visto que o valor social gera economias a longo prazo.

Devido ao elevado número de clientes existentes nos bancos tradicionais, estes desempenhariam um papel crucial na plataforma de financiamento de projectos com impacto social.

ciables, tanto en países en desarrollo como desarrollados, pero que tendrían que tener una finalidad clara, los proyectos con impacto social.

### Tipos de proyectos

Por la naturaleza de los proyectos sociales, unos serán más fáciles de monetizar que otros y esto repercute en su viabilidad. Por ello, es importante señalar que la plataforma debería ofrecer tanto proyectos que cuentan con una viabilidad económica, como proyectos que generan un gran impacto social pero dudoso retorno económico identificable sin un análisis en profundidad. Por ello es importante que se extiendan las valoraciones de impacto social y visibilizar los ahorros que se generan en proyectos a largo plazo. En esta línea van los bonos de impacto social y las técnicas de medición del impacto social<sup>5</sup>.

Por lo tanto habría tres clases de proyectos:

- Proyectos que generan una rentabilidad económica además de la social.
- Proyectos que generan un alto impacto social y ahorros económicos. Estos proyectos sólo generarían beneficios económicos si una de las partes implicadas se compromete a hacerse cargo de los pagos de intereses por los beneficios que ha conse-

<sup>5</sup> La medición del retorno social de la inversión (SROI) se está posicionando como una de las principales técnicas para medir el impacto social de los proyectos, monetizando el impacto social generado por cada euro invertido.

guido a raíz del ahorro. Un ejemplo son los bonos de impacto social y el proyecto de la cárcel de Peterborough en el Reino Unido<sup>6</sup>.

- Proyectos asistenciales y de viabilidad más cuestionable tanto a largo como a corto plazo, pero que son necesarios para la estabilidad social.

### Funcionamiento de la FPI

La propuesta se basa en crear una plataforma web a la que se puedan adherir los actores identificados. De esta manera se fomentaría una conexión multidireccional para el apoyo de proyectos que generen impacto social.

De acuerdo a la tabla 3 (actores implicados en la FPI), los proyectos a financiar pueden venir por dos vías:

- Proyectos seleccionados por las entidades bancarias.
- Proyectos seleccionados por las entidades colaboradoras.

El valor de la PFI vendría del potencial de dar a las entidades bancarias tradicionales un papel protagonista, ya que estas entidades cuentan con los clientes que podrían estar interesados en financiar estos proyectos. A través de la plataforma se podría facilitar a las personas el conocimiento de estos proyectos, y con ello su inversión en los mismos sin que requiera un tiempo excesivo de información.

<sup>6</sup> [www.socialfinance.org.uk/sites/default/files/SF\\_Peterborough\\_SIB.pdf](http://www.socialfinance.org.uk/sites/default/files/SF_Peterborough_SIB.pdf)



