

EL FINANÇAMENT PROPI DE L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA

Estudi sobre la necessitat de capital
de les empreses de l'ESS



fundació

financesètiques

activisme i economia crítica

EL FINANÇAMENT PROPI DE L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA

Estudi sobre la necessitat de capital
de les empreses de l'ESS



Amb el suport de:



El finançament propi de l'economia social i solidària (2019)

Fundació Finances Ètiques

C/Casp, 43

08010 Barcelona

info@financesetiques.cat

Coordinadora de l'elaboració: Cristina Poblet

ÍNDEX

PRESENTACIÓ 7

1. INTRODUCCIÓ 9

- 1.1. Justificació 11
- 1.2. Objectius i contingut 12
 - 1.2.1. Objectiu general 12
 - 1.2.2. Objectius intermedis 12
 - 1.2.3. Contingut de l'estudi 12
 - 1.2.4. Metodologia 13
 - 1.2.5. Equip de treball 14

2. DADES DE L'ESS, EVOLUCIÓ I MOSTRA DE L'ESTUDI 15

- 2.1. Introducció 17
- 2.2. Delimitació de l'estudi: entitats analitzades 19
- 2.3. Evolució recent i context actual de l'ESS a Catalunya i Espanya 20
 - 2.3.1. El sector cooperatiu i les societats laborals 20
 - 2.3.2. Les empreses d'inserció i els centres especials de treball 27
- 2.4. L'ESS a Barcelona: obtenció de la mostra 30

3. OBTENCIÓ DEL BALANÇ AGREGAT 35

- 3.1. Introducció 37
- 3.2. El balanç de les empreses d'inserció 37
- 3.3. El balanç dels centres especials de treball 42
- 3.4. El balanç de les societats laborals 46
- 3.5. El balanç de les cooperatives 50
- 3.6. El balanç agregat de les entitats de l'ESS 55
- 3.8. El compte de pèrdues i guanys de les entitats de l'ESS 60
- 3.9. Conclusions 62
- 3.10. Annex: Ràtios i definicions utilitzades 63

4. AMPLIACIONS DE CAPITAL SOCIAL I FINANÇAMENT HÍBRID A L'ESS 65

- 4.1. Introducció 67
- 4.2. La llei de cooperatives catalana i la regulació de les diferents fórmules de finançament 68
 - 4.2.1. El finançament via capital 68
 - 4.2.2. Altres formes de finançament 71
- 4.3. La llei de societats laborals i la regulació de les diferents fórmules de finançament 74
 - 4.3.1. El finançament via capital 74
 - 4.3.2. Altres formes de finançament 76
- 4.4. Taula resum de formes de captació de finançament 76
- 4.5. Conclusions 79

5. FORMES POSSIBLES D'OFERTA DE CAPITAL I FINANÇAMENT HÍBRID 81

- 5.1. Introducció 83
- 5.2. Formes convencionals aplicables a l'ESS 86
 - 5.2.1. El capital risc 87
 - 5.2.2. Les plataformes d'*equity crowdfunding* 88
 - 5.2.3. Capital pacient o capital risc filantròpic 91
- 5.3. Els *employee buy out* 92
- 5.4. Tendències a nivell internacional 93
- 5.5. Conclusions 94

6. SELECCIÓ DE BONES PRÀCTIQUES 97

- 6.1. Introducció 99
- 6.2. Experiències de finançament analitzades 100
 - 6.2.1. França i els seus actors de finançament solidari 100
 - 6.2.2. Itàlia i els seus actors de finançament social 102
 - 6.2.3. El Quebec i alguns instruments de finançament social 103
 - 6.2.4. Espanya i iniciatives legislatives que incideixen en el finançament social 106
 - 6.2.5. Les *community shares* (accions comunitàries) del Regne Unit 107
 - 6.2.6. Propostes governamentals provinents d'Àsia 108
 - 6.2.7. Propostes populars provinents d'Amèrica 108
- 6.3. Conclusions 109

7. LA UNIÓ EUROPEA I EL FINANÇAMENT DE L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA 113

- 7.1. Introducció 115
- 7.2. L'arquitectura de fons europeus 115
- 7.3. Els instruments de foment de l'economia social 116
 - 7.3.1. El programa europeu d'ocupació i innovació social (EaSI) 118
- 7.4. Els Fons Europeus per les Inversions Estratègiques (EFSI) 119
- 7.5. Conclusions 121
- 7.6. Annex 122

8. ENQUESTA SOBRE LA CREACIÓ D'UN FONS D'INVERSIÓ SOCIAL 129

- 8.1. Introducció 131
- 8.2. Elaboració de l'enquesta 132
- 8.3. Resultats de l'enquesta 135
- 8.4. Conclusions 136

9. CONCLUSIONS 137

PRESENTACIÓ

La Fundació Finances Ètiques ha promogut l'elaboració d'aquest estudi en el marc del desenvolupament d'un dels seus objectius socials: el de la promoció de l'economia social i solidària (ESS en endavant). La nostra pròpia especificitat en aquesta vocació, en tant que promotors de Fiare Banca Ètica i com a part del propi grup Banca Ètica, és la d'afavorir els processos d'articulació ciutadana en la creació de circuits financers ètics que permetin l'ús del diner com a motor de transformació social.

En aquest sentit, la principal eina que hem promogut és Fiare Banca Ètica. Entitat bancària regulada, cooperativa i sense afany de lucre incorporada al Grup Banca Ètica present a Itàlia i a l'Estat Espanyol. Però al llarg del camí, des de la nostra creació, hem estat participants de la creació d'altres espais d'articulació ciutadana entorn a projectes de finances ètiques, en particular relacionats amb el dret al crèdit per part de persones en risc d'exclusió social i amb el finançament de nous projectes de l'ESS. Fins ara sempre a l'entorn un instrument: el crèdit.

En els darrers anys hem anat constatant una paradoxa que ens ha portat a pensar en altres instruments de finançament a més del crèdit. Per una banda, hem copsat un interès creixent per l'economia social i col·lectiva des del punt de vista de l'oferta que es manifesta des de diverses vessants: l'interès a crear nova empresa (emprenedoria social i col·lectiva), l'interès de les administracions públiques per afavorir-ho, l'interès de la ciutadania a participar com a persones sòcies, usuaris i/o clients dels projectes d'ESS. Veiem també (i protagonitzem!) com el sector segueix articulant instruments financers per finançar aquestes noves alternatives i predisposició ciutadana a aportar estalvi, temps i compromís en aquestes eines. Tot i així, per altra banda, i malgrat que és evident el creixement de l'ESS, no ens sembla que estiguem aprofitant prou les oportunitats de la creixent notorietat del sector, de l'interès ciutadà que desperta, i de la disponibilitat de recursos financers ètics. Sabem que són moltes les preguntes que ens hem de fer en tot això, la primera si aquesta percepció és real o no. Però independentment d'això, sempre serà útil preguntar-nos si el finançament disponible per al creixement de l'ESS és l'adequat quan al nostre país les entitats financeres ètiques disposen de recursos excedents no utilitzats i si hi ha vida més enllà dels tradicionals instruments de crèdit. A Europa i al món, com veurem a l'estudi, aquests altres instruments proliferen sobretot en el camp de les empreses tecnològiques i pel que ens interessa a nosaltres també en el camp de les

empreses socials: fons d'impacte social, *crowd-equity*, *venture capital*, etc. Seran útils també a casa nostra i per a l'economia social i solidària?

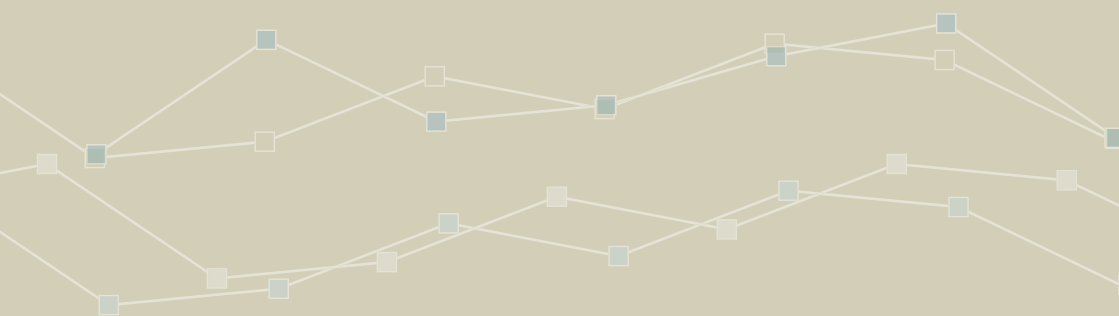
Aquest estudi vol respondre a aquestes preguntes. I hem trobat dues companyes de viatge que ens han volgut ajudar a respondre-les, l'Ajuntament de Barcelona i la Universitat de Barcelona. Per això, la mostra de l'ESS que estudiarem és la que es desenvolupa en aquesta ciutat. Una ciutat, per altra banda, densa des del punt de vista de l'ESS i per tant un laboratori viu i proper que ens pot permetre contrastar les nostres hipòtesis. Volem doncs agrair tant a l'Ajuntament com a la Universitat, i en particular en aquest cas a la professora Cristina Poblet, la seva complicitat i els esforços que han dedicat.

Jordi Ibáñez

Director

Fundació Finances Ètiques

INTRODUCCIÓ



1.1. JUSTIFICACIÓ

La Fundació Finances Ètiques, promotora d'aquest estudi, es va crear l'any 2002 per fomentar les finances ètiques. Com a membre del Grup Banca Ètica, els seus principis inspiradors es recullen als estatuts de Banca Popolare Ètica, al seu codi ètic i al seu manifest de les finances ètiques (Fiare Banca Ètica, 2014). En base a aquests principis, la Fundació treballa per aconseguir els següents objectius:

1. Fomentar l'impuls, el desenvolupament i la creació d'iniciatives socials d'inversió i estalvi ètic i responsable.
2. Cooperar i educar en l'ús responsable dels diners i el respecte als valors ètics implicats en l'activitat econòmica teixint aliances amb altres actors nacionals i internacionals que promouen una economia més justa i solidària.
3. Promoure la formació, la investigació, la sensibilització, la difusió i la publicació en l'àrea de les finances ètiques i solidàries i de l'economia alternativa, valoritzant de manera especial les pràctiques del Grup Banca Ètica.
4. Cercar, dissenyar i facilitar vies i instruments d'accés al capital i als serveis financers per a les entitats del Tercer Sector, les entitats de l'economia solidària o nova economia i molt especialment per a persones en risc d'exclusió financera i social.

És en base als dos darrers objectius que es justifica la realització d'aquest estudi. L'experiència acumulada per la Xarxa Fiare Banca Ètica, que canalitza crèdits de l'ESS des de l'any 2007 a tota Espanya, així com les dades obtingudes dels informes anuals tant de les entitats de finances ètiques (Fets, 2018), com del propi sector de l'ESS (Seira, 2019) mostren que les necessitats de finançament dels projectes es cobreixen majoritàriament amb instruments de crèdit. Aquests instruments de deute són majoritàriament bancaris (Comos, Valiñani i Gómez, 2014). D'aquesta manera, es detecta la manca d'instruments de finançament de capital en el sector. Els instruments convencionals de capital, que utilitza el sector mercantil convencional, com els fons d'inversió, les xarxes de *business angels* o les plataformes de *crowd-equity* no s'han plantejat en l'àmbit de l'ESS i això dificulta les possibilitats de creixement del sector en un context on per altra banda veiem un interès creixent de la ciutadania, especialment la vinculada amb l'economia social i solidària que es manifesta en un excés de liquiditat en les entitats financeres ètiques del territori i

de les administracions públiques que articulen instruments pel foment de l'emprenedoria social (Salinas, F. i Osorio, L., 2012).

És en aquest doble context que es planteja aquesta recerca.

1.2. OBJECTIUS I CONTINGUT

1.2.1. OBJECTIU GENERAL

L'objectiu darrer d'aquest estudi és el de verificar la idoneïtat de crear instruments d'oferta de capital i finançament híbrid per a l'ESS que permeti al sector créixer de manera proporcional al favorable context social, polític i econòmic en que ens trobem.

1.2.2. OBJECTIUS INTERMEDIS

Per avaluar aquesta idoneïtat desenvolupem dues línies de treball, que corresponen a la segona i la tercera part de l'estudi, respectivament;

- Idoneïtat des del punt de vista de l'estructura de finançament de la ESS a Barcelona.
- Idoneïtat des del punt de vista de les possibilitats de crear instruments de capital, atenent a la legalitat actual, a les fórmules possibles tècnicament i a les bones pràctiques d'arreu.

1.2.3. CONTINGUT DE L'ESTUDI

En el primer bloc de la diagnosi de la demanda comencem amb la delimitació de les entitats que estudiem, per fer seguidament l'anàlisi de la seva evolució recent a Catalunya i Barcelona. Tot i que l'ESS integra figures com les fundacions, les associacions i les mútues, en aquest bloc, en el que analitzem l'estat del nivell de capitalització de les empreses de l'ESS només analitzem cooperatives, les societats laborals, les empreses d'inserció i els centres especials de treball.

Amb tota la informació dels balanços recollits obtenim un balanç agregat per grups d'entitats analitzades. Després els sumem tots i obtenim un balanç agregat del sector de l'ESS a Barcelona per l'any 2017.

Aquest ens proporciona una visió de la situació econòmic-financera del sector. A més el càlcul de les ràtios d'endeutament ens avisen de les necessitats de capital que té el mateix.

Pel que fa al bloc corresponent a maneres de cobrir aquestes necessitats de capital es comença amb les formes legals per captar capital que tenen les cooperatives i les societats limitades de l'ESS i amb les possibles estratègies de desinversió aplicables al sector, un aspecte aquest darrer, cabdal si ens plantegem la possibilitat de captar inversors socials. En segon lloc, fem un desplegament específic de possibles fórmules d'oferta de capital aplicables a l'ESS: els fons de capital risc, les plataformes de finançament participatiu, el capital pacient i altres tendències a nivell internacional. La recopilació de bones pràctiques existents actualment arreu del món per respondre a la demanda de capital suposa la següent etapa de l'estudi. El desplegament dels instruments que utilitza la Unió Europea per finançar l'economia social ens ocupa el següent esgraó de la nostre recerca i ens permetrà veure si la creació d'aquests instruments es pot veure afavorida per la política de la UE en relació a la ESS. I finalitzarem amb una enquesta a un grup de persones prosumidores de l'economia solidària per estudiar la seva propensió a la inversió solidària, per tenir una primera estimació del interès que aquestes poden mostrar a participar d'estratègies de capitalització del sector.

Tanquem l'estudi amb les conclusions, donant algunes pistes sobre camins a seguir per crear instruments de finançament de capital, a partir de la situació observada, els instruments analitzats i les normatives existents.

La perspectiva de gènere es farà visible en algunes de les estadístiques utilitzades i en part del discurs d'aquest projecte.

1.2.4. METODOLOGIA

Per l'elaboració d'aquest estudi, hem comptat amb:

- La recopilació d'una mostra dels balanços i els comptes de resultats de les entitats analitzades.
- La consulta de dades estadístiques i d'estudis diversos.
- La realització d'una enquesta a proconsumidors de l'ESS.

1.2.5. EQUIP DE TREBALL

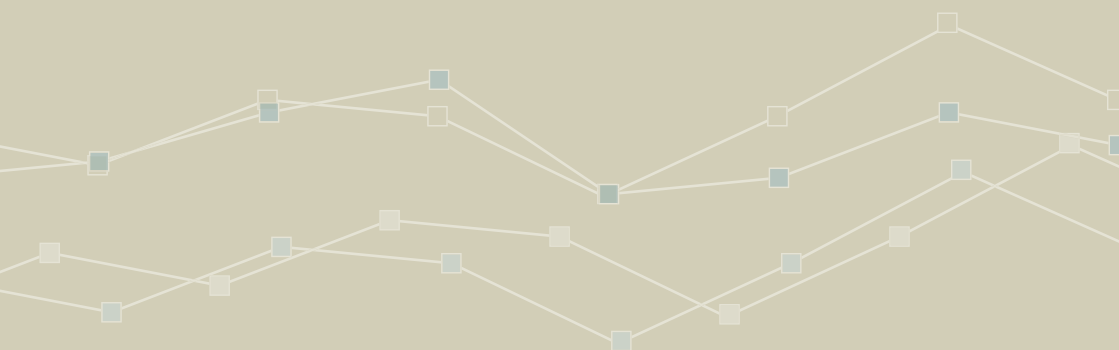
Aquest estudi ha estat coordinat per la Dra. M. Cristina Poblet Farrés, professora del Departament d'Economia i ex vicedegana de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona i ha comptat amb la col·laboració dels professors i professores Mercè Costa Cuberta i Jordi Melé-Carné del Departament d'Economia i el professor Mximo Losilla Ramírez del Departament d'Empresa.

A més s'ha comptat amb la col·laboració professional del Sr. Miquel Miró, de Coop Finance, com a expert consultor en el finançament de l'economia social i solidària, fundador de Gicoop, col·laborador de Fundació Fiare i de Fiare Banca tica, ex-director de la Fundació Seira. Finalment l'estudi ha estat enriquit també amb les aportacions de la mateixa Fundació Finances ètiques i en particular del seu director, el Sr. Jordi Ibáñez.

BIBLIOGRAFIA

- COMOS, C., VALINANI, E. i GÓMEZ, J. (2005). Anlisis de los principales problemas de financiacin de las entidades de la Economía Social en España. Revista española del tercer sector. *Revista Española Del Tercer Sector*, ISSN 1886-0400, No. 27, 2014 (Ejemplar Dedicado a: Financiacin Del Tercer Sector), Pgs. 75-97, (27), 75–97. En línia a: <<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5230323>> [Consulta: 14 març 2019].
- Fets-Finançament tic i solidari (2018). Baròmetre de les finances ètiques. Una radiografia del sector a l'estat espanyol. En línia a: <<http://fets.org/wp-content/uploads/2019/10/BARÓMETRO-FINANZASETICAS-CAT-.pdf>> [Consulta: 20 març 2019].
- Fiare Banca tica (2014). El Manifest de Banca tica. En línia a: <<https://www.fiarebancaetica.coop/sites/fiarebancaetica.com/files/documenti//el-manifest-de-banca-etica.pdf>> [Consulta: 14 març 2019].
- SALINAS, F. i OSORIO, L. (2012): "Emprendimiento y Economía social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación", CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 129-151. En línia a: <http://base.socioeco.org/docs/_pdf_174_17425798008.pdf> [Consulta: 14 març 2019].

DADES DE L'ESS, EVOLUCIÓ I MOSTRA DE L'ESTUDI



2.1. INTRODUCCIÓ

L'economia social i solidària inclou un ampli ventall d'entitats i empreses, amb diferents formats jurídics i organitzatius, que treballen per la producció de bens i serveis tot tenint com a punt de referència les persones i el seu benefici social. L'ESS suposa l'exercici d'activitats empresarials més enllà dels principis estrictament econòmics. La seva realitat i els seus principis d'actuació es basen en la democràcia, la solidaritat, l'ètica, la igualtat, etc.

La part de l'ESS que analitzarem en el present estudi és la que formalment es coneix com a economia social degut a la facilitat amb la que se la pot delimitar fins i tot des del punt de vista legal. El concepte d'economia solidària, efectivament, engloba també altres pràctiques econòmiques no necessàriament vinculades a les formes jurídiques de l'economia social que resulten de difícil identificació i quantificació. De manera que prenem l'economia social, com a mostra analítica de l'ESS. Per altra banda, les fonts a les que accedim per a l'elaboració d'aquest estudi utilitzen genèricament el concepte d'ESS de vegades per referir-se només a l'economia social. En resum, per no oblidar l'existència d'aquestes altres pràctiques i per facilitar la lectura d'aquest informe optem per utilitzar generalment la denominació d'ESS excepte en els casos on la font es refereix exclusivament a economia social.

El reconeixement normatiu de l'economia social es va produir, a Espanya, amb l'aprovació de la Ley 5/2011, del 29 de març, de l'Economia social, on es defineixen i orienten a les entitats i empreses que s'hi emmarquen. Part dels països del nostre entorn disposa de les seves lleis reguladores de l'ESS, com en els casos de Portugal i França. El cas francès, amb una llei aprovada l'any 2014, que inclou el dret dels treballadors a ser informats en el cas de que l'empresa sigui venuda o disposicions que faciliten la transmissió d'empreses als seus treballadors, reconeix l'ESS com una forma d'empendre innovadora i sostenible tot dirigint més fons cap a aquestes empreses. Aquest convenciment dels potencials de l'ESS els va portar a elaborar un Pacte pel creixement de l'ESS (Ministère de la Transition écologique et solidaire, 2018).

La crisi econòmic-financera iniciada al 2008 ha suposat un reforçament del paper de l'ESS com a factor de desenvolupament econòmic, social i humà. Multitud d'institucions de caràcter internacional reconeixen el seu potencial per generar riquesa, estabilitat social o cohesió social, entre d'altres. Un actor rellevant és la Unió Europea, creadora de documents significats com l'informe "Social enterprises and the social economy going forward" (GECES, 2016) o les resolucions del Consell de la

Unió Europea agrupades en un document titulat "The promotion of the social economy as a key driver of economic and social development in Europe" (Consell de la Unió Europea, 2015).

Així mateix, l'ONU, mitjançant la creació d'un grup de treball per potenciar l'ESS, considera a l'ESS com una "promesa considerable per aconseguir els objectius econòmics, socials i mediambientals així com els enfocaments integrats inherents al concepte de desenvolupament sostenible" (ONU, 2014). Concretament, l'ONU reconeix que el gran potencial de l'ESS recau en la capacitat de millorar vuit grans reptes mundials:

- La transició de l'economia informal al treball decent
- Fer ecològiques l'economia i la societat
- El desenvolupament econòmic local
- Ciutats i assentaments urbans sostenibles
- Benestar i empoderament de les dones
- Seguretat alimentària i empoderament dels petits agricultors
- Cobertura sanitària universal
- Finances solidàries

En aquest sentit, l'ESS es posiciona com un actor rellevant per aconseguir els Objectius del Desenvolupament Sostenibles (d'ara en endavant ODS) establerts en l'Agenda 2030 (ONU, 2015).

Finalment, la Organització Internacional del Treball, en la declaració sobre justícia social per a una globalització equitativa (OIT,2008) reconeixia que "les empreses productives, rendibles i sostenibles, juntament amb una economia social sòlida i un sector públic viable, són fonamentals per al desenvolupament econòmic i oportunitats d'ocupació sostenibles".

En aquesta primera etapa de l'estudi, dimensionarem l'abast de l'ESS a Catalunya i farem menció específica a la ciutat de Barcelona tot presentant els diferents aspectes de la seva recent evolució quantitativa per fer una aproximació al sector.

2.2. DELIMITACIÓ DE L'ESTUDI: ENTITATS ANALITZADES

El gruix de les entitats d'economia social són les cooperatives, les mútues, les societats laborals, les fundacions i les associacions que porten a terme activitat econòmica, les empreses d'inserció i els centres especials de treball.

Per tal adreçar correctament l'objectiu d'aquest estudi, hem descartat l'anàlisi de les societats que no utilitzen fórmules de capital, és a dir les fundacions i les associacions. Abans però deixarem dit que malgrat aquest tipus d'entitats no poden rebre inversions en forma de capital, sí en poden rebre en forma d'instruments de finançament híbrids, per exemple, amb l'emissió de títols participatius. Deixarem aquest aspecte de banda, entre d'altres coses perquè sí s'estan utilitzant instruments d'aquesta tipologia ja en associacions i fundacions, i per tant, des del punt de vista de recerca, no hem cregut necessari aprofundir en aquestes figures.

A continuació fem una presentació genèrica de cadascuna de la resta d'entitats que sí analitzarem.

En primer lloc, les cooperatives. Per simplificar i explicar breument les podem dividir en dos tipus, les que estan orientades principalment a millorar la posició del consumidor final (les cooperatives d'habitatge, les de consum, etc.) i les que milloren la posició dels productors implicats a l'empresa (les de treball o les de servei). Les unes i les altres poden barrejar-se i també, depenent de la tipologia del soci que s'agrupa, poden ser cooperatives de persones físiques o jurídiques en alguns casos inclús amb la possible participació d'administracions. El tret més identificatiu és que la cooperativa és una societat constituïda per persones, i no pas per aportacions de capital, per tant cada soci té un vot encara que hi ha fórmules de ponderació del vot en funció de la tipologia de socis.

Les societats laborals, sí són societats de capital, no obstant, el seu objectiu, igual que en les cooperatives de treball, és promoure una ocupació en les millors condicions possibles. La garantia d'aquesta missió és que per mantenir el règim de societat laboral, cal que el 51% del capital social estigui en mans dels treballadors.

Hi ha dues tipologies d'empreses d'ESS que poden prendre qualsevol forma jurídica i que queden definides per dues normatives diferents. Per una banda les empreses d'inserció laboral (a partir d'ara EI); el seu objecte social és la integració laboral de persones amb risc d'exclusió laboral tal com indica l'art. 4 de la Ley 44/2007, de 13 de desembre. Per garantir

aquest objectiu cal que el 51% del capital estigui en mans d'una entitat no lucrativa que tingui el mateix objectiu en els seus estatuts socials. Per la seva banda, els Centres Especials de Treball (CET d'ara en endavant) ocupen a persones amb diversitat funcional, tal com estableix l'art. 6 del Real Decreto 2273/1985, de 4 de desembre, pel que s'aprova el reglament dels centres especials de treball. Com a mínim el 70% dels seus treballadors ha de tenir un grau mínim de discapacitat reconeguda del 33%. Els CET poden ser promoguts pel sector públic o pel sector privat, tant per part de persones físiques com jurídiques.

2.3. EVOLUCIÓ RECENT I CONTEXT ACTUAL DE L'ESS A CATALUNYA I ESPANYA

L'anàlisi de l'evolució de les cooperatives i les societats laborals el realitzem a partir de les dades oficials del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (MITRAMISS) en les seves estadístiques sobre Economia Social. Les dades corresponents a les EI i els CET són les obtingudes del Departament de treball, afers socials i famílies (TSF).

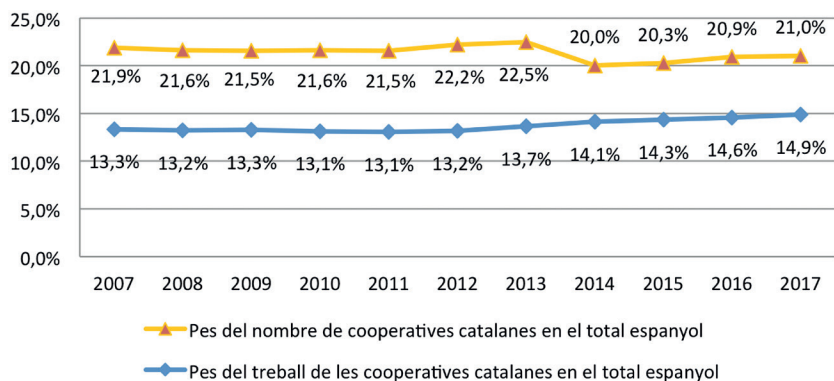
2.3.1. EL SECTOR COOPERATIU I LES SOCIETATS LABORALS

A l'any 2017, el sector cooperatiu i les societats laborals catalanes suposaven, respectivament, un 21% i un 8,4% del pes del cooperativisme i les societats laborals a Espanya (Gràfics 2.1 i 2.2). La importància relativa de les societats cooperatives catalanes ha estat molt estable des de l'any 2007 fins al 2017. El pes del nombre de treballadors del cooperativisme català dins de l'espanyol ha anat incrementant fins arribar a un 14,9% l'any 2017. A diferència del sector cooperatiu, les dades relatives a les societats laborals presenten un perfil amb petites fluctuacions i una situació final on el pes del nombre de treballadors és superior al pes del nombre d'entitats.

GRÀFIC 2.1

Pes del sector cooperatiu català respecte l'espanyol

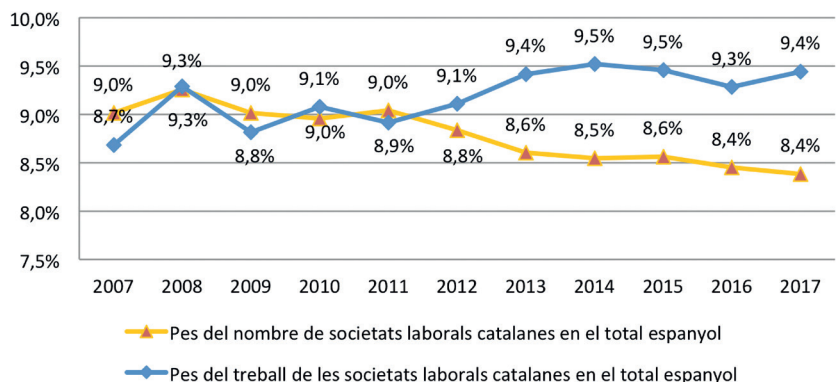
Font: MITRAMISS



GRÀFIC 2.2

Pes de les societats laborals catalanes respecte les espanyoles

Font: MITRAMISS

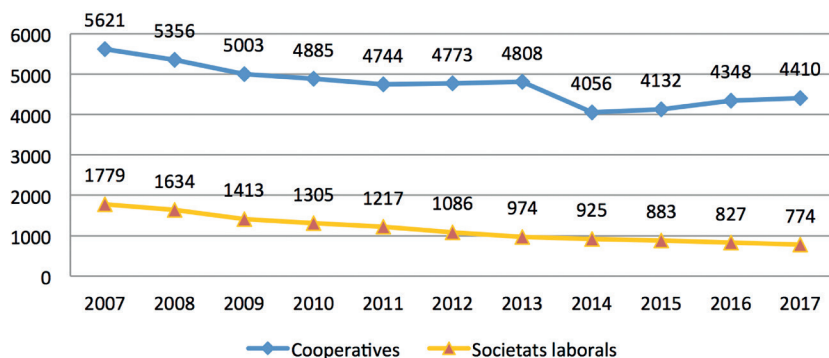


Respecte la situació a Catalunya, l'evolució del nombre existent de cooperatives i societats laborals presenta similituds però també diferències destacables en els darrers deu anys. Si bé el nombre d'empreses s'ha reduït en ambdós casos, les societats laborals han patit un decreixement constant i permanent mentre que les cooperatives han viscut alts i baixos: pateixen un decreixement fins l'any 2011, amb una petita remuntada fins al 2013, una sobtada caiguda el 2014, per tornar a créixer fins a dia d'avui (Gràfic 2.3).

GRÀFIC 2.3

Evolució de les cooperatives i les societats laborals a Catalunya

Font: MITRAMISS



Respecte a les informacions disponibles de les societats laborals, cal advertir de les divergències existents entre les dades del MITRAMISS i les del TSE, aquestes últimes corresponen al registre de les entitats al donar-se d'alta en aquest departament.

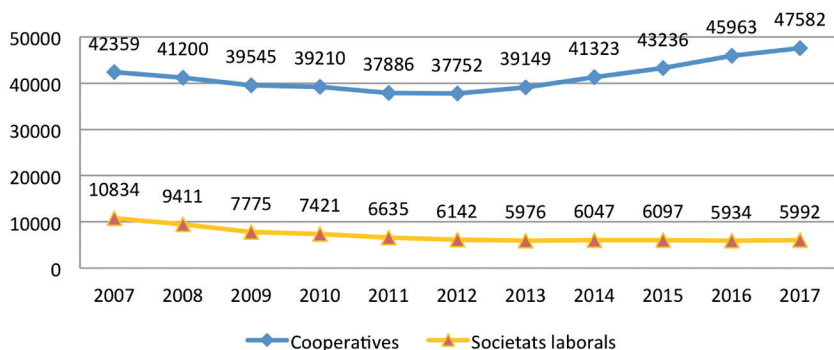
Segons aquestes informacions, el nombre de societats laborals registrades a Catalunya, a gener del 2018 era de 4.857 (OTMP, 2018) mentre que les dades del MITRAMISS indiquen que a finals del 2017 hi havia actives 774 societats laborals. Alguns autors (Bel, P. i Lejarriaga P., G., 2018) assenyalen que aquesta diferència pot deure's a que el MITRAMISS hagi actualitzat en el registre la pèrdua de la qualificació laboral de moltes SSLs i SAL i en canvi l'OTMP, per la raó que sigui, no. Aquesta divergència s'arrossega també en el total de societats laborals existents a la ciutat de Barcelona.

Així mateix, pel que fa a l'ocupació en el mateix període de temps, veiem (Gràfic 2.4) com les societats laborals han disminuït llocs de treball de manera proporcional a la reducció d'empreses, mentre que les cooperatives han generat un saldo positiu de llocs de treball remuntant el saldo negatiu 2007-2011 amb un saldo positiu superior a partir de 2012.

GRÀFIC 2.4

Evolució del nombre de treballadors en les cooperatives i les societats laborals a Catalunya

Font: MITRAMISS



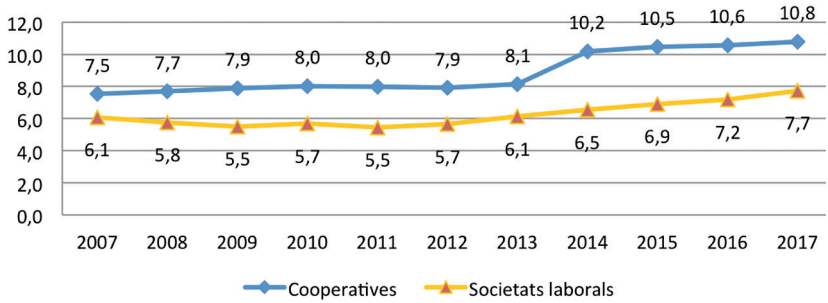
Així mateix, si agrupem les dues dades, podem trobar la dimensió mitjana, o nombre de treballadors per empresa, de les dues tipologies d'entitats al llarg d'aquest període (Gràfic 2.5). En el sector cooperatiu s'observa un primer període de creixement suau fins l'any 2013 en què el nombre de treballadors estava entre 7 i 8. A partir d'aquest any es produeix un salt o augment de la dimensió mitjana, doncs es passa a una mitjana de 10 treballadors per cooperativa, i es manté aquest creixement suau però continu fruit d'un augment del nombre de treballadors superior al creixement del nombre d'entitats.

Pel que fa a les societats laborals, el nombre de treballadors per empresa presenta una lleugera davallada en els primers tres anys del període analitzat amb un parell d'anys dubitatius i un creixement permanent i suau a partir del 2012.

GRÀFIC 2.5

Evolució de la dimensió mitjana, en termes d'ocupació, de les cooperatives i les societats laborals a Catalunya

Font: MITRAMISS

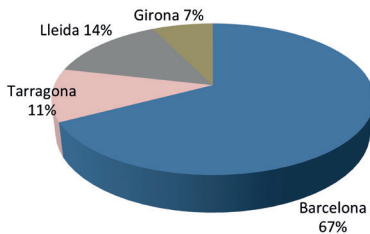


Pel que fa a les dades geogràfiques d'aquests dos sectors, a l'any 2017 la distribució de les cooperatives a Catalunya és la següent (Gràfic 2.6):

GRÀFIC 2.6

Distribució de les cooperatives catalanes per províncies a l'any 2017

Font: MITRAMISS

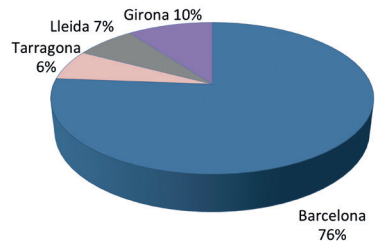


A l'any 2017 la distribució de les societats laborals a Catalunya és la següent (Gràfic 2.7):

GRÀFIC 2.7

Distribució de les societats laborals catalanes per províncies a l'any 2017

Font: MITRAMISS

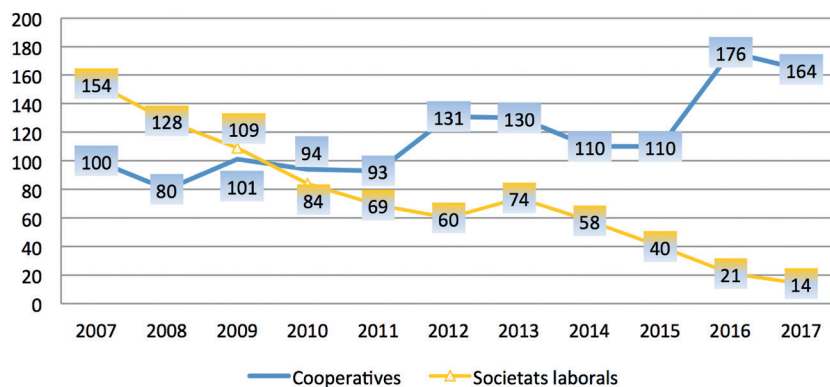


Un altre visió del sector de les cooperatives i les societats laborals la proporciona les dades de les entitats constituïdes. Durant els darrers 10 anys s'han constituït cooperatives i societats laborals en una mitjana anual de 129 cooperatives a Catalunya, 39 a Barcelona, i 81 societats laborals a Catalunya, 24 a Barcelona. L'evolució de les dades presenta un punt d'inflexió a l'any 2009, moment en el qual les societats laborals es desplomen definitivament tan globalment a Catalunya com a la ciutat de Barcelona (Gràfics 2.8 i 2.9).

GRÀFIC 2.8

Constitució de cooperatives i societats laborals a Catalunya

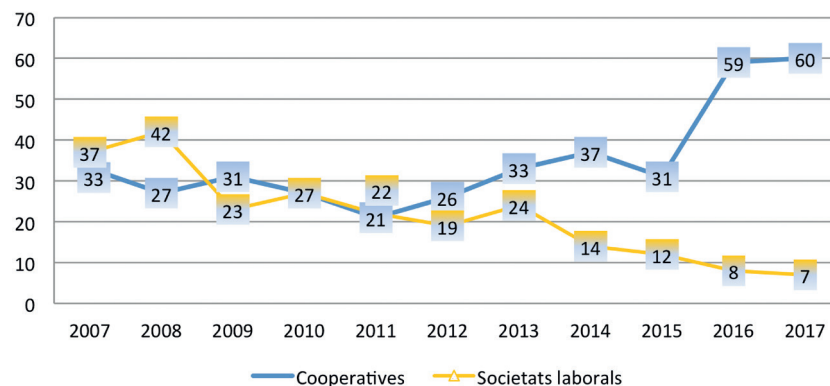
Font: MITRAMISS



GRÀFIC 2.9

Constitució de cooperatives i societats laborals a la ciutat de Barcelona

Font: MITRAMISS

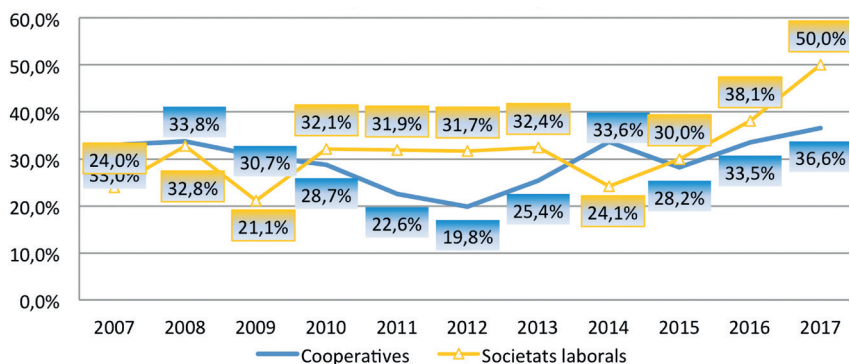


Pel que fa a la importància de la ciutat de Barcelona en aquesta evolució, cal ressaltar l'augment del ritme de creació tan de cooperatives com de societats laborals a la capital catalana des del 2015. Concretament, i per l'any 2017, el 50% de les societats laborals i el 36,6% de les cooperatives que s'obren a Catalunya ho fan a la ciutat de Barcelona (Gràfic 2.10).

GRÀFIC 2.10

Constitució de cooperatives i societats laborals a la ciutat de Barcelona

Font: MITRAMISS



2.3.2. LES EMPRESES D'INSERCIÓ I ELS CENTRES ESPECIALS DE TREBALL

Pel que fa a aquesta categoria d'entitats, les dades estadístiques no estan disponible ni de forma sistemàtica ni amb caràcter temporal. El balanç social editat pel TSF ens proporciona les següents xifres bàsiques de les empreses d'inserció (Taula 2.1 i Gràfic 2.11):

TAULA 2.1.

Evolució del nombre d'empreses d'inserció i el nombre de treballadors/res a Catalunya, el barcelonès i la ciutat de Barcelona

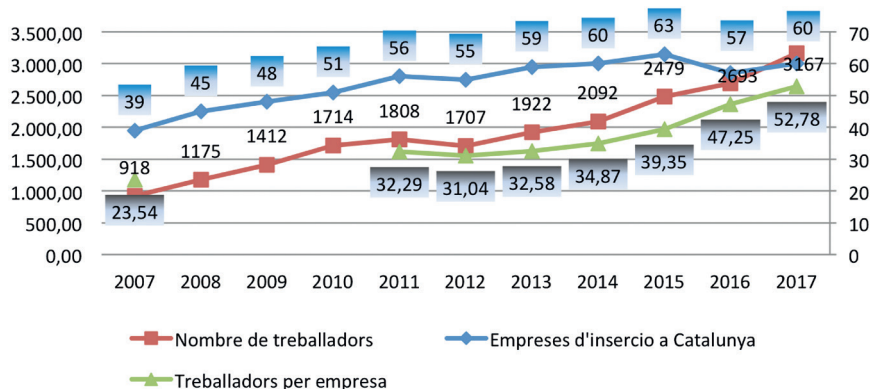
ANY	EI CATALUNYA	EI BARCELONÈS	EI BARCELONA	NOMBRE DE TREBALLADORS	HOMES	DONES	TREBALLADORS / EMPRESA
2007	39	-	-	918	439	479	23,54
2008	45	-	-	1175	-	-	-
2009	48	-	-	1412	-	-	-
2010	51	-	-	1714	-	-	-
2011	56	20	nd	1808	885	923	32,29
2012	55	23	nd	1707	882	825	31,04
2013	59	24	nd	1922	966	956	32,58
2014	60	24	nd	2092	1122	970	34,87
2015	63	24	nd	2479	1334	1145	39,35
2016	57	21	nd	2693	1488	1205	47,25
2017	60	21	13	3167	1729	1438	52,78

Font: TSF

GRÀFIC 2.11

Empreses d'inserció a Catalunya i nombre de treballadors ocupats per empresa

Font: TSF

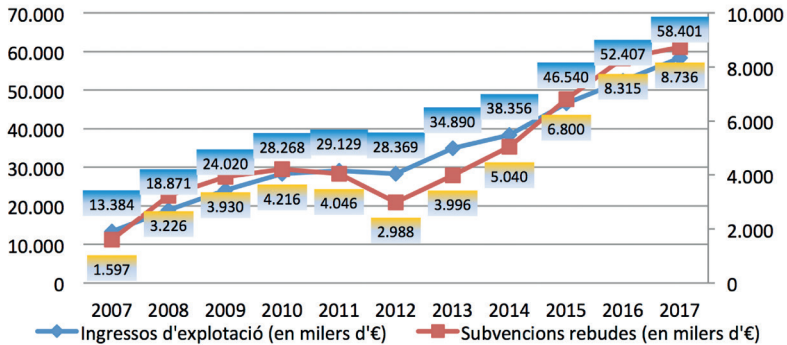


El Gràfic 2.11 mostra que en termes generals el nombre d'EI augmenta durant el període analitzat, excepte els anys 2012 i 2016. Així mateix creix de forma sostinguda, excepte el 2012, el nombre de treballadors ocupats. Aquesta evolució està íntimament lligada a l'evolució de les subvencions rebudes pel sector. L'any 2012 coincideix amb la caiguda de les subvencions i ajuts rebuts, la qual cosa es va reflectir en les xifres de contractació (Gràfic 2.12).