Tabla 3. Actores implicados en la FPI

Actor	¿QUÉ HACE?	INTERÉS EN LA FPI
Entidad independiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestiona la plataforma.</li> <li>• Centraliza y da a conocer los diferentes proyectos a financiar, apoyada por los bancos y entidades colaboradoras.</li> <li>• Pone en relación los intereses de los bancos, inversores y promotores e informa sobre la necesidad de financiación de cada proyecto.</li> <li>• Certifica el interés de los proyectos.</li> <li>• Informa sobre el estado de los diferentes proyectos que se financian.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centralización de las opciones de inversión social para aumentar el impacto.</li> <li>• Canalización de dinero de forma más directa hacia los proyectos.</li> <li>• Difusión de la ISR.</li> <li>• Compartir riesgo entre ciudadanos /banca/ estado.</li> </ul>
Entidades bancarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofrece alternativas de inversión y/o donación a los clientes sobre los proyectos que hay en la plataforma.</li> <li>• Sensibiliza y promueve la ISR entre sus clientes.</li> <li>• Incluye nuevos proyectos en la plataforma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reduce el riesgo de los proyectos, al compartirse entre varias entidades e inversores.</li> <li>• Renueva su imagen de compromiso con la sociedad en un momento de tensión.</li> <li>• Innovación bancaria: nuevos productos y servicios que se adaptan a la dinámica social.</li> </ul>
Promotores de los proyectos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demuestran el valor social que crean sus proyectos (requisito para participar en la plataforma).</li> <li>• Informan sobre cómo se desarrollan sus proyectos en el caso de que se terminen financiando.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibilidad de generar cambio social positivo.</li> <li>• Nuevas oportunidades de generación de empleo y trabajo en sectores que en principio podrían considerarse no rentables.</li> </ul>
Estado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoya con fondos públicos para reducir el riesgo de algunos proyectos, en una forma innovadora de colaboración público-privada.</li> <li>• Garantiza la viabilidad de proyectos a través de medidas de fomento del emprendimiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ahorro de costes de programas, debido a la intervención temprana para evitar problemas sociales que puedan surgir.</li> <li>• Incremento de la recaudación como consecuencia del aumento del empleo y la reducción de prestaciones sociales.</li> <li>• Se facilita el cumplimiento de los objetivos de la Estrategia Europa 2020 para la UE y para los estados miembros.</li> </ul>
Entidades colaboradoras	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entidades que detectan proyectos en los que invertir. El abanico es muy amplio. Por ejemplo pueden ser redes de financiación colectiva ya establecidas o entidades sin ánimo de lucro que desarrollan proyectos o trabajan con microempresarios.</li> <li>• Crean red, ofrecen servicios adicionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promoción: consiguen una mayor visibilidad de su red/entidad.</li> <li>• Posibilidad de obtener un mayor número de fondos para los proyectos que se quieren desarrollar.</li> </ul>
Inversores y donantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Invierten en los proyectos ofrecidos en la plataforma.</li> <li>• Inversión directa, más enfocada a inversores más comprometidos, seleccionando ellos mismos los proyectos que más les interesen.</li> <li>• Inversión indirecta. De acuerdo a los parámetros preseleccionados el banco destinará el dinero a los proyectos afines o que considere que son de interés para el cliente o de mayor interés social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los clientes se comprometen con el desarrollo de iniciativas que mejoran la cohesión social, las oportunidades y que reducen la desigualdad.</li> <li>• Reciben una rentabilidad económica además de la social, u otro tipo de recompensas materiales o de gratitud.</li> <li>• Mayor felicidad individual y social por el hecho de dar. (<a href="http://www.actionforhappiness.org/10-keys-to-happier-living/do-things-for-others/details">www.actionforhappiness.org/10-keys-to-happier-living/do-things-for-others/details</a>)</li> </ul>



A PFI contribuiria para dar a conhecer os projectos de impacto social, e assim promover o investimento e ganhar tempo na pesquisa de informação relativamente importante.

Os fundos para os projectos sociais poderiam ser captados através de (1) fundos éticos de investimento, (2) depósitos bancários, (3) clientes directos, (4) a PFI, (5) entidades associadas, e (6) o Estado.

También permite informar sobre la oportunidad que tienen los clientes de participar directamente en los proyectos a financiar a través de la plataforma filtrando por el tipo de proyectos que más se adapten a sus intereses como cliente. Por ejemplo por el tipo de sector o el tipo de compensación que desea obtener.

La PFI sería el núcleo pero los inversores y los clientes bancarios no tendrían por qué pasar por ella, simplificando sus decisiones de inversión si desde el banco se hace una selección de acuerdo a los intereses del cliente. Una vez seleccionados los proyectos, se destinaría la cantidad monetaria seleccionada a cada proyecto y estos se pondrían en marcha cuando se alcanzara la cantidad solicitada, al estilo de las entidades de financiación colectiva.

De manera adicional, los proyectos financiados deben mostrar a los inversores el impacto social que se está generando con los recursos invertidos a través de actualizaciones periódicas y medición de los resultados obtenidos.

### Cómo se captan los fondos para invertir

Las opciones de captación de fondos son varias:

1. Fondos de inversión éticos. Estos fondos de inversión éticos no se refieren a los fondos de inversión que utilizan filtros a la hora de gestionar una cartera de inversión, sino que tengan las inversiones de impacto como destinatarias de la inversión.

2. Depósitos bancarios que invier-

ten en este tipo de proyectos. También tendrían un interés más bajo que el del mercado.

3. Facilitar que los clientes destinen una cuantía a los proyectos más difíciles de financiar:

- Donando o invirtiendo una parte de los intereses ofrecidos por la entidad bancaria.
- Destinando un pequeño porcentaje de la nómina a este tipo de iniciativas.

• Política bancaria de inversión en estas iniciativas. Por ejemplo apoyando con inversión adicional a las inversiones que hagan los clientes<sup>7</sup>.

4. La propia PFI ofrece alternativas de inversión o donación a las personas y facilita la inversión a través de las entidades bancarias que pertenezcan a la plataforma.