GRÀFIC 2.12

Evolució dels ingressos de les empreses d'inserció catalanes i de les subvencions i ajuts rebuts

Font: TSF



Finalment, i pel que fa als CET, les dades disponibles (setembre del 2018) indiquen que el nombre de CET que actuaven a finals del 2017 a Catalunya era de 205. A la demarcació de la ciutat de Barcelona treballaven 54 dels quals 19 depenen de fundacions i associacions i 35 són societats anònimes, limitades o cooperatives. D'aquests 35 centres, 5 tenen la seu i el seu centre de decisió fora de Catalunya. En definitiva, per obtenir el balanç agregat de l'ES a la ciutat de Barcelona considerarem els 30 CET que són societats mercantils i que tenen la seva seu a Catalunya.

2.4. L'ESS A BARCELONA: OBTENCIÓ DE LA MOSTRA

Un cop observades les dinàmiques de l'evolució recent de les cooperatives, les societats laborals, les EI i els CET a Catalunya i Barcelona, ens queda detectar les entitats que conformen l'ESS a la ciutat de Barcelona que constitueix l'univers objecte de la nostra anàlisi financera.

A la Taula 2.2 tenim resumides les dades del nombre d'entitats actives i de les que s'ha disposat d'informació per calcular el balanç agregat.

TAULA 2.2

Entitats de l'ES de la ciutat de Barcelona existents i analitzades

ENTITATS DE L'ES A L'ANY 2017	POBLACIÓ	ANALITZADES
Cooperatives	914	48
treball	721	42
agràries	2	1
habitatge	29	1
consum	32	2
educatives	20	1
integral	21	1
altres	89	-
Societats laborals	n.d.	88
SAL		11
SLL		77
Centres especials de treball (ni associacions ni fundacions)**	30	30
Empreses d'inserció***	13	18
TOTAL	1.138*	184

*Nombre aproximat. **Només s'han analitzat les societats mercantils amb seu a Catalunya. ***S'han afegit 5 entitats rellevants situades al Barcelonès. n.d. Les societats laborals poden estar a l'entorn de 181.

Font: Elaboració pròpia

Respecte aquesta taula cal fer les següents precisions.

Pel que fa a les dades de la població:

- El nombre de cooperatives, 914, correspon a la informació proporcionada pel TSF sobre el nombre de cooperatives registrades a la ciutat de Barcelona fins el 31 de desembre del 2017.
- No és possible saber amb certesa el nombre de societats laborals existents a la ciutat de Barcelona degut a la gran divergència entre les fonts consultades que ja hem esmentat abans. Així, segons el TSF, les societats laborals registrades només a la ciutat de Barcelona fins el 31 de desembre del 2017 és de 1025, mentre el MITRAMISS, a partir de les cotitzacions a la seguretat social de totes les societats laborals (limitades i anònimes), a 31 de desembre del 2017, indica que el nombre total de la província és de 590. Per aquest motiu indiquem com a no disponible (n.d.) aquesta dada.
- La informació corresponent al nombre de CET i EI també és la proporcionada pel TSF.

Pel que fa a les entitats analitzades (la mostra):

- Tenim un gran escull en les dades de les cooperatives, doncs no s'ha pogut disposar dels comptes registrats al TSF. Només hem pogut disposar de dues fonts: la de la base de dades del SABI¹ corresponent a les cooperatives que han presentat els seus comptes al registre mercantil, la qual cosa no és obligatòria per part d'aquestes entitats, i les obtingudes directament de petites cooperatives. Totes elles s'han tractat de forma anònima.
- Pel que fa a les societats laborals, tota la informació disponible és l'obtinguda pel SABI. Aquesta informació correspon a les societats que havien presentat els comptes de l'any 2017 (consultada el maig del 2019). Concretament, 11 societats anònimes laborals i 77 societats limitades laborals tenien actualitzats els comptes al registre mercantil en aquesta data. Si fem una comparació, a nivell de la província de Barcelona, entre les dades disponibles al SABI i les que proporciona el MITRAMISS, podem fer una aproximació molt sim-

1 El SABI és una base de dades elaborada per INFORMA D&B en col·laboració amb el Bureau Van Dijk, que treballa amb els comptes anuals de més d'un milió d'empreses espanyoles i portugueses. S'actualitza periòdicament, i la seva gran font d'informació és el Registre Mercantil.

ple del nombre de societats laboral de la ciutat de Barcelona. Segons les informacions del MITRAMISS hi ha 590 societats laborals a la província de Barcelona a finals del 2017. Amb la informació de les empreses que tenen actualitzats els comptes del 2017, i que queden recollides al SABI, a nivell de la província de Barcelona, en trobem 286, un 48,47%. Si apliquem la mateixa proporció per la ciutat de Barcelona, ens donaria que a Barcelona podrien haver-hi unes 181 societats laborals. I aquesta és la xifra que li afegim al resum del total de la població d'entitats de l'ES, que és de 1.138 entitats, aproximadament.

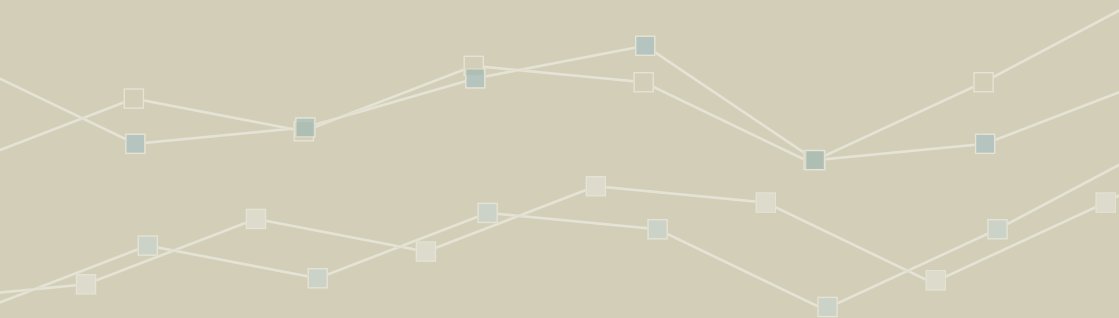
- Pel que fa als CET i les IE, disposem del cent per cent de la informació de les entitats a la ciutat de Barcelona.

BIBLIOGRAFIA

- Balanc Social. Generalitat de Catalunya. Departament de treball, Afers Socials i Famílies. Direcció General d'Igualtat d'Oportunitats en el Treball. En línia a: <<https://treball.gencat.cat/ca/ambits/insercio-laboral-rmi-i-discapacitat/empreses-insercio/Balanc-social/>> [Consulta: 19 gener 2019].
- BEL DURÁN, P. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2018) Sociedades de responsabilidad limitada calificables y sociedades participadas: una aproximación a su cuantificación. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre, N° 127, pp. 9-25. DOI: 10.5209/REVE.59773.
- Consell de la Unió Europea, 2015. The promotion of the social economy as a key driver of economic and social development in Europe. En línia a: <<https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/resources/docs/council-conclusions-of-december-2015.pdf>> [Consulta: 14 març 2019].
- Espanya. Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción. (BOE [en línia], núm. 299, de 14/12/2007, pàg. 51331-51339). <<https://www.boe.es/eli/es/l/2007/12/13/44/con>> [Consulta: 19 març 2019].
- Espanya. Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo definidos en el artículo 42 de la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social del Minusválido. (BOE [en línia], núm. 294, de 9 de diciembre de 1985, pàgines 38811 a 38812). <<https://www.boe.es/eli/es/rd/1985/12/04/2273>> [Consulta: 19 març 2019].

- GECES. Expert Group on Social Entrepreneurship. Social enterprises and the social economy going forward, 2016: En línia a: <[file:///C:/Users/ub-dn/Downloads/Report_GECES_FINAL_15_novembre%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/ub-dn/Downloads/Report_GECES_FINAL_15_novembre%20(3).pdf)>[Consulta: 14 de març de 2019].
- Ministère de la Transition écologique et solidaire (2018), Pacte de croissance de l'Economie Sociale et Solidaire. Comunicat de premsa. En línia a: <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/sites/default/files/2018.11.29_cp_pacte_croissance_ess.pdf>[Consulta: 14 març 2019].
- Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social. Datos Estadísticos. En línia a: <http://www.mitramiss.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/SociedadesAltaSocial/2008/indice.htm>[Consulta: 19 gener 2019].
- Organización Internacional del Trabajo (2008). Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa. En línia a: <https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/genericdocument/wcms_371206.pdf>[Consulta: 14 març 2019].
- ONU, Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria (2014). La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible En línia a: <http://unsse.org/wp-content/uploads/2014/08/Position-Paper_TFSSSE_Esp1.pdf>[Consulta: 20 març 2019].
- ONU, Asamblea General, Resolución aprobada por la Asamblea General el 25 de septiembre de 2015. En línia a: <<https://undocs.org/es/A/RES/70/1>>[Consulta: 14 març 2019].
- Observatori del Treball i Model Productiu, OTMP. Generalitat de Catalunya. Departament de Treball, Afers socials i Famílies. (OTMP, 2018). Estadístiques en línia a: <http://observatoritreball.gencat.cat/ca/ambits_tematicos/economia_social_i_autonomos/societats_laborals/>. [Consulta: 19 març 2019].

OBTENCIÓ DEL BALANÇ AGREGAT



3.1. INTRODUCCIÓ

Iniciem la recollida de les dades econòmic-financeres de les entitats analitzades per obtenir el balanç i el compte de pèrdues i guanys agregats de l'ESS de la ciutat de Barcelona. Analitzem la informació que proporcionen, reflexionem sobre la situació que reflecteixen i calculem el fons de maniobra, i les ràtios de solvència i d'endeutament per concretar en quina situació financera es troba el sector i, per tant, plantejar estratègies de capitalització i finançament del mateix.

El balanç agregat del sector de l'ESS l'obtindrem de la suma dels balanços agregats de cadascuna de les quatre categories d'entitats estudiades. És a dir, les empreses d'inserció, els centres especials de treball, les societats laborals i el sector cooperatiu.

Les fonts d'informació utilitzades per poder quantificar els balanços han estat dues:

- Les proporcionades pel TSF
- Les del Registre Mercantil, obtingudes per la base de dades SABI, que proporcionen la informació dels comptes anuals.

3.2. EL BALANÇ DE LES EMPRESSES D'INSERCIÓ

Segons la llei 27/2002¹, article 3.1., "Té la consideració d'empresa d'inserció aquella que sigui qualificada com a tal, que porti a terme qualsevol activitat econòmica de producció de béns o de prestació de serveis i l'objecte social de la qual tingui com a finalitat primordial la integració sociolaboral de persones en situació o greu risc d'exclusió social". Al ser iniciatives que combinen la lògica empresarial amb la integració i formació sociolaboral de persones amb risc d'exclusió social, poden organitzar-se com societats mercantils, societats laborals o cooperatives.

El nombre d'EI (empreses d'inserció) existents a la ciutat de Barcelona a finals del 2017 era 13, de les quals dues en règim de cooperativa i la

¹ Llei 27/2002 de 20 de desembre sobre mesures legislatives per a regular les empreses d'inserció sociolaboral.

resta com a societats limitades. Les entitats promotores d'aquestes entitats són majoritàriament fundacions. En la confecció de l'estudi també s'han considerat cinc entitats situades prop de la ciutat degut a la seva rellevància. Aquestes són:

ENTITAT	MUNICIPI
ANDROMINES EINES ASSOLIDES EMPRESA D'INSERCIO SL	MONTCADA I REIXAC
RECIBAIX EMPRESA D'INSERCIO SL	CORNELLA DE LLOBREGAT
ROBA AMIGA EMPRESA D'INSERCIO SL	SANT ADRIA DE BESOS
ENGRUNES RECUPERACIO I MANTENIMENT EMPRESA D'INSERCIO SL	MONTCADA I REIXAC
FORMACIO I TREBALL EMPRESA D'INSERCIO SL	SANT ADRIA DE BESOS

En definitiva, per l'elaboració del balanç agregat de les EI hem considerat 18 entitats. Segons la seva tipologia jurídica 16 són societats limitades i 2 són cooperatives. Els balanços els agrupem fent la distinció de les dades segons aquestes dues categories. De l'agregació dels balanços individuals obtenim els balanços de les Taules 3.1 i 3.2. S'ha presentat la informació global i la corresponent a les EI que són societats limitades (SL) i les EI que són cooperatives. El primer balanç presenta la participació relativa de les partides del balanç segons el tipus de societat (Taula 3.1) i el segon balanç presenta el pes relatiu de les partides dins del balanç (Taula 3.2).

Al primer balanç també hem calculat la dimensió mitjana, en termes d'actiu o passiu, de les entitats segons la seva tipologia jurídica. Les empreses que s'organitzen com societats limitades són, de mitjana, la meitat més petites que les que són cooperatives, és a dir tenen un actiu de 841.169 euros i 1.700.285 euros respectivament. Cal matisar que dins de les dades de les cooperatives n'hi ha una de grans dimensions que augmenta la mitjana del mateix.

TAULA 3.1
Balanç de situació de les EI. Participació relativa segons tipologia jurídica

	SOCIETATS LIMITADES			COOPERATIVES			TOTAL	
Nº empreses	16	88,9%	mitjana	2	11,1%	mitjana	18	100,0%
Actiu no corrent	3.291.521	88,8%	205.720	413.573	11,2%	206.787	3.705.095	100,0%
Immobilitzat immaterial	103.767	94,9%	6.485	5.610	5,1%	2.805	109.378	100,0%
Immobilitzat material	2.902.473	92,0%	181.405	254.051	8,0%	127.025	3.156.524	100,0%
Altres actius fixes	285.281	65,0%	17.830	153.912	35,0%	76.956	439.193	100,0%
Actiu corrent	10.167.181	77,3%	635.449	2.986.996	22,7%	1.493.498	13.154.177	100,0%
Existències	668.104	89,4%	41.756	79.630	10,6%	39.815	747.734	100,0%
Deutors	8.643.427	77,9%	540.214	2.451.448	22,1%	1.225.724	11.094.875	100,0%
Actius líquids (inclou tresoreria)	855.650	65,2%	53.478	455.918	34,8%	227.959	1.311.568	100,0%
Total actiu	13.458.702	79,8%	841.169	3.400.570	20,2%	1.700.285	16.859.272	100,0%
Patrimoni net	2.773.616	69,8%	173.351	1.197.703	30,2%	598.851	3.971.318	100,0%
Capital	621.573	77,8%	38.848	177.366	22,2%	88.683	798.939	100,0%
Altres partides	2.152.042	67,8%	134.503	1.020.337	32,2%	510.168	3.172.379	100,0%
Passiu no corrent	2.238.499	78,9%	139.906	600.391	21,1%	300.196	2.838.890	100,0%
Creditors a llarg termini	1.400.202	100,0%	87.513	n.d.		n.d.	1.400.202	100,0%
Altres passius no corrents	70.292	100,0%	4.393	n.d.		n.d.	70.292	100,0%
Provisions	36.075	100,0%	2.255	n.d.		n.d.	36.075	100,0%
Passiu corrent	8.446.588	84,1%	527.912	1.602.476	15,9%	801.238	10.049.064	100,0%
Deutes financers	625.938	100,0%	39.121	n.d.		n.d.	625.938	100,0%
Creditors comercials	87.187	100,0%	5.449	n.d.		n.d.	87.187	100,0%
Altres passius líquids	5.899.265	100,0%	368.704	n.d.		n.d.	5.899.265	100,0%
Total passiu i capital propi	13.458.702	79,8%	841.169	3.400.570	20,2%	1.700.285	16.859.272	100,0%

Una altra visió ens la proporciona la Taula 3.2, on tenim el pes relatiu de les partides d'actiu i passiu dins de cadascuna de les tipologies d'entitats. Pel que fa a l'actiu cal destacar les dades corresponents als deutors

que suposen el 65,8% de tot l'actiu agregat. Pel que fa al passiu, veiem que el patrimoni net suposa un 23,6% dels recursos totals.

TAULA 3.2

Balanç de situació de les EI. Participació relativa de les partides d'actiu i passiu

	SOCIETATS LIMITADES		COOPERATIVES		TOTAL	
Nº empreses	16		2		18	
Actiu no corrent	3.291.521	24,5%	413.573	12,2%	3.705.095	22,0%
Immobilitzat immaterial	103.767	0,8%	5.610	0,2%	109.378	0,6%
Immobilitzat material	2.902.473	21,6%	254.051	7,5%	3.156.524	18,7%
Altres actius fixes	285.281	2,1%	153.912	4,5%	439.193	2,6%
Actiu corrent	10.167.181	75,5%	2.986.996	87,8%	13.154.177	78,0%
Existències	668.104	5,0%	79.630	2,3%	747.734	4,4%
Deutors	8.643.427	64,2%	2.451.448	72,1%	11.094.875	65,8%
Actius líquids (inclou tresoreria)	855.650	6,4%	455.918	13,4%	1.311.568	7,8%
Total actiu	13.458.702	100,0%	3.400.570	100,0%	16.859.272	100,0%
Patrimoni net	2.773.616	20,6%	1.197.703	35,2%	3.971.318	23,6%
Capital	621.573	4,6%	177.366	5,2%	798.939	4,7%
Altres partides	2.152.042	16,0%	1.020.337	30,0%	3.172.379	18,8%
Passiu no corrent	2.238.499	16,6%	600.391	17,7%	2.838.890	16,8%
Creditors a llarg termini	1.400.202	10,4%	nd		1.400.202	8,3%
Altres passius no corrents	70.292	0,5%	nd		70.292	0,4%
Provisions	36.075	0,3%	nd		36.075	0,2%
Passiu corrent	8.446.588	62,8%	1.602.476	47,1%	10.049.064	59,6%
Deutes financers	625.938	4,7%	nd		625.938	3,7%
Creditors comercials	87.187	0,6%	nd		87.187	0,5%
Altres passius líquids	5.899.265	43,8%	nd		5.899.265	35,0%
Total passiu i capital propi	13.458.702	100,0%	3.400.570	100,0%	16.859.272	100,0%

La informació d'aquests balanços indica una clara dependència de finançament aliè respecte el total del balanç. Concretament, les empreses amb la forma jurídica de societat limitada tenen un finançament de l'actiu amb patrimoni net de solament un 20,6%. S'ha de tenir en compte que els nivells òptims estan al voltant del 50%, percentatge que queda molt llunyà. A les cooperatives el pes del finançament de l'actiu amb patrimoni net es troba al voltant del 35,2%, encara lluny del valor òptim.

El passiu corrent també presenta una xifra especialment elevada a les societats limitades, la dels altres passius líquids. Aquests representen el 43,8% del finançament total. Malauradament no disposem de la composició del passiu corrent i no corrent del sector cooperatiu.

Analitzant el fons de maniobra i les ràtios de solvència i d'endeutament del conjunt de les empreses d'inserció podem arribar a les següents conclusions (Taula 3.3):

TAULA 3.3

Ràtios de les empreses d'inserció

	2017
Fons de maniobra	18%
Ràtio de solvència	1,30
Ràtio d'endeutament	76%

Pel que veiem les empreses disposen de prou fons de maniobra per cobrir els venciments del passiu a curt termini. En quant a la ràtio de solvència constatem que, si la proporció òptima és normalment el 1,5, les EI, amb l'1,3, estan per sota. En aquests casos, per evitar riscos cal apujar actius o disminuir passius, les alternatives són dos: captar nou capital o convertir deute en capital. Quant a la ràtio d'endeutament, podem concloure que les empreses d'inserció estan sobreendeutades. El que ens retorna a la conclusió anterior: si bé, a curt termini no hi ha problema de liquiditat (disponibilitat de prou fons de maniobra) a llarg termini existeix un desequilibri i sobretot un cost d'oportunitat de no disposar de nous capitals.

3.3. EL BALANÇ DELS CENTRES ESPECIALS DE TREBALL

Regulats pel Reial decret 2273/1985², els CET són empreses que assegurin un treball remunerat a les persones amb discapacitat tot garantint la seva integració laboral. Per tant, realitzen una doble tasca productiva i social. Gairebé tot el personal treballador dels CET tenen discapacitats, excepte la plantilla de personal no discapacitat imprescindible per desenvolupar la seva activitat.

Respecte els CET cal recordar que analitzem els que són societats mercantils i cooperatives. A la ciutat de Barcelona, a finals del 2017, hi operaven 53 CET, d'aquests 47 tenien la seu a Barcelona i 6 la tenien fóra de Catalunya. Així mateix, d'aquests 47 CET, 17 eren fundacions. En definitiva, treballem amb la informació de 30 entitats, la distribució de les quals, segons la seva personalitat jurídica és la següent; 3 societats anònimes, 17 societats limitades i 10 cooperatives. A la resta d'Espanya el perfil dels CET és el d'empresa petita amb la forma jurídica de societat limitada (Geshashvili, V. et al, 2016).

El balanç agregat dels CET es presenta agrupat segons el seu règim jurídic. Presentem dos balanços: el primer mostra la participació relativa de les partides del balanç segons la tipologia jurídica de l'entitat (Taula 3.4) i el segon el pes relatiu de les partides i masses patrimonials dins del balanç tot mantenint la distinció del tipus de societat mercantil (Taula 3.5).

A la Taula 3.3 podem analitzar la dimensió mitjana de les entitats segons la seva tipologia jurídica, i veiem que les societats anònimes són les més petites, en termes de volum d'actiu, amb 928.558 euros. Les segueixen les societats limitades, amb 1.189.221 euros, i finalment les cooperatives com a entitats més grans amb 2.053.113 euros d'actiu de mitjana. Així mateix, el volum d'actiu més gran correspon al sector cooperatiu en un 47,2%, tot i que representen un 33,4% del nombre d'entitats. El segueixen molt de prop les societats limitades, amb un 46,4% i de forma minoritària les societats anònimes, amb un 6,4%.

2 Reial decret 2273/1985, de 4 de desembre, que regula els centres especials de Treball.

TAULA 3.4
Balanç de situació dels CET. Participació relativa segons tipologia jurídica

	SOCIETATS ANÒNIMES			SOCIETATS LIMITADES			COOPERATIVES		TOTAL			
	Nº empreses	3	10,0%	mitjana	17	56,6%	mitjana	10		33,4%	mitjana	30
Actiu no corrent	1.681.224	14,3%	560.408	5.663.664	48,2%	333.157	44.322	4.433.216	37,5%	44.322	11.758.103	100,0%
Immobilitzat immaterial	1.367.756	87,2%	455.919	35.828	2,3%	2.108	16.571	165.770	10,6%	16.571	1.569.293	100,0%
Immobilitzat material	285.922	5,9%	95.307	1.460.315	30,2%	85.901	309.038	3.090.379	63,9%	309.038	4.836.616	100,0%
Altres actius fixes	27.546	0,5%	9.182	4.167.520	77,9%	245.148	115.713	1.157.127	21,6%	115.713	5.352.193	100,0%
Actiu corrent	1.104.450	3,5%	368.150	14.553.091	45,8%	856.064	1.611.791	16.117.913	50,7%	1.611.791	31.775.454	100,0%
Existències	191.721	10,3%	63.907	273.220	1,5%	1.607	163.397	1.633.973	88,2%	163.397	1.853.014	100,0%
Deutors	771.325	3,9%	259.108	8.217.117	41,2%	483.360	1.096.205	10.962.053	54,9%	1.096.205	19.956.495	100,0%
Actius líquids (inclou tresoreria)	135.404	1,4%	45.135	6.308.654	63,3%	371.097	352.189	3.521.887	35,3%	352.189	9.965.945	100,0%
Total actiu	2.785.673	6,4%	928.558	20.216.755	46,4%	1.189.221	2.053.113	20.531.129	47,2%	2.053.113	43.533.557	100,0%
Patrimoni net	928.013	7,8%	309.338	6.220.035	52,2%	365.884	476.902	4.769.019	40,0%	476.902	11.917.066	100,0%
Capital	139.534	6,1%	46.511	440.139	19,2%	25.891	171.467	1.744.669	74,7%	171.467	2.294.341	100,0%
Altres partides	788.479	8,2%	262.826	5.779.897	60,1%	339.994	305.435	3.054.350	31,7%	305.435	9.622.725	100,0%
Passiu no corrent	874.407	11,1%	291.469	4.151.302	52,5%	244.194	288.566	2.885.658	36,5%	288.566	7.911.367	100,0%
Creditors a llarg termini	651.093	9,3%	217.031	4.096.794	58,3%	240.988	228.187	2.281.866	32,5%	228.187	7.029.753	100,0%
Altres passius no corrents	223.036	27,7%	74.345	32.391	4,0%	1.905	54.909	549.095	68,3%	54.909	804.522	100,0%
Provisions	278	0,4%	93	22.117	28,7%	1.301	5.470	54.697	71,0%	5.470	77.092	100,0%
Passiu corrent	983.254	4,1%	327.751	9.845.417	41,5%	579.142	1.287.645	12.876.452	54,3%	1.287.645	23.705.124	100,0%
Deutes financers	362.401	2,9%	120.800	3.837.459	30,8%	225.733	825.122	8.251.222	66,3%	825.122	12.451.082	100,0%
Creditors comercials	620.853	6,0%	206.951	5.389.840	51,9%	377.049	436.530	4.365.305	42,1%	436.530	10.375.998	100,0%
Altres passius líquids	nd	nd	nd	618.119	70,4%	36.360	25.993	259.926	29,6%	25.993	878.045	100,0%
Total passiu i capital propi	2.785.673	6,4%	928.558	20.216.755	46,4%	1.189.221	2.053.113	20.531.129	47,2%	2.053.113	43.533.557	100,0%

TAULA 3.5
Balanç de situació dels CET. Participació relativa de les partides d'actiu i passiu

	SOCIETATS ANÒNIMES		SOCIETATS LIMITADES		COOPERATIVES		TOTAL	
Nº empreses	3		17		10		30	
Actiu no corrent	1.681.224	60,4%	5.663.664	28,0%	4.413.216	21,5%	11.758.103	27,0%
Immobilitzat immaterial	1.367.756	49,1%	35.828	0,2%	165.710	0,8%	1.569.293	3,6%
Immobilitzat material	285.922	10,3%	1.460.315	7,2%	3.090.379	15,1%	4.836.616	11,1%
Altres actius fixes	27.546	1,0%	4.167.520	20,6%	1.157.127	5,6%	5.352.193	12,3%
Actiu corrent	1.104.450	39,6%	14.553.091	72,0%	16.117.913	78,5%	31.775.454	73,0%
Existències	191.721	6,9%	27.320	0,1%	1.633.973	8,0%	1.853.014	4,3%
Deutors	777.325	27,9%	8.217.117	40,6%	10.962.053	53,4%	19.956.495	45,8%
Actius líquids (inclou tresoreria)	135.404	4,9%	6.308.654	31,2%	3.521.887	17,2%	9.965.945	22,9%
Total actiu	2.785.673	100,0%	20.216.755	100,0%	20.531.129	100,0%	43.533.557	100,0%
Patrimoni net	928.013	33,3%	6.220.035	30,8%	4.769.019	23,2%	11.917.066	27,4%
Capital	139.534	5,0%	440.139	2,2%	1.714.669	8,4%	2.294.341	5,3%
Altres partides	788.479	28,3%	5.779.897	28,6%	3.054.350	14,9%	9.622.725	22,1%
Passiu no corrent	874.407	31,4%	4.151.302	20,5%	2.885.658	14,1%	7.911.367	18,2%
Creditors a llarg termini	651.093	23,4%	4.096.794	20,3%	2.281.866	11,1%	7.029.753	16,1%
Altres passius no corrents	223.036	8,0%	32.391	0,2%	549.095	2,7%	804.522	1,8%
Provisions	278	0,0%	22.117	0,1%	54.697	0,3%	77.092	0,2%
Passiu corrent	983.254	35,3%	9.845.417	48,7%	12.876.452	62,7%	23.705.124	54,5%
Deutes financers	362.401	13,0%	3.837.459	19,0%	8.251.222	40,2%	12.451.082	28,6%
Creditors comercials	620.853	22,3%	5.389.840	26,7%	4.365.305	21,3%	10.375.998	23,8%
Altres passius líquids	nd		618.119	3,1%	259.926	1,3%	878.045	2,0%
Total passiu i capital propi	2.785.673	100,0%	20.216.755	100,0%	20.531.129	100,0%	43.533.557	100,0%

En aquest balanç observem una situació millor que l'obtinguda per les EI pel que fa al percentatge d'actiu finançat amb patrimoni net. Així, aquesta proporció és del 27,4% quan a les EI era del 23,6%. Distingint per forma jurídica trobem que en les societats anònimes aquest valor és del 33,3%, en les limitades és del 30,8% i en les cooperatives el 23,2%. És a dir, a les societats no cooperatives les dades són sensiblement millors.

Així mateix, una altra vegada trobem un valor elevat de la partida de deutors respecte el total de l'actiu (46%), que va del 27,9% a les societats anònimes fins al 53,4% a les cooperatives, passant pel 40,6% a les societats limitades. Aquests valors són excessivament alts, la qual cosa expressa un problema de gestió dels cobraments que repercuteix negativament en la tresoreria i en la situació financera de les entitats. Hi ha un termini de cobrament excessivament llarg. Aquesta situació no és sostenible a llarg termini.

A les cooperatives, i una mica menys a les societats limitades, el valor dels deutes a curt termini és excessivament elevat, el que pot portar a situacions tenses de liquiditat.

Analitzant el fons de maniobra i les ràtios de solvència i d'endeutament del conjunt dels CET arribem a les següents conclusions (Taula 3.6):

TAULA 3.6

Ràtios dels CET

	2017
Fons de maniobra	18%
Ràtio de solvència	1,37
Ràtio d'endeutament	72%

Com en el cas de les EI, el 18% del passiu a llarg termini permet finançar l'actiu a curt termini, és a dir, en condicions normals les empreses disposen de prou recursos per cobrir els venciments del passiu a curt termini. La ràtio de solvència està per sota de l'òptim (1,5), malgrat que la situació és una mica millor que en el cas de les EI. Amb aquestes ràtios és igualment recomanable disminuir passius, les alternatives són dos: captar nou capital o convertir deute en capital. En relació a l'endeutament, podem concloure que els CET també estan sobre-endeutats. El que ens retorna a les conclusions que fèiem per les EI: si bé a curt termini no hi ha problema de liquiditat, a llarg termini existeix un desequilibri i sobretot un cost d'oportunitat de no disposar de nous capitals.

Així doncs, aquestes xifres ens porten a la crida de cerca de capital. S'ha d'aconseguir una estructura patrimonial més equilibrada. Si no es treballa en aquesta direcció poden aparèixer seriosos problemes financers a llarg termini, però sobretot el pes de l'endeutament és un llastre per escometre projectes nous d'inversió que podrien palanquejar noves dinàmiques de creixement.

3.4. EL BALANÇ DE LES SOCIETATS LABORALS

Les societats laborals estan regulades per la llei 45/2015³. Segons aquesta norma per que una societat pugui ser qualificada de societat laboral cal que la majoria del seu capital estigui en mans dels treballadors/es que tinguin una relació laboral indefinida. A més, cap dels socis pot tenir una participació a la societat superior al 33,3%.

Tal com s'ha indicat a l'apartat 2.3, no disposem d'una font estadística fiable per saber amb exactitud el nombre de societats laborals existents a la ciutat de Barcelona a finals del 2017. L'aproximació que hem realitzat és la que ens proporciona la base de dades del SABI. Segons aquesta, l'any 2017 hi havia 88 societats laborals actives, 11 de les quals societats anònimes laborals (SAL) i 77 societats limitades laborals (SLL). De l'agregació de les 88 societats laborals obtenim dos balanços, el que presenta la participació relativa de les partides del balanç segons el tipus de societat (Taula 3.7) i el del pes relatiu de les partides dins del balanç, per cada categoria de societat (Taula 3.8).

Respecte les dimensions mitjanes d'aquest sector observem una diferència substancial entre les SAL i les SLL, les SAL són 3,5 vegades més grans que les SLL tot i que només suposen un 33,8% dels actius de les societats laborals. Les partides d'actiu més significatives corresponen als deutors i les existències en les SLL i a l'immobilitzat material en les SAL.

3 Llei 45/2015 de 14 d'octubre de societats laborals i participades.

TAULA 3.7
Balanç de situació de les societats laborals. Participació relativa segons tipologia jurídica

	SOCIETATS LIMITADES			COOPERATIVES			TOTAL	
Nº empreses	77	87,5%	mitjana	11	12,5%	mitjana	88	100,0%
Actiu no corrent	4.471.120	49,6%	58.066	4.547.191	50,4%	413.381	9.018.311	100,0%
Immobilitzat immaterial	283.968	17,2%	3.688	1.367.877	82,8%	124.352	1.651.845	100,0%
Immobilitzat material	2.532.449	46,5%	32.889	2.908.614	53,5%	264.419	5.441.063	100,0%
Altres actius fixes	1.654.704	85,9%	21.490	270.700	14,1%	24.609	1.925.403	100,0%
Actiu corrent	15.082.539	73,5%	195.877	5.436.920	26,5%	494.265	20.519.459	100,0%
Existències	3.178.084	64,6%	41.274	1.744.266	35,4%	158.570	4.922.350	100,0%
Deutors	6.359.304	73,2%	82.588	2.333.741	26,8%	212.158	8.693.046	100,0%
Actius líquids (inclou tresoreria)	5.544.691	80,3%	72.009	1.358.913	19,7%	123.538	6.903.604	100,0%
Total actiu	19.553.660	66,2%	253.944	9.984.111	33,8%	907.646	29.537.771	100,0%
Patrimoni net	8.294.967	70,3%	107.727	3.510.929	29,7%	319.175	11.805.896	100,0%
Capital	4.338.475	79,8%	56.344	1.096.169	20,2%	99.652	5.434.644	100,0%
Altres partides	3.956.492	62,1%	51.383	2.414.760	37,9%	219.524	6.371.252	100,0%
Passiu no corrent	2.540.431	42,8%	32.993	3.392.079	57,2%	308.371	5.932.510	100,0%
Creditors a llarg termini	2.383.394	43,1%	30.953	3.146.855	56,9%	286.078	5.530.249	100,0%
Altres passius no corrents	157.037	39,0%	2.039	245.224	61,0%	22.293	402.261	100,0%
Provisions	9.983	100,0%	130	n.d.		n.d.	9.983	100,0%
Passiu corrent	8.718.262	73,9%	113.224	3.081.103	26,1%	280.100	11.799.365	100,0%
Deutes financers	1.415.906	60,1%	18.388	940.359	39,9%	85.487	2.356.265	100,0%
Creditors comercials	2.264.569	77,1%	29.410	671.161	22,9%	61.015	2.935.730	100,0%
Altres passius líquids	5.037.787	77,4%	65.426	1.469.583	22,6%	133.598	6.507.370	100,0%
Total passiu i capital propi	19.553.660	66,2%	253.944	9.984.111	33,8%	907.646	29.537.771	100,0%

TAULA 3.8
Balanç de situació de les societats laborals. Participació relativa de les partides d'actiu i passiu

	SOCIETATS LIMITADES		COOPERATIVES		TOTAL	
Nº empreses	77		11		88	
Actiu no corrent	4.471.120	22,9%	4.547.191	45,5%	9.018.311	30,5%
Immobilitzat immaterial	283.968	1,5%	1.367.877	13,7%	1.651.845	5,6%
Immobilitzat material	2.532.449	13,0%	2.908.614	29,1%	5.441.063	18,4%
Altres actius fixos	1.654.704	8,5%	270.700	2,7%	1.925.403	6,5%
Actiu corrent	15.082.539	77,1%	5.436.920	54,5%	20.519.459	69,5%
Existències	3.178.084	16,3%	1.744.266	17,5%	4.922.350	16,7%
Deutors	6.359.304	32,5%	2.333.741	23,4%	8.693.046	29,4%
Actius líquids (inclou tresoreria)	5.544.691	28,4%	1.358.913	13,6%	6.903.604	23,4%
Total actiu	19.553.660	100,0%	9.984.111	100,0%	29.537.771	100,0%
Patrimoni net	8.294.967	42,4%	3.510.929	35,2%	11.805.896	40,0%
Capital	4.338.475	22,2%	1.096.169	11,0%	5.434.644	18,4%
Altres partides	3.956.492	20,2%	2.414.760	24,2%	6.371.252	21,6%
Passiu no corrent	2.540.431	13,0%	3.392.079	34,0%	5.932.510	20,1%
Creditors a llarg termini	2.383.394	12,2%	3.146.855	31,5%	5.530.249	18,7%
Altres passius no corrents	157.037	0,8%	245.224	2,5%	402.261	1,4%
Provisions	9.983	0,1%	0	0,0%	9.983	0,0%
Passiu corrent	8.718.262	44,6%	3.081.103	30,9%	11.799.365	39,9%
Deutes financers	1.415.906	7,2%	940.359	9,4%	2.356.265	8,0%
Creditors comercials	2.264.569	11,6%	671.161	6,7%	2.935.730	9,9%
Altres passius líquids	5.037.787	25,8%	1.469.583	14,7%	6.507.370	22,0%
Total passiu i capital propi	19.553.660	100,0%	9.984.111	100,0%	29.537.771	100,0%

A les societats laborals no existeix tanta distància respecte l'òptim de finançament de l'actiu amb patrimoni propi. En aquest cas, les societats limitades laborals es troben al 42,2% i les societats anònimes laborals al 35,2%.

Respecte l'estructura financera hi ha factors que les distingeixen de la resta dels casos analitzats fins ara. Excepte l'epígraf d'altres passius líquids en les societats limitades laborals, que arriba al 25,6%, no hi ha altres partides que suposin problemes greus en un futur més o menys llunyà. Si que és cert que les SAL els caldria una injecció de capital per poder equilibrar la seva estructura financera.

Analitzant el fons de maniobra i les ràtios de solvència i d'endeutament del conjunt de les societats laborals podem arribar a les següents conclusions (Taula 3.9):

TAULA 3.9

Ràtios de les societats laborals

	2017
Fons de maniobra	29%
Ràtio de solvència	1,66
Ràtio d'endeutament	60%

Per les dades de la taula anterior veiem que a curt termini, les empreses disposen de recursos més que suficients per cobrir els venciments del passiu a curt termini. Per altra banda, les societats laborals tenen una ràtio de solvència de 1,66, per tant ens trobem la situació contrària a les EI i els CET; hi ha possibilitats, amb els recursos propis que hi ha, d'augmentar el finançament extern per palanquejar el creixement. Finalment, veiem com les societats laborals tenen un nivell d'endeutament adequat. Per tot plegat ens trobem en la situació de possibilitats d'augmentar el finançament extern sense fer perillar l'equilibri patrimonial i al mateix temps aprofitar recursos propis i actius que poden estar ociosos.

3.5. EL BALANÇ DE LES COOPERATIVES

Les entitats més significatives i importants dins de l'ESS són les cooperatives. Les cooperatives catalanes estan regulades per la Llei 12/2015⁴.

Com s'ha indicat a l'apartat 2.3, el nombre de cooperatives que s'ha analitzat és de 48 tot i que a la ciutat de Barcelona hi havia al voltant de 914 cooperatives a finals del 2017. La composició de les 48 cooperatives analitzades és la següent: 2 de consum, 1 integral, 1 d'ensenyament, 1 agrària, 1 d'habitatge i les 42 restants són cooperatives de treball associat.

Aquesta mostra suposa un 5,25% de la població total de la ciutat de Barcelona, per la qual cosa no es pot desenvolupar una estimació ulterior doncs no seria fiable. Tot i així, amb les entitats analitzades podem fer algunes valoracions respecte les dades obtingudes del balanç, la seva dimensió, etc.

Del total de les 48 cooperatives analitzades hem fet tres agrupacions segons el valor dels seus ingressos d'explotació. Aquesta segmentació ens permet treure certes conclusions segons si estem parlant de cooperatives petites (primer segment), cooperatives mitjanes (segon segment) i cooperatives grans (tercer segment). La distribució d'aquesta mostra, segons els seus ingressos, queda reflectida a la Taula 3.10. Un 45,8% de les cooperatives estudiades tenen uns ingressos d'explotació que oscil·len dels menys de 600.000 euros i el definim com a segment de cooperatives petites. Un 47,9% es troba en els segment d'ingressos dels 600.000 fins als 45.000.000 euros o cooperatives mitjanes. Finalment, un 6,3% de les cooperatives es troben en el segment de cooperatives grans o molt grans (de 45.000.000 euros cap amunt).