5. Entidades colaboradoras. Captación de fondos a través de sus redes y la posibilidad de que las personas conozcan más proyectos de otras redes.

6. Estado. Apoyo a estas iniciativas:

- Ofreciendo intereses por los ahorros generados a la administración.
- Beneficios fiscales.
- Reparto del riesgo al participar en un porcentaje con fondos públicos.
- Avales públicos para estos proyectos.

<sup>7</sup> Ejemplos se pueden encontrar en empresas que doblan el valor de las aportaciones que hacen sus empleados a proyectos, o el caso más reciente en la plataforma de *Crowdfunding Goteo*, Capital Riesgo: <http://goteo.org/service/resources>





A PFI permitiria não somente partilhar o risco entre um grande número de intervenientes, mas também reunir a informação relativa aos projectos sociais. Deste modo, seria possível melhorar a qualidade da informação reduzindo simultaneamente o factor tempo (para a escolha), considerado como o principal obstáculo no que respeita à captação de clientes.

## Conclusiones

Como se ha argumentado, la idea de la plataforma es centralizar los esfuerzos para apoyar los proyectos que generan un mayor impacto social. Muchos de estos proyectos tienen una rentabilidad económica dudosa y por eso hacen falta innovaciones en la financiación para que puedan emprenderse.

El mayor potencial que tiene la FPI es el reparto del riesgo entre un gran espectro de actores y la concentración de la información de estos proyectos en una plataforma global que mejore la información y reduzca el tiempo de elección, que es considerado como el principal impedimento para llegar a los clientes.

En definitiva, la plataforma presentada es una herramienta innovadora encaminada a involucrar a los principales actores y fomentar un cambio en las entidades bancarias tradicionales para que financien este tipo de proyectos. Al mismo tiempo logra sensibilizar a la población sobre las oportunidades de este tipo de inversión y lo positivas que son para el desarrollo económico y la sociedad en general. •





## Bibliografía

CEPES. (2012). La economía social en España. Obtenido en [www.cepes.es/publicacion\\_cepes=93](http://www.cepes.es/publicacion_cepes=93)

Comisión Europea. (2010). Europa 2020. Obtenido en [http://ec.europa.eu/commission\\_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303\\_1\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303_1_es.pdf)

European Commission. (2013). Guide to social innovation. Obtenido en [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/social\\_innovation/social\\_innovation\\_2013.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/social_innovation/social_innovation_2013.pdf)

Eurosif. (2012). European SRI Study. Obtenido en [www.eurosif.org/research/eurosif-sri-study/sri-study-2012](http://www.eurosif.org/research/eurosif-sri-study/sri-study-2012)

Hehenberger, L. y Harling, A. (2013). *European Venture Philanthropy and Social Investment 2011/2012*. Obtenido en <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/what-is-vp/industry-data/>

JP Morgan. (2011). *Insight into Impact Investment Market*. Obtenido en [www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/download?row=334&field=gated\\_download\\_1](http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/download?row=334&field=gated_download_1)

Narrillos, H. (2012). *Economía Social*. Madrid. 1ª ed. Ecobook.

Random. (2012, 14 de junio). *Credibilidad de la banca española*. Nota de prensa.

Ruiz de Munain, J.L y Martín, Javier. (2012). *Mapa de inversiones de impacto*. Fundación compromiso y transparencia. Obtenido en [www.compromisoytransparencia.com/upload/10/51/InformeInversiones.pdf](http://www.compromisoytransparencia.com/upload/10/51/InformeInversiones.pdf)

Schwartz, B. (2004). *The paradox of choice, why more is less*. 1ª edición, Nueva York: HarperCollins.

Spainsif. (2012). *La Inversión Socialmente Responsable en España*. Obtenido en [www.spainsif.es/sites/default/files/upload/publicaciones/spainsif\\_informe\\_2012\\_web.pdf](http://www.spainsif.es/sites/default/files/upload/publicaciones/spainsif_informe_2012_web.pdf)

Vigeo. (2012). *Green, Social and Ethical Funds in Europe*. Obtenido en [www.vigeo.com/csr-rating-agency/en/green-funds-2012](http://www.vigeo.com/csr-rating-agency/en/green-funds-2012)

X.net. (2012). Experiencias de *Crowdfunding* en el Estado español y Cataluña. Obtenido en [http://whois-x.net/img/crowdfunding\\_cast.pdf](http://whois-x.net/img/crowdfunding_cast.pdf)