4 Llei 12/2015 del 19 de juliol de cooperatives.

TAULA 3.10
Distribució de la mostra de cooperatives segons els seus ingressos

MOSTRA COOPERATIVES BCN				
Ingressos d'exploació (en milers d'euros)		nombre d'entitats	%	% acumulat
Primer segment Cooperatives petites	<6	1	2,08%	45,8%
	6-60	4	8,33%	
	60 - 150	5	10,42%	
	150 - 300	8	16,67%	
	300 - 600	4	8,33%	
Segon segment Cooperatives mitjanes	600 - 1.500	10	20,83%	47,9%
	1.500 - 6.000	8	16,67%	
	6.000 - 12.000	5	10,42%	
	12.000 - 30.000	0	0,00%	
	30.000 - 45.000	0	0,00%	
Tercer segment Cooperatives grans	45.000 - 60.000	0	0,00%	6,3%
	60.000 - 90.000	2	4,17%	
	90.000 - 180.000	1	2,08%	
	>180.000	0	0,00%	
TOTAL		48	100,00%	100,00%

Font: elaboració pròpia

De cadascun dels segments d'ingressos tenim els balanços agregats. Així mateix obtenim els balanços amb la participació relativa de cada segment de cooperatives dins dels sector (Taula 3.11) i el balanç amb la participació relativa de les partides d'actiu i passiu (Taula 3.12)

Balanç agregat de les cooperatives. Participació relativa segons els segments de dimensió

	COOPERATIVES PETITES		COOPERATIVES MITJANES		COOPERATIVES GRANS		TOTAL	
	22	mitjana	23	mitjana	3	mitjana	48	%
Nombre d'entitats								
Actiu no corrent	16.322.357	14,6%	15.487.486	13,8%	80.274.272	71,6%	112.084.115	100%
Immobilitzat immaterial	246.056	4,5%	867.733	15,9%	4.337.261	79,5%	5.453.050	100%
Immobilitzat material	384.536	0,5%	11.364.949	15,5%	61.467.711	84,0%	73.217.197	100%
Altres actius fixos	15.691.074	47,0%	3.254.804	9,7%	14.1513	43,3%	33.415.177	100%
Actiu corrent	15.141.231	9,5%	688.238	49,4%	65.635.851	41,1%	159.538.027	100%
Existències	100.590	0,2%	34.439.446	60,4%	1.497.367	39,4%	56.997.455	100%
Deutors	1.067.979	1,8%	271.512.74	46,4%	30.303.131	51,8%	58.522.384	100%
Altres actius líquids	13.842.989	32,1%	629.227	38,0%	12.875.301	29,9%	43.092.852	100%
Tresoreria	2.364.740	11,8%	107.488	44,2%	8.780.267	43,9%	19.982.033	100%
Total actiu	31.463.588	11,6%	1.430.163	34,7%	145.910.122	53,7%	271.622.142	100%
Patrimoni net	4.057.298	3,9%	184.423	29,3%	68.681.988	66,8%	102.829.522	100%
Capital	210.438	0,6%	9.565	9,0%	1.308.271	11,298.275	37.475.248	100%
Altres partides	3.846.859	5,9%	174.857	40,9%	33.894.826	90,4%	65.354.273	100%
Passiu no corrent	26.103.846	38,3%	9.783.910	14,4%	32.267.612	47,3%	68.155.367	100%
Creditors a llarg termini	25.556.735	54,1%	1.161.670	7,334.592	14.342.030	30,4%	47.233.356	100%
Altres passius no corrents	488.721	2,4%	22.215	9,5%	17.925.582	88,1%	20.336.603	100%
Provisions	60.023	1,5%	2.728	7,3%	3.706.000	91,2%	4.064.483	100%
Passiu corrent	1.302.445	1,3%	59.202	54,0%	44.960.523	44,7%	100.635.811	100%
Deutes financers	292.809	0,7%	13.310	80,0%	7.641.350	19,3%	39.637.802	100%
Creditors comercials	472.530	1,8%	21.479	32,7%	16.764.689	65,5%	25.612.126	100%
Altres passius líquids	537.400	1,6%	24.427	38,6%	20.554.484	59,9%	34.332.950	100%
Total passiu i patrimoni net	31.463.588	11,6%	1.430.163	34,7%	145.910.122	53,7%	271.622.142	100%

TAULA 3.12
Balanç agregat de les cooperatives. Participació relativa de les partides d'actiu i passiu

	COOPERATIVES PETITES		COOPERATIVES MITJANES		COOPERATIVES GRANS		TOTAL
	22	23	23	3	3	48	
Nombre d'entitats							
Actiu no corrent	16.322.357	15.487.486	16,4%	80.274.272	55,0%	112.094.115	41,3%
Immobilitzat immaterial	248.056	897.733	0,9%	4.337.261	3,0%	5.453.050	2,0%
Immobilitzat material	384.536	11.364.949	12,1%	61.467.711	42,1%	73.217.197	27,0%
Altres actius fixes	15.691.074	3.254.804	3,5%	14.469.299	9,9%	33.415.177	12,3%
Actiu corrent	15.141.231	78.760.945	83,6%	65.635.851	45,0%	159.538.027	58,7%
Existències	100.590	34.439.446	36,5%	22.457.419	15,4%	56.997.455	21,0%
Deutors	1.067.979	27.151.274	28,8%	30.303.131	20,8%	58.522.384	21,5%
Altres actius líquids	13.842.989	16.374.562	17,4%	12.875.301	8,8%	43.092.852	15,9%
Tresoreria	2.364.740	8.837.025	9,4%	8.780.267	6,0%	19.982.033	7,4%
Total actiu	31.463.588	94.248.431	100,0%	145.910.122	100,0%	271.622.142	100,0%
Patrimoni net	4.057.298	30.090.236	31,9%	68.681.988	47,1%	102.829.522	37,9%
Capital	210.438	3.369.984	3,6%	33.894.826	23,2%	37.475.248	13,8%
Altres partides	3.846.859	26.720.252	28,4%	34.787.162	23,8%	65.354.273	24,1%
Passiu no corrent	26.103.846	9.783.910	10,4%	32.267.612	22,1%	68.155.367	25,1%
Creditors a llarg termini	25.556.735	7.334.592	7,8%	14.342.030	9,8%	47.233.356	17,4%
Altres passius no corrents	488.721	1.922.301	2,0%	17.925.582	12,3%	20.336.603	7,5%
Provisions	60.023	298.460	0,3%	3.706.000	2,5%	4.064.483	1,5%
Passiu corrent	1.302.445	54.372.843	57,7%	44.960.523	30,8%	100.635.811	37,0%
Deutes financers	292.809	31.703.642	33,6%	7.641.350	5,2%	39.637.802	14,6%
Creditors comercials	472.530	8.374.907	8,9%	16.764.689	11,5%	25.612.126	9,4%
Altres passius líquids	537.400	13.241.066	14,0%	20.554.484	14,1%	34.332.950	12,6%
Total passiu i patrimoni net	31.463.588	94.248.431	100,0%	145.910.122	100,0%	271.622.142	100,0%

Analitzant el fons de maniobra i les ràtios de solvència i d'endeutament del conjunt de cooperatives en funcionament a Barcelona podem arribar a les següents conclusions (Taula 3.13):

TAULA 3.13

Ràtios de les cooperatives

	2017
Fons de maniobra	22%
Ràtio de solvència	1,6
Ràtio d'endeutament	58%

Com en els casos anteriors, en el sector cooperatiu el 22% del passiu a llarg termini permet finançar l'actiu a curt termini, és a dir, en condicions normals les empreses disposen de prou recursos per cobrir els venciments del passiu a curt termini. Cal tenir en compte però, que les cooperatives, entitats de capital variable, han de menester una ràtio de liquiditat superior per tal de poder fer front als reemborsaments de capital que els seus socis poden eventualment sol·licitar.

La ràtio de solvència està per damunt de l'òptim (1.5), el que significa que recursos propis ociosos es podrien activar tot ampliant l'endeutament per créixer a ritmes més elevats. I finalment, el nivell d'endeutament és acceptable i, per tant, amb el mateix capital podrien assumir un nivell de deute més elevat sense posar en dificultat la tresoreria.

3.6. EL BALANÇ AGREGAT DE LES ENTITATS DE L'ESS

Totes les dades obtingudes i agrupades en un sol balanç queden recollides en les següents taules. La Taula 3.14, amb els valors absoluts mostra un sector amb moltes diferències entre les entitats.

TAULA 3.14

Balanç agregat de l'economia social. Valors absoluts

	EI	CET	SOCIETATS LABORALS	COOPERATIVES	AGREGAT ECONOMIA SOCIAL
Nombre d'entitats	18	30	88	48	184
Actiu no corrent	3.705.095	11.758.103	9.018.311	112.084.115	136.565.623
Immobilitzat immaterial	109.378	1.569.293	1.651.845	5.453.050	8.783.566
Immobilitzat material	3.156.524	4.836.616	5.441.063	73.217.197	86.651.400
Altres actius fixes	439.193	5.352.193	1.925.403	33.415.177	41.131.967
Actiu corrent	13.154.177	31.775.454	20.519.459	159.538.027	224.987.118
Existències	747.734	1.853.014	4.922.350	56.997.455	64.520.552
Deutors	11.094.875	19.956.495	8.693.046	58.522.384	98.266.800
Actius líquids (inclou tresoreria)	1.311.568	9.965.945	6.903.604	63.074.885	81.256.001
Total Actiu	16.859.272	43.533.557	29.537.771	271.622.142	361.552.742
Patrimoni net	3.971.318	11.917.066	11.805.896	102.829.522	130.523.802
Capital	798.939	2.294.341	5.434.644	37.475.248	46.003.173
Altres partides	3.172.379	9.622.725	6.371.252	65.354.273	84.520.630
Passiu no corrent	2.838.890	7.911.367	5.932.510	68.155.367	84.838.134
Creditors a llarg termini	1.400.202	7.029.753	5.530.249	47.233.356	61.193.560
Altres passius no corrents	70.292	804.522	402.261	20.336.603	21.613.678
Provisions	36.075	77.092	9.983	4.064.483	4.187.633
Passiu corrent	10.049.064	23.705.124	11.799.365	100.635.811	146.189.364
Deutes financers	625.938	12.451.082	2.356.265	39.637.802	55.071.086
Creditors comercials	87.187	10.375.998	2.935.730	25.612.126	39.011.040
Altres passius líquids	5.899.265	878.045	6.507.370	34.332.950	47.617.629
Total passiu i capital propi	16.859.272	43.533.557	29.537.771	271.622.142	361.552.742

La participació relativa de les diferents categories d'entitats és a la Taula 3.15.

TAULA 3.15

Balanç agregat de l'economia social. Participació relativa de les entitats

	EI	CET	SOCIETATS LABORALS	COOPERATIVES	AGREGAT ECONOMIA SOCIAL
Nº d'entitats	18	30	88	48	184
Actiu no corrent	2,7%	8,6%	6,6%	82,1%	100,0%
Actiu corrent	5,8%	14,1%	9,1%	70,9%	100,0%
Total Actiu	4,7%	12,0%	8,2%	75,1%	100,0%
Patrimoni net	3,0%	9,1%	9,0%	78,8%	100,0%
Passiu no corrent	3,3%	9,3%	7,0%	80,3%	100,0%
Passiu corrent	6,9%	16,2%	8,1%	68,8%	100,0%
Total passiu i capital propi	4,7%	12,0%	8,2%	75,1%	100,0%

L'anàlisi de la participació de les masses patrimonials respecte el valor total del passiu o l'actiu l'observem a la Taula 3.16.

TAULA 3.16

**Balanç agregat de l'economia social.
Pes relatiu de les masses patrimonials**

	EI	CET	SOCIETATS LABORALS	COOPERATIVES	AGREGAT ECONOMIA SOCIAL
Nº d'entitats	18	30	88	48	184
Actiu no corrent	22,0%	27,0%	30,5%	41,3%	37,8%
Actiu corrent	78,0%	73,0%	69,5%	58,7%	62,2%
Total Actiu	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Patrimoni net	23,6%	27,4%	40,0%	37,9%	36,1%
Passiu no corrent	16,8%	18,2%	20,1%	25,1%	23,5%
Passiu corrent	59,6%	54,5%	39,9%	37,0%	40,4%
Total passiu i capital propi	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Pel que fa a l'estructura de finançament de les entitats de l'ESS destaquem que en termes agregats tenen un patrimoni net que suposa un 36,1% del passiu. La majoria d'aquest passiu no exigible són recursos propis. Existeixen subvencions de capital que es troben a *Altres partides* d'aquest patrimoni net, però excepte en les EI i els CET no són rellevants. Aquest nivell de capitalització és molt baix, només cal comparar-lo amb el que tenien les Pimes catalanes l'any 2017, un 51,8% (Pimec, 2019). Respecte les cooperatives, cal destacar un petit augment d'aquesta capitalització si ho comparem amb les dades obtingudes d'un estudi sobre les cooperatives de treball de Catalunya pels anys 2009 i 2010, on els recursos propis representaven el 31% de l'actiu total (Fundació Seira, 2012).

Per tant, els nivells d'endeutament són elevats, tot i que hi ha diferències substancials entre els EI i els CET respecte les societats laborals i les cooperatives, que estan sensiblement més capitalitzades. El total de passiu exigible és del 63,9%, quan les dades de l'exigible de les Pimes a la demarcació de Barcelona pel 2017 era del 48% (Pimec, 2019).

Així mateix, de l'anàlisi de la proporció entre el deute a curt i a llarg termini observem que les entitats estan més finançades a curt que a llarg termini, i aquesta no és bona notícia doncs les bones pràctiques financeres recomanen tenir major proporció d'endeutament a llarg.

Pel que fa al cost de l'endeutament, si el mesurem en termes del percentatge de les despeses financeres respecte les vendes, la dada agregada puja al 0,83%, però amaga diferències entre entitats (Taula 3.17). A l'any 2007 aquesta despesa financera representava el 1,02% en les cooperatives de treball (Fundació Seira, 2012).

TAULA 3.17

Participació de les despeses financeres en les vendes de l'ESS. Any 2017

EI	CET	SLL	SAL	TOTAL LABORALS	COOPERATIVES	ECONOMIA SOCIAL
0,33%	1,19%	0,43%	1,12%	0,61%	0,86%	0,83%

Finalment, agrupem les dades obtingudes anteriorment per categories d'entitats i afegim les calculades de forma agregada per tota l'ESS (Taula 3.18).

TAULA 3.18

Resum de les ràtios de l'ESS. Any 2017

	EI	CET	SOCIETATS LABORALS	COOPERATIVES	TOTAL ECONOMIA SOCIAL
Fons de maniobra	18%	18%	29%	22%	21%
Ràtio de solvència	1,30	1,37	1,66	1,60	1,56
Ràtio d'endeutament	76%	72%	60%	58%	63%

A la ràtio d'endeutament s'observen diferències substancials entre les categories d'entitats de l'ESS (Taula 3.19), des del 76% més alarmant de les 18 entitats que integren les EI fins el 58% de les 47 cooperatives, les millors posicionades en aquesta ràtio. Aquesta dada s'aproxima a la corresponent de les cooperatives de treball de Catalunya obtingudes pel darrer estudi de la Fundació Seira (Fundació Seira, 2019).

Del recull de ràtios d'endeutament també hem calculat el mateix segons la categoria mercantil de l'entitat (Taula 3.15) ja que dins de les EI i els CET hi tenim cooperatives, societats anònimes i societats laborals. Altra vegada les millors dades corresponen a les cooperatives, tot i que dins dels CET el pitjor comportament correspon a les cooperatives amb un 76,77% de les 10 cooperatives que l'integren. En contrapartida, les cooperatives més petites disposen d'una ràtio d'endeutament més petit, un 27,23%.

TAULA 3.19
Les ràtios d'endeutament de les entitats de l'ESS a Barcelona. Any 2017

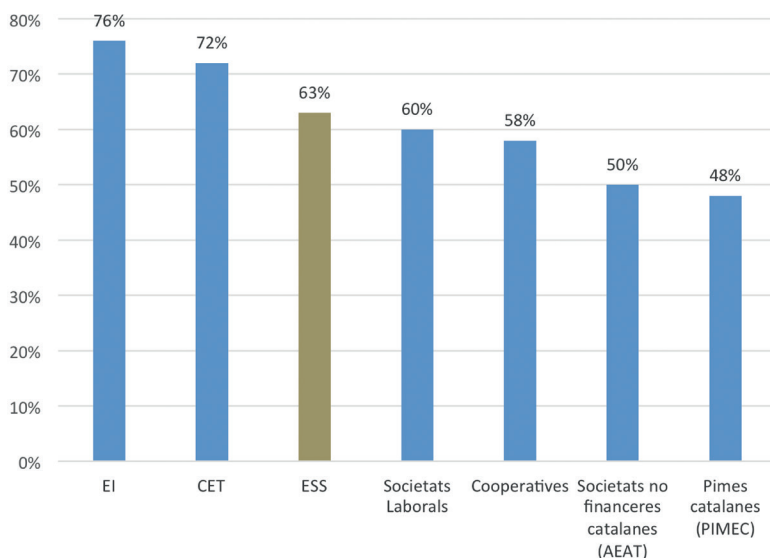
	EI	CET	Societats Laborals	Cooperatives petites	Cooperatives mitjanes	Cooperatives grans	nombre d'entitats	Ràtio global segons categoria mercantil (mitjana ponderada)
Cooperatives	64,78 (2)	76,77 (10)		27,23 (21)*	68,07 (23)	52,93 (3)	59	54,12
SA		66,69 (3)					3	66,69
SL	79,39 (16)	69,23 (17)					33	74,16
SAL			64,83 (11)				11	64,83
SLL			57,68 (77)				77	57,68
Ràtio global segons entitats	76,44 (18)	72,55 (30)	60,03 (88)		58,16 (47)		183	63,2

*S'ha hagut de treure del càlcul les dades d'una cooperativa que presentava una ràtio atípica.

Per finalitzar aquesta comparativa, afegim al total de ràtios de l'ESS a Barcelona la ràtio calculada per l'Agència Tributària Espanyola (AEAT, 2019) a partir de l'impost de societats de les societats no financeres catalanes del 2017 i la corresponent a les Pimes catalanes de l'informe esmentat de la Pimec (Taula 3.20). Aquesta ràtio ens completa un dibuix en que constatem que el conjunt de la ESS i totes les seves formes jurídiques diverses estan més endeutades que el conjunt de les Pimes, i encara amb més detall, les EI i els CET estan més endeutats que el conjunt de les ESS i les societats laborals i les cooperatives menys, tot essent les cooperatives les menys endeutades del sector.

TAULA 3.20**Comparativa de ràtios d'endeutament. Any 2017**

Font: Elaboració pròpia



3.8. EL COMPTE DE PÈRDUES I GUANYES DE LES ENTITATS DE L'ESS

Les dades corresponents al compte de pèrdues i guanys agregat de l'ESS afegeixen informació addicional del sector (Taula 3.21). A l'igual que en el balanç agregat hi detectem situacions divergents segons la tipologia d'entitats. A nivell agregat hi trobem resultats negatius en l'àmbit de les empreses d'inserció i beneficis a la resta d'entitats.

TAULA 3.21
Pèrdues i guanys de l'economia social a la ciutat de Barcelona. Any 2017

	EI	CET	TOTAL LABORALS	COOPERATIVES	TOTAL ECONOMIA SOCIAL
Import net xifra de negocis	29.955.465	44.936.810	42.620.724	313.026.377	430.539.376
Altres ingressos	5.709.679	10.578.611	nd	15.019.113	nd
TOTAL Ingressos d'explotació	35.665.144	55.515.421	43.841.753	328.045.490	463.067.808
Proveïments	-7.872.115	-12.845.644	-17.817.034	-110.546.597	-149.081.390
Despeses de personal	-18.307.232	-33.869.135	-17.267.012	-163.506.081	-232.949.461
Dotacions per amortitzacions	-827.787	-976.444	-624.014	-6.966.031	-9.394.276
Altres despeses d'explotació	-8.580.047	-7.489.042	-7.622.171	-41.425.375	-65.116.635
Resultat d'explotació (EBIT)	77.964	335.156	1.045.580	5.601.406	7.060.105
Ingressos financers	41.709	27.807	85.453	1.065.722	1.220.691
Despeses financeres	-98.233	-532.722	-260.334	-2.699.649	-3.590.938
Resultat financer	-56.524	-504.915	-174.881	-1.633.927	-2.370.247
Resultats ordinaris abans impostos	21.440	-169.759	870.699	3.967.478	4.689.858
Imposts societats	-36.414	84.752	-242.883	-720.161	-914.706
Resultat Activitats Ordinàries	-14.974	-85.007	627.816	3.247.317	3.775.153
Ingressos extraordinaris	nd	1.006.602	30.613	nd	nd
Despeses extraordinàries	nd	-7.100	nd	nd	nd
Resultats activitats extraordinàries	-1.622	999.501	30.613	35.171	1.063.663
Resultat de l'exercici	-16.596	914.494	658.429	3.282.488	4.838.816

Algunes ràtios rellevants (Taula 3.22) del sector indiquen uns resultats positius però molt reduïts. Per exemple, els resultats de l'exercici sobre els ingressos d'explotació són de l'1%. Així mateix, les rendibilitats econòmiques i financeres continuen essent molt baixes si les comparem amb les de les Pimes catalanes, que pel mateix període eren el 5,8% i el 9,4% respectivament.

TAULA 3.22

Ràtios rellevants de l'economia social. Any 2017

	EI	CET	SOCIETATS LABORALS	COOPERATIVES	TOTAL ECONOMIA SOCIAL
Resultats de l'exercici sobre ingressos d'explotació	-0,05%	1,65%	1,50%	1,00%	1,04%
Rendibilitat econòmica	0,71%	0,84%	3,83%	2,49%	2,32%
Rendibilitat financera	0,54%	-1,42%	7,38%	3,86%	3,59%

3.9. CONCLUSIONS

El balanç agregat de les entitats de l'ESS a Barcelona amaga comportaments diferencials entre les entitats que l'integren. Tot i així s'observa una falta generalitzada de capital i de recursos propis per cobrir les potencials necessitats de creixement del sector. Pel que fa al sector cooperatiu, tot i no disposar de les dades d'un nombre elevat de cooperatives, els resultats són coherents amb les dades obtingudes en els informes realitzats pel la Fundació Seira.

La capitalització és condició necessària per poder afrontar entorns econòmics desfavorables i possibles pujades del cost del diner, per la qual cosa cal replantejar les fórmules de captació de recursos financers tot prioritant la capitalització respecte el finançament aliè.

Les comparacions realitzades amb les Pimes catalanes, competidores directes de l'ESS, no proporcionen dades encoratjadores, ans el contrari, per la qual cosa cal millorar els engranatges econòmics i financers que funcionen actualment al sector i que són els pilars per generar un sector fort i durador.

3.10. ANNEX: RÀTIOS I DEFINICIONS UTILITZADES

Fons de maniobra:	(Actiu Corrent-Passiu Corrent)/ Actiu
Ràtio de solvència:	Actiu/(Passiu corrent i no corrent)
Ràtio d'endeutament:	(Passiu corrent i no corrent)/ Actiu
Rendibilitat econòmica:	(Resultat abans d'impostos + Despeses financeres)/ Actiu real (Actiu menys provisions)
Rendibilitat financera:	Resultat abans d'impostos / Patrimoni net

BIBLIOGRAFIA

Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT). Dades de l'impost sobre societats. En línia a: <https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Memorias_y_estadisticas_tributarias/Estadisticas/Estadisticas_por_impuesto/Impuesto_sobre_Sociedades/Impuesto_sobre_Sociedades.shtml> [Consulta: 12 novembre 2019].

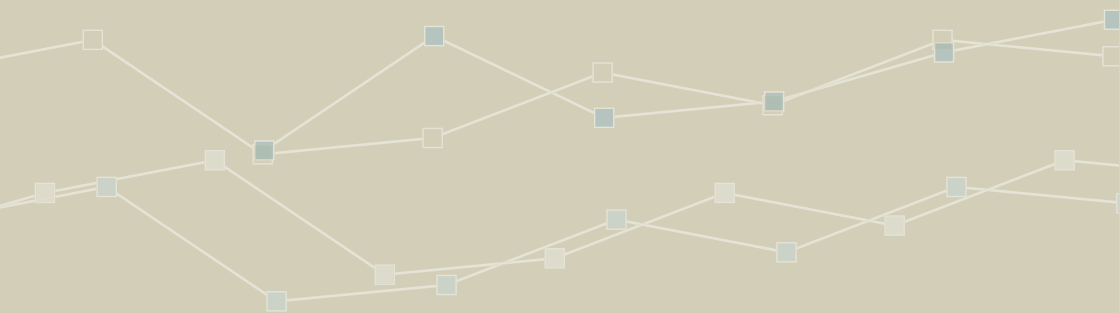
Fundació Seira, 2012. "Realitats i reptes del cooperativisme de treball". En línia a: <https://www.cooperativest treball.coop/sites/default/files/materials/realitats_i_reptes_del_cooperativisme_de_treball.pdf> [Consulta: 15 juliol 2019].

Fundació Seira, 2019. Informe. Situació actual i reptes futurs del finançament cooperatiu. En línia a: <https://www.cooperativest treball.coop/sites/default/files/materials/seira_estudi_financament.pdf> [Consulta: 20 octubre 2019].

Gelashvili, V. et al. (2016). "Análisis económico-financiero de los centros especiales de empleo de España". Revista Española de Discapacidad, 4 (2): 7-24. En línia a: <<C:/Users/ub-dn/Downloads/Dialnet-AnalisisEconomicofinanciero-DeLosCentrosEspecialesD-5765602.pdf>> [Consulta: 14 de març de 2019].

Pimec, "Anuari de la Pime catalana 2019". En línia a: <https://www.pimec.org/sites/default/files/anuari_de_la_pime_catalana_2019.pdf> [Consulta: 17 setembre 2019].

AMPLIACIONS DE CAPITAL SOCIAL I FINANÇAMENT HÍBRID A L'ESS



4.1. INTRODUCCIÓ

Un cop feta la valoració de la situació econòmica de les entitats d'ESS a la ciutat de Barcelona, i per tant el potencial de demanda de capital, ens toca analitzar les possibilitats de cobertura d'aquesta necessitat de fons propis.

La segona part d'aquest estudi analitza les possibilitats normatives i tècniques existents per augmentar el capital i els fons propis de les entitats objecte del nostre treball, és a dir, les cooperatives, les societats laborals, les empreses d'inserció, la majoria de les quals són societats limitades, i els CET amb forma jurídica pròpia. Per tant, analitzarem les possibilitats de créixer tot creant capital i quasi capital i no pas deute, i així ampliar les opcions de creixement adequats i necessaris per consolidar el sector a llarg termini.

Les empreses necessiten de recursos econòmics per dur a terme la seva activitat econòmica. Segons el seu origen podem distingir entre:

- El finançament propi o patrimoni net, que prové d'aquells recursos en forma de capital que aporten els socis més els que genera la pròpia empresa a partir dels excedents de la seva pròpia activitat (beneficis nets no distribuïts i reserves). Obviarem les subvencions de capital tot i formar part dels recursos propis.
- El finançament extern, que prové d'actors externs en forma de deute.

A efectes de la present recerca ens interessa l'anàlisi de possibilitats relatives al creixement dels recursos propis via aportacions de capital o quasi capital de socis. És a dir, els recursos propis no provinents dels excedents de l'activitat (capitalització contra reserves) ni de subvencions de capital. Aquests recursos poden provenir usualment de dues maneres diferents:

- Per fórmules d'augment de capital: per l'augment de les aportacions dels socis existents o per l'entrada de nous socis amb capital nou o via transformació de crèdit en capital.
- Per l'emissió de títols i préstecs participatius. Una fórmula que comptablement es registra com a passiu extern però que a efectes de càlcul de solvència computa com a recursos propis.

Cal recordar que en les societats cooperatives les aportacions dels socis només podran ser considerades fons propis si la societat te el dret incondicional a rebutjar-ne el reemborsament i la remuneració és dis-

crecional (a criteri de la cooperativa). També poden ser catalogats com a instrument financer compost i per tant ser fons propi quan inclou, almenys, un component de patrimoni net i un component de passiu financer. Es considera que inclouen un component de passiu financer les aportacions del soci amb dret a reemborsament en cas de baixa i les que tenen associada una remuneració obligatòria (Norma segona, apartat 1.1.2.2. de l'Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperatives).

4.2. LA LLEI DE COOPERATIVES CATALANA I LA REGULACIÓ DE LES DIFERENTS FÓRMULES DE FINANÇAMENT

Ara analitzem els elements de la llei de cooperatives que poden incidir sobre els tipus de finançament de les mateixes.

4.2.1. EL FINANÇAMENT VIA CAPITAL

Un dels elements definits en la llei i que pot afectar a les dinàmiques de finançament de les cooperatives prové dels tipus de socis que poden tenir. Segons l'article 23, els estatuts de la cooperativa poden establir les figures dels socis comuns, de treball, els col·laboradors i els temporals. Tal com està regulat, el soci col·laborador obre la porta a l'entrada de capital extern. Aquesta és una figura de nova creació que intenta incentivar l'entrada de finançament.

Característiques i condicions del soci col·laborador

Segons l'article 26.1. "Els estatuts socials poden regular la possibilitat que la cooperativa tingui socis col·laboradors, que, sense dur a terme l'activitat cooperativitzada principal, puguin col·laborar d'alguna manera en la consecució de l'objecte social de la cooperativa. La col·laboració pot consistir en la participació en activitats de caràcter auxiliar, secundari, accessori o complementari a l'activitat cooperativitzada principal **o només en l'aportació de capital**".

L'articulat 26.3. indica que "Poden ésser socis col·laboradors les persones físiques o jurídiques, públiques o privades, i també, si el contingut de la vinculació amb la cooperativa ho permet, les comunitats de béns i les herències jacents".

Així mateix, recordem altres punt rellevants pel nostre anàlisi. Les condicions de les aportacions dels socis col·laboradors al capital, que es comptabilitzen separatament de la resta de socis, són les que determinen els estatuts o l'acord de l'assemblea. En tot cas, no se'ls pot obligar a subscriure noves aportacions al capital social ni incrementar les que se'ls va exigir de subscriure en adquirir la condició de soci (article 26.5). Aquesta mesura vol dotar de flexibilitat a aquesta figura.

A més a més, i pel que fa a altres drets, els que només aporten capital, poden estar privats del dret de vot. Si gaudeixen del dret de vot poden formar part del òrgans socials, però en cap cas ocupar la presidència (article 26.6. i 26.7).

Per tant, ja veiem que la redacció dels estatuts és una qüestió cabdal per definir la figura del soci col·laborador.

Implicacions econòmiques associades al soci col·laborador

Els socis col·laboradors que només aporten capital poden rebre l'interès pactat (art.74) i participar en la distribució dels excedents o assumir les pèrdues. Concretament, els estatuts poden atribuir fins a un 45% dels excedents anuals, un cop dotats els fons obligatoris, a la distribució entre els socis col·laboradors, proporcionalment al capital que hagin desemborsat. En aquest cas, s'han de fer càrrec de les pèrdues de l'exercici en la mateixa proporció fins al límit de la seva aportació.

Segons l'article 74.1. "Els estatuts socials han d'establir si les aportacions al capital social poden donar interès. En cas afirmatiu, els criteris de determinació dels tipus d'interès han d'ésser fixats, per a les aportacions obligatòries, pels estatuts socials o per l'assemblea general i, per a les aportacions voluntàries, per l'acord d'admissió. L'interès no pot excedir en cap cas de sis punts el tipus d'interès legal del diner".

Transmissió i reemborsament de les participacions

Les possibilitats de transmetre o reemborsar les participacions són un aspecte molt important per accedir a la condició de soci col·laborador. De fet, és un dels factors més rellevants per atreure a possibles inversors, on l'opció de desinvertir o desfer la inversió és tan o més important que la d'invertir. En aquest sentit, la normativa de la llei proporciona una dinàmica desinversora difícil però coherent amb l'esperit cooperatiu.

L'article 31 contempla la baixa voluntària. "El soci pot sol·licitar la baixa de la cooperativa en qualsevol moment, de conformitat amb els estatuts socials..." Els estatuts poden fixar un termini de preavís que no podrà ser superior als sis mesos, que marca la llei, així com establir un període mínim de permanència que no pot superar els cinc anys.

Respecte aquesta baixa voluntària, i pel que fa als seus efectes econòmics, segons l'article 35.1. "En produir-se la baixa d'un soci, aquest té dret al reemborsament de les seves aportacions, voluntàries i obligatòries, al capital social, ...i, si escau, a la part individualitzada dels fons de reserva voluntaris, sens perjudici del que aquesta llei i els estatuts socials estableixin per a les aportacions el reemborsament de les quals pugui ésser refusat incondicionalment pel consell rector". És a dir, les aportacions obligatòries i voluntàries que constitueixen el capital social poden ésser:

- a) Aportacions amb dret de reemborsament en cas de baixa.
- b) Aportacions el reemborsament de les quals pugui ésser refusat incondicionalment pel consell rector en cas de baixa. Un dels motius per refusar el reemborsament és que en un exercici econòmic l'import de la devolució de les aportacions superi el percentatge de capital social que s'hi estableix, els nous reemborsaments estan condicionats a l'acord favorable del consell rector.

Finalment, és possible la transmissió de les aportacions (article 75), on es diu que les aportacions només es poden transmetre:

- a) Per actes *inter vivos* entre socis, en els termes fixats pels estatuts socials.
- b) Per successió *mortis causa*.

Un altre figura a considerar és la del soci temporal. Malgrat que la condició de soci, del tipus que sigui, té caràcter indefinit, si els estatuts ho preveuen i regulen es pot donar la categoria de soci temporal, de manera que es poden establir vincles socials de durada determinada, que no podrà excedir els cinc anys i caldrà acordar en el moment de l'admissió (art 27). Un cop transcorregut el període màxim de 5 anys el soci temporal, pot sol·licitar la baixa i té dret a la liquidació de les seves aportacions al capital social, que hauran de ser reemborsades immediatament o en el termini màxim d'un any.

Segons actors rellevants de l'entorn de l'ESS com la Fundació Seira, les possibilitats de millora del passiu de les cooperatives per la via de l'ampliació del capital és molt gran doncs aquesta figura del soci col·laborador encara no ha estat prou utilitzada (Fundació Seira, 2014).

4.2.2. ALTRES FORMES DE FINANÇAMENT

Les lleis sobre cooperatives, ja sigui l'estatal o les de les comunitats autònomes de que en disposen, incorporen instruments per flexibilitzar la captació de recursos financers més enllà del capital.

A les cooperatives catalanes, segons l'article 43 apartat 2e, és l'assemblea general qui té la competència de decidir sobre "l'emissió d'obligacions, títols participatius o altres formes de finançament mitjançant emissions de valors negociables". Concretament, l'article 77 parla de l'emissió de participacions especials de deute subordinat, dels títols participatius i de les obligacions.

En termes generals, i segons queda definit a l'*Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas*, dins del patrimoni net s'inclouran aquells fons subordinats amb venciment a la liquidació de la cooperativa que reuneixen les següents característiques: només existeix obligació de reemborsament en el moment de la liquidació de la cooperativa i que no portin associat una remuneració obligatòria (Norma cinquena). "D'aquesta manera, aquests fons subordinats amb venciment a la liquidació tenen dues característiques que els apropa, des del punt de vista econòmic, al capital social comptabilitzat com a fons propi: la funció de finançament permanent (no exigible) i el lloc subordinat que ocupa en la prelación de cobrament". Quan aquestes participacions no compleixen aquests requisits, es consideren passiu financer i no fons propis.

El deute subordinat

"L'assemblea general pot autoritzar l'emissió de participacions especials amb caràcter de deute subordinat, per a captar recursos financers dels socis o de terceres persones i fixar-ne les condicions d'emissió. Aquestes participacions especials són lliurement transmissibles i s'han d'ajustar a la normativa reguladora del mercat de valors" (art 77.1).

Obligacions subordinades són les que es troben al final de la prelación del deute d'una empresa, darrere dels creditors comuns.

Els títols participatius

Una de les característiques essencials d'aquest tipus de deute és que la seva retribució consisteix en una participació dels resultats o en la participació en l'evolució de l'activitat econòmica de la cooperativa, tal com estableix l'article 77.2: "L'assemblea general pot autoritzar l'emissió de títols participatius com una forma de finançament voluntari dels socis

o de terceres persones no sòcies, títols que poden tenir la consideració de valors mobiliaris i que donen dret a la remuneració que s'estableixi en el moment de l'emissió que, en qualsevol cas, ha d'estar en funció de l'evolució de l'activitat de la cooperativa. És permès incorporar-hi un interès fix”.

Un altre característica d'aquests títols és la corresponent als drets polítics doncs tal com indica l'article 77.3. “L'acord d'emissió de títols participatius pot establir el dret d'assistència dels titulars que no són socis de la cooperativa a l'assemblea general i al consell rector, amb veu i sense vot. La regulació de l'emissió del títol participatiu s'ha d'atènyer a la legislació vigent en matèria financera”.

Si no s'estableix en l'acord d'emissió cap limitació sobre la transmissió dels títols, aquests han de considerar-se lliurement transmissibles.

L'actual llei catalana no estableix termini de venciment de les emissions. Sí que ho feia l'antiga llei del 1992 on els terminis estaven entre els tres i els vint-i-cinc anys (article 60.4.3).

Aquests tipus de títol es considera una variant o modalitat cooperativa dels préstecs participatius doncs la normativa identifica el préstec participatiu com aquell que té per retribució una participació dels beneficis o en una participació de l'evolució de l'activitat econòmica del prestatari. “La consideració de que els títols participatius són préstecs participatius instrumentats mitjançant valors mobiliaris ens indica la normativa a la que estaran subjectes” (Rocafort, 2010) i aquestes són les pròpies de la llei de cooperatives, així com la normativa reguladora del mercat de valors i de les societats de capital.¹

Els préstecs participatius i els títols participatius són formes híbrides de finançament doncs comparteixen característiques pròpies de les accions i de les obligacions. A més els títols participatius presenten un avantatge en front els préstecs, doncs al ser qualificats com a valors mobiliaris en la llei de cooperatives, tenen major facilitat de negociació (Bel i Fernández, 2001).

Pel que fa als préstecs participatius, aquests estan definits i identificats en l'article 20 del Reial Decret Llei 7/1996 de 7 de juny, sobre mesures urgents de caràcter fiscal i de foment i liberalització de l'activitat econòmica i per la Llei 10/1996 de 18 de desembre, de mesures fiscals urgents.

1 Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores.

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Els préstecs participatius tenen, com a mínim les següents característiques (Fundació Seira, 2012):

- Són uns préstecs on el prestador rep una retribució variable en funció de l'evolució de l'activitat de l'empresa. Aquest criteri pot ser el benefici net, el patrimoni total, etc. A més es pot acordar un interès fix.
- El prestatari només podrà amortitzar anticipadament el préstec participatiu si aquesta amortització es compensa amb una ampliació dels seus fons propis del mateix import (que no podrà provenir d'una actualització d'actius).
- Té com a característica principal el fet de ser considerat patrimoni net als efectes de reducció de capital i liquidació de societats.² En canvi, en ordre de la prelación de crèdits, aquests se situen després dels creditors comuns i abans del capital social.

Aquests tipus de préstecs es consideren adequats per dotar a les cooperatives de capacitat per afrontar nous projectes fora dels circuits bancaris.

Les obligacions

La cooperativa pot emetre obligacions que s'hauran de sotmetre a la legislació corresponent, tal com indica l'article 77.4 "La cooperativa, per acord de l'assemblea general, pot emetre obligacions el règim de les quals s'ha de sotmetre a la legislació aplicable a la matèria".

La Llei 5/2015, de 27 d'abril de 2015, de foment del finançament empresarial ha incorporat canvis en l'emissió d'obligacions. Aquesta norma modifica la Llei del mercat de valors i la Llei de societats de capital, a la vegada que deroga la Llei 211/1964 de 24 de desembre que regulava l'emissió d'obligacions per emissors diferents de les societats de capital.

Les obligacions són valors negociables que representen una part d'un crèdit concedit a la societat. Es tracte de títols que poden ser nominatius o al portador, que donen dret a rebre uns interessos i arribat el moment de l'amortització dona dret a recuperar tota la inversió. Els inversors poden ser tan els socis com tercers.

Hi ha diferent tipus d'obligacions. I entre d'altres, ens interessa destacar aquelles que són valors híbrids i que es construeixen amb trets pro-

² Disposició adicional tercera de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea.

pis de les obligacions i de les accions. Aquest és el cas de les obligacions amb participació dels beneficis (obligacions participatives), les obligacions convertibles en accions, o les obligacions amb warrants o drets de subscripció preferent.

També existeixen les obligacions preferents, que són emeses a perpetuïtat, amb pagaments periòdics (fixes o variables) establerts inicialment. Aquesta rendibilitat no està garantida ja que està subjecte a l'existència de beneficis distribuïbles. El dret de rescabament d'aquestes obligacions es situa darrera de tots els creditors, inclús els subordinats.

Cal esmentar que existeix llibertat d'emissió de valors, amb les restriccions de que l'emissor ha d'estar vàlidament constituït d'acord amb la legislació vigent i que els valors emesos hauran de respectar el règim jurídic al que estan sotmesos i, en els casos en els que l'emissor estigui obligat a elaborar un fulletó, la col·locació s'haurà d'ajustar a les condicions recollides en el mateix. Els valors seran lliurement transmissibles (article 33 Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores). El registre previ i la publicació del fulletó, aprovat per la CNMV s'haurà de realitzar o bé quan es realitzi una oferta pública de venda o subscripció de valors o bé l'admissió a negociació de valors en un mercat secundari oficial. Existeixen excepcions a aquesta obligació de publicar el fulletó (art 34).

4.3. LA LLEI DE SOCIETATS LABORAL I LA REGULACIÓ DE LES DIFERENTS FÓRMULES DE FINANÇAMENT

4.3.1. EL FINANÇAMENT VIA CAPITAL

Les societats laborals estan regulades per la Llei 44/2015, de 14 d'octubre, de Societats Laborals i Participades, que substitueix a l'anterior Llei 4/1997 de Societats Laborals. Són societats mercantils, anònimes o limitades³, on la majoria del capital social és propietat dels treballadors que

³ Al ser societats de capital, els hi són d'aplicació les normes relatives a les societats anònimes i limitades.

presten serveis retribuïts de forma personal i directe, en virtut d'una relació laboral amb temps indefinit. A més a més, cap dels socis pot ser titular d'accions o participacions que representin més d'una tercera part del capital social. Hi ha l'excepció del soci, entitat pública o majoritàriament pública, o una entitat no lucrativa o de l'economia social, la participació de la qual pot arribar al 50% del capital social.

De la lectura de l'article 5, sobre el capital social, les classes d'accions i de participacions, s'obté que existeixen tres grans collectius dins d'una societat laboral;

- els socis treballadors, que presten serveis retribuïts de forma personal i directe, mitjançant un contracte a temps indefinit (anomenats classe laboral)
- els socis de la classe general, que són socis que (anomenats classe general):
 - bé no mantenen relació laboral amb la societat,
 - si la mantenen no és una relació indefinida.
- els treballadors no socis.

Segons l'article 11, les ampliacions de capital, amb emissió de noves accions o creació de noves participacions socials, haurà de respectar la proporció existent entre les dues classes de socis que pot tenir la societat.

En definitiva, la llei no dona massa opcions per estimular l'entrada de possibles inversors, en el sentit capitalista del concepte, excepte en la figura de soci de classe general. Cal anar a buscar a la normativa que regula les societats de capital per copsar altres possibles estratègies d'entrada en el capital social.

La normativa que regula les societats mercantils és el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de juliol, de la Llei de Societats de Capital, que ens recorda, en el seu article 295, les modalitats d'augment de capital social:

- per creació de noves participacions o emissió de noves accions.
- per l'augment del valor de les aportacions anteriors.

En tots dos casos, aquest augment pot realitzar-se amb aportacions dineràries o no dineràries (finques, habitatges, etc.), inclosa l'aportació de crèdits contra la societat, o amb càrrec a beneficis o reserves del darrer balanç aprovat.

Una figura normativa que s'utilitza per animar als possibles inversors en una ampliació de capital, cercar capital-risc, etc. és mitjançant l'emissió de participacions socials i accions que atribueixen drets diferents (article 94). En aquest sentit es consideren com accions o partici-

pacions privilegiades, tot i que la norma no les denomina explícitament d'aquesta manera. Aquest privilegi pot existir des de la constitució d'una societat, en aquest cas, ja estan previstes en els estatuts de la societat, en cas contrari, cal la modificació dels estatuts amb la seva corresponent aprovació.

4.3.2. ALTRES FORMES DE FINANÇAMENT

La novetat més rellevant respecte aquest tipus de finançament l'incorpora la Llei 5/2015 de foment de finançament empresarial que dona via lliure a l'emissió d'obligacions a les societats de responsabilitat limitada. La Llei 211/1964 de 24 de desembre, que ho impedia, queda definitivament derogada amb aquesta darrera llei si bé introdueix una sèrie de salvaguardes per evitar l'endeutament excessiu. Concretament, les societats limitades podran emetre i garantir emissions d'obligacions simples fins el doble dels seus recursos propis. Mentre s'elimina el límit quantitatiu de l'emissió d'obligacions per les societats anònimes no cotitzades.

4.4. TAULA RESUM DE FORMES DE CAPTACIÓ DE FINANÇAMENT

Presentem a continuació un quadro resum amb totes les figures existents per complementar el finançament aliè de les entitats analitzades de l'ESS. Afegim les principals característiques de cadascuna i la llei sobre la que es basen per tal que el lector en pugui obtenir major detall.

ENTITAT	INSTRUMENTS DE FINANÇAMENT NO BANCARI		LLEI/NORMA
Cooperatives	Capital Les aportacions dels socis son fons propis en la mesura que la societat tingui el dret incondicional a rebutjar-ne el reemborsament i la remuneració sigui discrecional.	Aportacions obligatòries dels socis comuns	Són les aportacions inicials i totes aquelles que aprovi l'assemblea amb 2/3 dels vots, que en determinarà la quantia i les condicions per desemborsar-les (art.71).
		Aportacions voluntàries dels socis comuns	Són les aprovades per l'assemblea però que no obliguen la totalitat de les persones sòcies i també tota aquella aportació al capital social que excedeixi l'aportació obligatòria per a ésser soci, en el moment de la incorporació (art. 73).
		Aportacions dels socis col·laboradors	Es comptabilitzen a part de les dels socis treballadors i estan determinades pels estatuts o els acords d'assemblea. No se'ls pot obligar a subscriure noves aportacions (art. 26).
		Aportacions dels socis temporals	L'aportació obligatòria al capital d'un soci temporal no pot excedir el 50% de l'exigida a la resta de socis (art. 27).
	Híbrids/ patrimoni net	Fons subordinats	Quan només existeixi obligació de reemborsament en cas de liquidació de la cooperativa és a dir son perpetus sense una remuneració obligatòria.
		Títols participatius	Sols si els títols participatius són a perpetuïtat i la remuneració no és obligatòria.
	Deute no bancari	Títols participatius	Si no son perpetus i la remuneració és fixa, variable (en funció del resultat de la cooperativa) o mixta.
		Obligacions	L'assemblea general és l'encarregada de decidir sobre l'emissió d'obligacions i aquesta s'ha d'ajustar a la normativa reguladora del mercat de valors (art 77).
		Prèstecs participatius	El prestador rep una retribució variable en funció de l'activitat de l'empresa. És un deute subordinat.
			Llei 12/2015, del 9 de juliol, de cooperatives Pla General Comptable Orden EHA/3360/2010

ENTITAT	INSTRUMENTS DE FINANÇAMENT NO BANCARI		LLEI/NORMA
Societats laborals	Capital	Noves accions (SAL) o participacions (SLL)	Més del 50% del capital ha de pertànyer als socis treballadors (art 1). Cap soci pot tenir més d'un terç del capital social. Per tant, tota ampliació de capital haurà de respectar les proporcions existents entre accions de classe laboral i classe general (art 11).
		Augment del valor de les accions o participacions ja existents	
	Híbrids/ patrimoni net	Obligacions convertibles (SAL) amb component de patrimoni net	Només les poden emetre les SAL
	Deute no bancari	Obligacions, obligacions convertibles (SAL)	El finançament no bancari en les societats de responsabilitat limitada son menors que en les anònimes. Per exemple, l'import de les emissions d'obligacions no podrà ser superior al doble dels seus recursos propi, amb certes excepcions. A més no es poden emetre obligacions convertibles en participacions (art 45)
Empreses d'inserció	<p>Per les EI que son cooperatives i SLL i SAL se'ls aplica les normes de les cooperatives i societats laborals indicades anteriorment.</p> <p>Article 4 Requisits per a les empreses d'inserció 1. Les empreses d'inserció, a més de complir el que estableix l'article 3, han de complir els requisits següents:</p> <p>b) Ésser promogudes i participades per una o diverses entitats promotores, d'acord amb el que estableix l'article 5. Aquesta participació ha d'ésser almenys d'un 51% del capital social en el cas de societats mercantils. En el cas de societats laborals, és aplicable la normativa específica reguladora d'aquest tipus de societats. En el cas que l'empresa d'inserció sigui una cooperativa que tingui legalment reconeguda la condició d'iniciativa social, no cal que hi hagi una entitat promotora.</p>		Ley 27/2002, de 20 de diciembre, de Medidas Legislativas para Regular las Empresas de Inserción Sociolaboral.
CET	Pels CET que son cooperatives i SLL i SAL se'ls aplica les normes de les cooperatives i societats laborals indicades anteriorment.		

4.5. CONCLUSIONS

Les normatives vigents sobre cooperatives i societats laborals permeten que els fons propis d'aquestes societats augmentin tot millorant els ratis d'endeutament de les mateixes i maximitzant les possibilitats de creixement.

En les cooperatives, aquesta millora pot provenir per la creació de capital amb categoria de fons propi amb les ampliacions de les aportacions dels socis actuals o de nous. En aquest cas, la creació del soci col·laborador es converteix en el paradigma d'aquesta aposta per flexibilitzar aquest instrument. En la normativa espanyola de les societats laborals i participades és la figura del soci de classe general la que assumeix aquest rol. Tot i així, les dinàmiques per poder captar capital depenen no solament de l'existència de figures jurídiques que les suportin sinó també de les dinàmiques inversores o desinversores associades.

En aquest sentit, les societats laborals tenen unes dinàmiques de captació de capital més desenvolupades. La restricció de fons que cal considerar és el manteniment de la proporció majoritària del capital en mans dels treballadors per ser catalogada com a societat laboral.

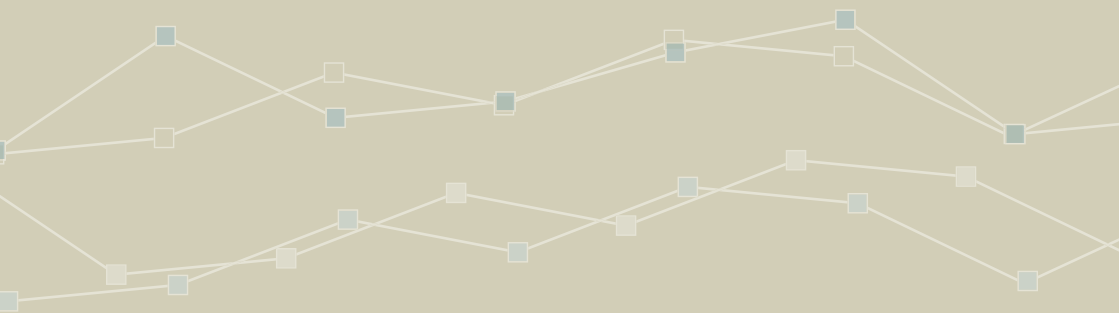
L'altre gran possibilitat per crear fons propis és la dels instruments híbrids que poden ser registrats comptablement com a patrimoni net i per tant millorar les possibilitats de finançament empresarial sense augmentar els nivells d'endeutament. Aquesta opció, accessible tan pels propis socis com a tercers, es converteix en una molt bona opció per cobrir els projectes de creixement empresarial. En aquest sentit, el que estan fent algunes grans cooperatives, moltes d'elles de crèdit, és emetre noves aportacions no reemborsables, sense dret a vot, per ser col·locades entre els socis actuals, sempre que existeixin un nombre elevat dels mateixos (International Co-operative Alliance, 2016). Aquesta estratègia té sentit en la mesura que una empresa exitosa, tan si és cooperativa com si no, mai li faltaran inversors, tan interns com externs disposats a participar en emissions d'instruments de deute o capital inclús si aquests no donen dret sobre el funcionament de l'empresa.

Finalment, les opcions de transformació d'empreses, que es troben en situacions de crisi o per jubilació dels propietaris, en cooperatives o societats laborals, continuen estant orfes d'instruments específics i adequats. Les dificultats associades a aquesta transició són encara majors quan l'empresa es troba en procés concursal (Vargas, 2017).

BIBLIOGRAFIA

- BEL, P. I FERNANDEZ, J. "La financiación propia y ajena de las sociedades cooperatives". CIRIEC CIRIEC-ESPAÑA Nº42/2002 (pp. 101-130).
- Co-operatives, U. K. (2013). Simply buyout: A guide to employee buyouts and becoming an employee owned business. Manchester: Co-operatives UK.
- COCETA. Manual de formadores en reciclaje de empresas. Conceptos y metodología para la transmisión de empresas, en crisis o por jubilación, a los trabajadores en fórmula cooperativa de Trabajo. Documento Proyecto Europe SavingJobs. 2017
- Fundació Seira, Manual de finances, 2012, 2014
- França. Loi 2014-856 du 31 juillet 2014 sobre l'economia social i solidària. <<https://www.legifrance.gouv.fr/eli/loi/2014/7/31/ERNX1315311L/jo/texte>>
- International Co-operative Alliance. El dilema del capital en las cooperativas. Belgica. 2016. En línia a: <https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/ica_el_dilema_del_capital_en_las_cooperativas.pdf> [Consulta: 14 de març de 2019].
- REVES, Transfer of enterprises to worker cooperatives. A public policy focus. Saving Jobs. Secod pilot project financed by the European Commission on the topic "transfer of enterprises to worker cooperatives". En línia a: <http://www.revesnetwork.eu/wp/wp-content/uploads/2017/11/Guide_SavingJobs_public-policy-focus.pdf> [Consulta: 14 de març de 2019].
- Social Economy Europe, 2018
- VARGAS VASSEROT, C. (2017) La transmisión de empresas en crisis a sus trabajadores mediante fórmulas de economía social. Reestructuraciones socialmente responsables antes de la declaración del concurso de acreedores. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Monográfico, Nº 126, pp. 13-31. DOI: 10.5209/REVE.58615.
- VIETA, M.(2015)."The Italian Road to Creating Worker Cooperatives from Worker Buyouts Italy's Worker Recuperated Enterprises and the Legge Marcora Framework", Euricse Working Papers, 78|15.Disponible a https://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/08/WP-78_15_Vieta.pdf

FORMES POSSIBLES D'OFERTA DE CAPITAL I FINANÇAMENT HÍBRID



5.1. INTRODUCCIÓ

“La necessitat d’un ecosistema financer més ambiciós i coherent és un dels elements clau per fomentar l’economia social europea”. Amb aquesta claredat s’expressa el document de l’Intergrup d’Economia Social del Parlament Europeu¹ denominat “Futuro de la Política Europea para la Economía Social: Hacia un Plan de Acción”. Representa un autèntic full de ruta i de compromís per l’economia social, a la que defineix com un “model empresarial clau pel futur d’Europa. (Social Economy Europe, 2018).

Aquest mateix document, dins de la mesura número set, per “Construir un ecosistema financer per les empreses i entitats d’Economia Social” defineix dues grans accions:

- Adaptar els instruments financers existents a la diversitat de formes empresarials de l’Economia Social (acció 22).
- Reforçar els intermediaris financers de l’Economia Social (acció 23).

Dins de l’acció 22 es planteja la necessitat d’una elevada diversitat d’instruments degut a la gran diversitat del sector, tant pel que fa a tipologia d’entitats com pels seus projectes i necessitats de finançament. Proposa incorporar la Economia Social dins del Programa InvestEU, entre d’altres.

L’acció 23 proposa “Reformar la Directiva de la UE relativa a les empreses d’inversió col·lectiva en valors mobiliaris (OICVM) per autoritzar als inversors a utilitzar instruments de finançament adaptats als models de negoci de l’Economia Social (cooperatives, mutualitats, associacions, fundacions, empreses socials, etc.)”. I també, “Adaptar la legislació de la Unió Europea d’inversions de capital per afavorir les inversions directes de particulars en empreses i organitzacions de l’economia social”.

L’objectiu de totes aquestes polítiques és ampliar l’espectre d’instruments útils per al finançament de l’ESS. Al nostre territori aquesta ampliació encara no s’ha fet prou efectiva i a la pràctica el sector només

¹ L’Intergrup d’Economia Social és un òrgan informal del Parlament Europeu que es considera molt rellevant per incloure la mirada de l’Economia Social en les tasques legislatives i prescriptives del Parlament Europeu i per aconseguir un diàleg permanent entre les institucions de la Unió Europea, els seus estats membres i els actors de l’economia social.

compta amb eines de crèdit del sistema financer, tot relegant a caràcter testimonial i sense cap tipus de suport organitzat qualsevol altre mecanisme de finançament. L'objectiu d'aquest estudi és, un cop constatada la necessitat de complementar el finançament bancari amb altres eines financeres, apuntar algunes línies de treball que en aquesta direcció es podrien anar entomant.

Els productes genèrics de la inversió social

Existeixen, a grans trets, tres categories de productes potencialment aptes per la inversió social; el deute, el capital i el quasi-capital:

- El deute, és la fórmula més freqüent d'inversió, i com és de tots conegut, l'inversor presta diners a l'entitat a canvi d'uns interessos. L'ESS capta deute principalment a través d'entitats bancàries i, de manera més informal, de persones i/o organitzacions sòcies.
- El capital, on l'inversor rep una participació de l'entitat. Aquesta participació suposa propietat i per tant implicacions en la governança de les mateixes. L'ESS capta capital social normalment només de les persones que participen de l'activitat cooperativitzada en el cas de cooperatives, dels treballadors socis en societats laborals o d'institucions no lucratives en el cas dels CET i EI.
- El quasi-capital, que ha sorgit com a fórmula factible degut a les dificultats de creixement del capital tradicional. No és ni un instrument de deute ni un de capital. Algunes entitats d'ESS han practicat la captació de finançament híbrid en alguns casos. Normalment amb molt d'èxit però també amb molt d'esforç i sense suport jurídic donant com a resultat operacions que a la pràctica tenen naturalesa pròpiament de deute i amb poca liquiditat.

Tot centrant-nos en instruments de capital o quasi-capital es poden identificar una sèrie de característiques genèriques definitòries d'aquests instruments: (European Commission, 2016):

- L'inversor posseeix una proporció del capital de la organització on ha invertit.
- Es pot proveir capital risc en l'inici o en etapes més avançades de les organitzacions.
- No és un instrument tan freqüent com el deute degut a les implicacions en la governança i les possibles limitacions estructurals.

- En l'opció del "quasi capital", els inversors reben pagaments variables i la retribució i el risc van lligats, d'una u altra manera als resultats de l'empresa.
- La inversió pot anar acompanyada de suport addicional.

Pel que fa als possibles inversors, ens podem trobar amb:

- els de caràcter institucional,
- els inversors individuals,
- les administracions o agències públiques.

Pel que fa al format de les estructures on es vehicula aquest capital, podem parlar de:

- les inversions directes,
- les inversions intermediades i
- les fórmules de mercat informals, proporcionades pels recursos de les famílies i amics (les anomenades FFF, friends and family funding).

Deixarem de banda les formes directes o les *FFF* que són les més importants en aquest moment en l'ESS per centrar-nos en la resta de formes que no existeixen i que amb aquest estudi volem obrir el debat sobre la seva necessitat o aplicabilitat al sector.

Primerament analitzarem tres formes més convencionals que s'utilitzen a altres mercats (capital risc, crowdequity i capital pacient) i després passarem a una pròpia del sector (els employee buy out). Acabarem el capítol presentant algunes tendències a nivell internacional i amb les conclusions.

5.2. FORMES CONVENCIONALS APLICABLES A L'ESS

La crisi econòmica ha suposat la proliferació de nous mecanismes de finançament alternatius al finançament bancari. En aquest punt de l'estudi analitzem dues opcions que ens proporcionen els mercats, per veure si poden ser factibles per cobrir les demandes de capital de les entitats de l'ES. Analitzarem les fórmules corresponents a:

- El capital risc (CR),
- els "equity crowdfunding".

El CR ocupa un lloc destacat i del mateix s'espera un impacte significatiu al desenvolupament empresarial, sobretot de les mitjanes i petites empreses que pateixen una especial dificultat per finançar-se mitjançant els mercats de valors o l'emissió de deute. (Recondo, R. 2017). Del *crowdfunding*, encara considerada una font de finançament privat emergent, s'espera un futur prometedor, no solament com a fórmula complementària a d'altres finançaments sinó com a instrument de foment de l'emprenedoria, doncs es considera molt adequat per finançar projectes innovadors, creatius, culturals i socials que no troben resposta a canals tradicionals.

Tant el CR, com *l'equity crowdfunding*, són finançament implicats, és a dir, que la concessió del capital es fa a canvi d'una afectació en la gestió de l'empresa doncs s'adquireix el títol de soci. En el finançament bancari tradicional, l'empresari manté el control total de l'empresa tot generant-se una relació estrictament de client-proveïdor de serveis financers.

Tot i així, hi ha una diferència bàsica entre *l'equity crowdfunding* i el capital risc i és que el primer és un únic patrimoni conformat per un conjunt tancat d'inversors que actúa col·lectivament i en canvi el segon són una multiplicitat d'inversors que actuen individualment i directa a l'hora d'invertir i a l'hora de decidir en quines operacions entren i amb quin capital utilitzant una plataforma tecnològica que assegura una qualitat mínima dels projectes que presenta.

Totes dues són alternatives financeres no bancàries i estan regulades a nivell estatal per:

- la llei 22/2014, de 12 de novembre, que regula les entitats de capital-risc (ECR), altres entitats d'inversió col·lectiva de tipus tancat i les societats gestores d'entitats d'inversió col·lectiva de tipus tancat,

i per la que es modifica la llei 35/2003, de 4 de novembre, d'Institucions d'Inversió Col·lectiva.

- la Llei 5/2015, de 27 d'abril, de foment del finançament empresarial, per les plataformes de finançament participatiu o *crowdfunding*.

Cal destacar que moltes Entitats de CR (ECR) han trobat en el *crowdfunding* una alternativa de diversificació del seu model de negoci. Aquesta adaptació del model tradicional del capital risc amb les plataformes de finançament participatiu s'entén com una adaptació del sector a les noves tendències tecnològiques i socials reforçat per una cerca de noves fonts de finançament dels sectors empresarials. En aquest sentit, la nova llei 5/2015 ofereix certa seguretat jurídica sobre aquestes plataformes, afavorint el volum de transaccions (Salvador, 2018).

5.2.1. EL CAPITAL RISC

Segons la llei 22/2014, les ECR són entitats d'inversió col·lectiva de tipus tancat² que obtenen capital d'una sèrie d'inversors mitjançant una activitat comercial el fi mercantil de la qual és generar guanys o rendiments pels mateixos. L'objectiu principal consisteix a participar temporalment en empreses no immobiliàries ni financeres que no cotitzin en el moment de la seva participació. La participació temporal sol ser d'entre els 3 i 5 anys i l'objectiu és el de maximitzant el valor de l'empresa generant gestió i assessorament professional i desinvertint en la mateixa amb l'objectiu d'aportar plusvàlues als inversors. Una estratègia inversora que caldria doncs adequar al sector de la ESS doncs no hi ha mercat secundari organitzat i la venda de les participacions comprades per obtenir-ne una plusvàlua, en general no té massa sentit.

El CR es pot classificar segons en quina etapa es troba l'empresa o el projecte empresarial, des del moment inicial o llavor, fins a l'expansió, així com compres palanquejades, etc. En el llenguatge anglosaxó normalment es distingeix entre el CR dels moments inicials o *venture capital*

² La inversió col·lectiva de tipus tancat és aquella en la que la política de desinversió dels socis o participis compleix amb dos requisits: que la desinversió es produeix de forma simultània per tots els inversors i que el que rep cada inversor està en funció dels drets que els correspongui a cadascú.

del que es dedica a empreses jas consolidades o en creixement o *private equity*.

Segons la llei, les ECR poden adoptar la forma jurídica de les societats de capital risc (SCR) o dels fons de capital risc (FCR). Les SCR són societats anònimes que obtenen capital d'una sèrie d'inversors amb l'objectiu de generar guanys i rendiments pels inversors. Poden delegar la gestió de les inversions. Els FCR son patrimonis separats sense personalitat jurídica pròpia pertanyents a una pluralitat d'inversors, la gestió i la representació del qual sempre correspon a una societat gestora.

El capital mínim per crear una SCR és de 1.200.000€, per crear una ECR-Pime (que pot ser SCR-Pime o bé FCR-Pime) 900.000€ i per crear un FCR 1.650.000€.

5.2.2. LES PLATAFORMES D'EQUITY CROWDFUNDING

5.2.2.1. Introducció al *crowdfunding*³

La Comissió Europea defineix el *crowdfunding* com una forma alternativa emergent de finançament que connecta a aquells que poden donar, prestar o invertir diners directament amb aquells que necessiten finançament per un projecte específic.

La multitud que integra el prefix *crowd* la constitueixen els consumidors o usuaris, els professionals, els *business angels* i les societats de capitals.

En una operació de *crowdfunding* existeixen, en principi, tres agents:

- Les persones que presenten el projecte empresarial a finançar
- La multitud que creu en el projecte i participarà en el finançament a canvi d'una recompensa immaterial o tangible, econòmica o no econòmica.
- La plataforma tecnològica que facilita la connexió entre els uns i els altres i que permet la captació dels fons.

El *crowdfunding* incorpora uns principis que faciliten l'apropament entre la societat i els projectes empresarials/socials que recolza (Sajardo i Ribeiro, 2014), com són:

3 Popularment s'associa al crowdfunding al de donació amb o sense recompensa.

- La creació d'una comunitat a l'entorn dels projectes.
- La lògica del *crowdsourcing* o de multituds intel·ligents col·laborant.
- Els ciutadans assumeixen una participació activa en els projectes, actuen com a prosumers.
- Unió de les tradicionals formes de participació: donacions, activisme, xarxes, etc.

Existeixen diferents models de *crowdfunding*, des del *donation crowdfunding*, passant pel *reward crowdfunding*, i finalment els *debt* i *equity crowdfunding*, que en ambdós casos promouen operacions d'inversió, amb l'obtenció d'una rendibilitat en el primer cas, o l'adquisició de la titularitat sobre drets, accions o participacions del projecte empresarial, en el segon cas.

5.2.2.2. L'*equity crowdfunding*

D'entre totes les modalitats de *crowdfunding*, només el d'inversió en capital o *equity crowdfunding* és el que té sentit desenvolupar com a possible via d'obtenció de capital per part de les entitats de l'ESS.

Mitjançant *l'equity crowdfunding* l'inversor participa econòmicament i activa en l'empresa o el projecte empresarial doncs adquireix un percentatge de titularitat sobre drets, accions o participacions en el mateix. Seria un equivalent *online* i en format crowd de les operacions de capital risc (Gracia, 2014).

5.2.2.3. Legislació espanyola per la creació de plataformes de finançament participatiu

La Llei 5/2015 de 27 d'abril de foment del finançament empresarial regula la creació de les plataformes de finançament participatiu (a partir d'ara PFP), conegudes com *crowdfunding*, on es posen en contacte una pluralitat de persones físiques o jurídiques que ofereixen finançament, a canvi d'un rendiment dinerari, amb persones físiques o jurídiques que sol·liciten finançament en nom propi per destinar-lo a un projecte de finançament participatiu.

No es considera PFP quan es capta el finançament mitjançant donacions, venda de béns i serveis i préstecs sense interessos.

L'article 55 estableix els requisits per exercir l'activitat de les PFP, d'entre els mateixos hi ha el de disposar d'un capital social desemborsat, en efectiu, d'almenys 60.000 euros o tenir una assegurança de responsabi-

litat civil professional, un aval o una garantia equivalent que permeti fer front a qualsevol negligència, amb una cobertura mínima de 300.000 euros per reclamació de danys i un total de 400.000 euros anuals per totes les reclamacions o una combinació de capital inicial i assegurança.

L'article 68.2 estableix que l'import màxim de captació de fons per projecte (cap promotor pot tenir publicat simultàniament en la plataforma més d'un projecte) és de 2.000.000 d'euros. Quan els projectes es dirigeixen a inversors acreditats, l'import màxim pot arribar als 5.000.000 d'euros.

La llei permet finançar empreses que ja estan funcionant, i per exemple, es permeten fer ampliacions de capital mitjançant les PFP. Segons la CNMV, "Si bé el normal és que una PFP publiqui projectes per la posada en marxa d'una start-up o un nou model de negoci en general, també pot considerar-se com a projecte l'obtenció de finançament per part d'una empresa en funcionament sempre que es tracti d'un projecte concret del promotor, que solament podrà ser de tipus empresarial, formatiu o de consum, tal com assenyala l'article 49.1.c de la llei 5/2015."(CNMV,2019).

Actualment la CNMV té registrades 29 plataformes de finançament participatiu, de les quals 20 incorporen la opció del finançament del capital.

5.2.2.4. Tenim finançament de *crowdfunding* per entitats d'ESS?

Actualment existeixen algunes plataformes de *crowdfunding* dirigides al finançament de projectes socials, com la plataforma goteo.org, però és una plataforma de recompensa. Aquesta plataforma, conjuntament amb l'Ajuntament de Barcelona, han estat pioneres en el desenvolupament de noves fórmules de finançament de l'emprenedoria de l'ESS en la fórmula del "matchfunding" on es recaptin diners de forma conjunta sector públic-sector privat. La fórmula, anomenada "Conjuntament" ha suposat el finançament de projectes innovadors i socials amb un impacte rellevant sobre el territori.

The crowd Angel, la Borsa Social i Crowdfunding Bizkaia són plataformes de finançament de capital que pertanyen a la Xarxa Europea de Crowdfunding. Però cap d'elles està orientada a la ESS.

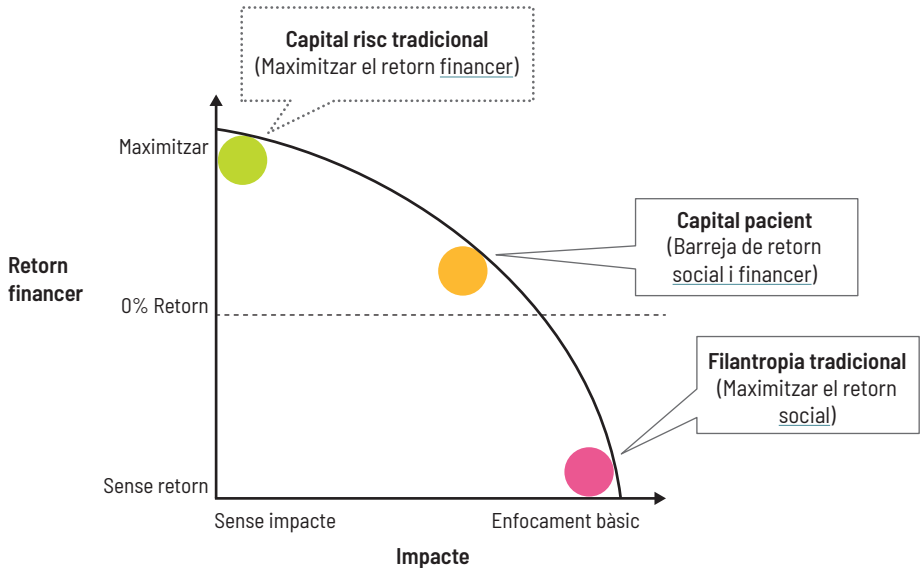
5.2.3. CAPITAL PACIENT O CAPITAL RISC FILANTRÒPIC

El capital pacient és una inversió en capital o deute durant les etapes inicials d'una empresa i que no cerca altes rendibilitats sinó l'impacte social de les empreses finançades. Aquest tipus d'inversió:

- Té un horitzó de mig o llarg termini.
- El nivell de tolerància al risc és elevat.
- L'objectiu és maximitzar el retorn social en comptes de l'econòmic o financer.
- Brinda recolzament a les empreses finançades.

L'origen dels fons sol ser filantròpic. Pot venir d'administracions públiques o de fundacions empresarials o familiars que destinen una part del seu benefici a obres benèfiques. El donant no sol esperar retorn, en canvi els diners invertits entren en forma de capital o préstec sense una exigència de retorn tan alta com la que exigiria una ECR. Gràficament, el capital pacient es situa entre el capital risc i la filantropia. Així, el capital

GRÀFIC 5.1



Font: Brian Trelstad, Acumen Fund. The Nature and Type of "Social Investors"

pacient representa una mena de capital risc filantròpic, doncs suposa el finançament d'organitzacions que persegueixen fins socials a les que s'ajuda a aconseguir una major repercussió social, de forma similar a la que utilitza el capital risc per potenciar el valor empresarial de les empreses del sector privat (John, R. 2008). Per tota Europa hi ha un interès creixent per la inversió sobre la base de models filantròpics que no està arribant al nostre país. La xarxa europea EPVA, European Venture Philanthropy Association, fundada l'any 2004 per executius del capital risc, és un dels seus actors principals. Des del 2014 treballa conjuntament amb la Unió Europea per enfortir el sector europeu de la filantropia del risc i de les inversions socials. Europa està creant un model propi filantròpic doncs, a diferència del model nord-americà on la majoria dels projectes de filantropia de capital risc s'instrumenten mitjançant subvencions, els fons europeus experimenten no solament amb el finançament de subvencions per les organitzacions benèfiques sinó també amb deute i capital per les empreses socials o que persegueixen fins socials. Alguns exemples els tenim amb Bon Venture a Alemanya, the BigIssue al Regne Unit, entre d'altres.

5.3. ELS EMPLOYEE BUY OUT

Finalment incorporem els *employee buy-out* com una fórmula per poder transformar empreses mercantils en empreses laborals o cooperatives de treball al ser adquirides pels seus treballadors. Les compres de les empreses per part dels seus treballadors són un fenomen freqüent que s'ha donat sobretot en períodes de crisi.

Però per poder fomentar aquesta transmissió és important un bon suport legal; com en el cas francès on la Llei 2014-856 sobre l'economia social i solidària, incorpora un bloc, el títol II, dels articles 18 al 22, on es fomenta la transmissió de les empreses als seus treballadors. Així, per exemple, als treballadors de les empreses petites (de menys de 250 treballadors) se'ls ha d'informar, almenys un cop cada tres anys, de les condicions legals, els avantatges i les dificultats de fer-se càrrec de l'empresa. La mateixa llei determina també un període de temps per presentar una oferta de compra per part dels treballadors en cas de transferència de l'empresa. Malauradament les nostres normatives no ha sabut treballar en aquest sentit. Per exemple, la Llei de Cooperatives catalana, així com la de la resta de comunitats autònomes espanyoles, no inclouen cap dis-

posició que facilitin la utilització de les cooperatives com a fórmula societària de continuació d'empreses en crisi (Vargas, 2018).

A més a més d'una normativa favorable, per poder fer front a l'adquisició d'una empresa, cal finançament, i malauradament tampoc existeixen instruments específics perquè els treballadors constituïts en cooperativa de treball o societat laboral aconseguixin recursos. Els informes més recents sobre aquest tema desenvolupat a l'empareda de la Comissió Europea, en el Projecte Europeu anomenat SavingJobs, corroboren aquesta afirmació sobre la inexistència d'un instrumental financer especial per du a terme aquesta transició (COCETA, 2017).

Una opció possible per mirar de potenciar aquestes transicions, i que la llei de cooperatives catalanes permet, és la participació d'entitats públiques en el capital. En aquest sentit a Itàlia existeix un fons específic, gestionat per Cooperazione Finanza Impresa (CFI), que s'instrumenta com a membre inversor de les cooperatives durant un període de cinc a deu anys comprant les accions pel mateix valor o el doble de la inversió realitzada pels treballadors. Aquest i altres instruments de transmissió d'empreses a cooperatives es van crear amb la "Llei Marcora" (Legge 49/1985, modificada posteriorment per la Legge 57/2001). Aquesta figura també la trobem a Bèlgica amb la Société Wallonne d'Economie Sociale Marchade (SOWECSOM), on el programa "Brasero" permet a les cooperatives d'almenys 10 socis, puguin rebre 1 euro per cada euro invertit pels socis. SOWECSOM es converteix en soci entre 5 i 10 anys.

Finalment, els estímuls fiscals i financers poden ser bons instruments per millorar el context d'adquisició de les empreses per part dels treballadors. Al Regne Unit, per exemple, existeixen avantatges fiscals importants pels treballadors que compren capital de la seva empresa.

5.4. TENDÈNCIES A NIVELL INTERNACIONAL

Si fem cas del que està passant a nivell internacional podem observar com de les modalitats més tradicionals del *crowdfunding* amb retorn (*equity i debt crowdfunding*) s'està transitant cap a nous models, com el *crowdfactoring* o el *crowdfunding* amb criptomonedes (Salvador, 2018). Una altra tendència que s'observa és el de la creixent col·laboració entre aquestes plataformes i fons del capital risc o *business angels* aprofitant la seva capacitat de difusió, la qual cosa complementa i incrementa el capital de les inversions particulars. En definitiva, és un sector que se li preveu un creixement molt important.

Per una altra banda, tenim les tendències internacionals de creixement de les inversions de capital risc més en la versió de capital risc pacient que un capital risc normal aplicat al sector de la ESS.

Finalment, les noves generacions inversores treballaran de forma més activa amb instruments tecnològics, i en aquest sentit, les plataformes online seran una fórmula usual per destinar els estalvis (Credit Suisse, 2017). I a més a més són unes generacions que són més conscients del medi ambient, i en aquest sentit estarà disposats a invertir en empreses que treballin en la millora del mateix, etc.

5.5. CONCLUSIONS

Els mercats financers disposen de diferents fórmules per poder invertir en el capital empresarial de forma col·lectiva. Són fórmules no bancàries que permeten augmentar les possibilitats de manteniment i creixement de les empreses sense crear deute. Hem treballat sobre les potencialitats de les institucions d'inversió col·lectiva del capital risc i les plataformes de crowdfunding, concretament l'*equity crowdfunding*. Aquestes fórmules es podrien adaptar pel finançament de l'ES tot i que existeixen certes barreres d'entrada per crear estructures d'inversió col·lectiva, sobretot pel que fa a la necessitat de capitals mínims. La creació de plataformes de finançament participatiu també exigeixen de capitals mínims però molt inferiors als de la inversió col·lectiva.

Per tant, aquestes fórmules de finançament no exclouen la inversió en l'ESS i no tan sols això sinó existeixen unes dinàmiques de caràcter internacionals que confirmen la tendència a reforçar aquests instruments, i molt especialment el de les plataformes de *crowdfunding*.

Tot i així existeixen factors que juguen en contra de les dinàmiques de creixement d'aquestes fórmules de finançament de capital alternatiu:

La majoria de les dinàmiques inversores, tot i el canvi de tendència a favor de la inversió responsable i la inversió d'impacte, a dia d'avui, encara cerquen més rendibilitat que impacte social.

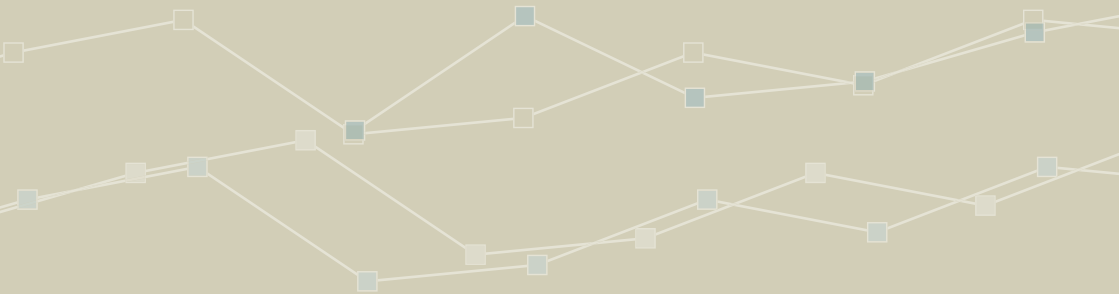
Tot i així, trobar formes per ampliar els recursos propis, tot respectant i reforçant el model propi de l'ESS i al mateix temps protegint el valor aportat per nous inversors, requereix esforç i imaginació, però és possible.

BIBLIOGRAFIA

- Comisión Nacional del Mercado de Valores: Preguntas y respuestas dirigidas a empresas FinTech sobre actividades y Servicios que pueden tener relación con la CNMV. Actualización a 12 de marzo de 2019. Disponible a <http://cnmv.es/docportal/Legislacion/FAQ/QAsFinTech.pdf> Baixat el 26 d'agost del 2019.
- Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank.
- European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2016): A recipe book for social finance — A practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets. Varga, Eva and Hayday, Malcolm (authors). Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Working group, 2015: Report - Cooperative working group "Fostering cooperatives' potential to generate smart growth & jobs" <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10450/attachments/1/translations/26/11/2018>
- OECD (2009). The Changing Boundaries of Social Enterprises. Paris: OECD
- Social economy europe, 2018 "Futuro de la Política Europea para la Economía Social: Hacia un Plan de Acción". file:///C:/Users/ub-dn/Downloads/archivo_5c5c490e9c49f.pdf
- European Venture Philanthropy Association (EVPA), 2016. A practical guide to venture philanthropy and social impact investment....
- Fundació Seira, (2014) Solucions a l'accés al finançament per a les empreses de l'economia social i cooperatives. http://fundacioseira.coop/wp-content/uploads/2016/02/Manual-finances-4_Acc%C3%A9s-a-finan%C3%A7ament.pdf
- Fundació Seira, (2017) Experiències internacionals de finançament de l'economia social <http://fundacioseira.coop/wp-content/uploads/2018/02/Manual-de-finances-cooperatives-6-Experi%C3%A8ncies-internacionals.pdf>
- GRACIA, C. Presente y futuro del crowdfunding como fuente de financiación de proyectos empresariales, Revista espanyola de capital riesgo, N° 1 / 2014.
- JOHN, R. Filantropia de riesgo: capital privado; beneficios públicos. De qué manera pueden los inversores de capital riesgo dejar su impronta en la filantropia. Revista espanyola de capital riesgo, n°1. 2008, pp 69-72.
- Comisión Blue Ribbon, International Co-operative Alliance EL dilema del capital en las cooperativas, 2016 <https://www.ica.coop/sites/default/files/publication-files/ica-el-dilema-del-capital-en-las-cooperativas-687207323.pdf>

- Carmen COMOS, Joana GÓMEZ, Elena VALIÑANI. Análisis de los principales problemas de financiación de las entidades de la economía social en España. Revista Española del Tercer Sector. Número 27, maig de 2014
- CREDIT SUISSE (2019). SUPERTRENDS. FUERZAS IMPULSORAS. EN LÍNIA A: < FILE:///C:/USERS/UB-DN/DOWNLOADS/SUPERTRENDS-2019-ES.PDF >[CONSULTA: 15 OCTUBRE 2019]. RECONDO, R. El capital riesgo como Fuente de financiación alternativa, y su fomento, en la UE y en España. Revista espanyola de capital riesgo. Nº 4, págs 23-53. 2017
- SAJARDO, A., & RIBEIRO D. (2014). La nueva financiación del bienestar: economía social y crowdfunding: La era de la sociedad mecenas?. En Anales de economía aplicada 2014 (pp. 829-845). Asociación Española de Economía Aplicada, ASEPELT.
- <http://www.gsef2016.org/programa/financiacion-para-la-ess-en-quebec/?lang=es&ckattempt=1>
- SALVADOR, D. La inversión privada en el crowdfunding lucrativo: crecimiento, nuevas modalidades y constitución de Plataformas de financiación participativa. Revista espanyola de capital riesgo. Nº 2/2018, pp. 5-26.

SELECCIÓ DE BONES PRÀCTIQUES



6.1. INTRODUCCIÓ

Des dels anys vuitanta estem presenciant una renovació rellevant de les finances socials. El panorama està canviant en la diversitat dels instruments i en les institucions que el proveeixen, i arran de la darrera crisi financera del 2008 també cal afegir-li l'augment del nombre de ciutadans i d'institucions que volen participar activament en les seves decisions d'inversió.

La història més recent de les finances socials passa per la creació dels fons de solidaritat laboral, el finançament comunitari i els microcrèdits. El pioner Grameen Bank, creat per en Mohamed Yunus el 1983, va suposar l'expansió del microcrèdit i del préstec col·lectiu a persones amb pocs recursos econòmics. A mitjans dels 80, també apareixien a Europa, els estalvis de solidaritat ciutadana, les iniciatives territorials (CIGALES) o els fons dels treballadors al Quebec. A Europa també a partir dels 80 entren amb força les entitats de finances ètiques (La NEE, Credal, Banca Ètica) que destinen un volum de crèdit amb perfil social per valor de més de 40 mil milions d'euros (Fundació Finances Ètiques, 2019). I ja de forma més propera en el temps, i arran d'aquest augment en la conscienciació i l'activisme dels ciutadans i dels inversors, es produeix el desenvolupament de les plataformes de finançament col·lectiu i la resta d'instruments que hem vist al capítol anterior.

En aquest punt de l'estudi, hem fet una selecció i presentació d'iniciatives, més o menys properes, més o menys recents, per cobrir les necessitats de finançament de l'economia social i solidària arreu parant especial atenció a instruments que usen capital, finançament híbrid i algun cas que tot i utilitzar el préstec té potencial per convertir-se també en una eina de fons propis. Veurem que la diversitat en els formats és notable. A partir d'aquestes experiències traiem algunes conclusions rellevants.

6.2. EXPERIÈNCIES DE FINANÇAMENT ANALITZADES

6.2.1. FRANÇA I ELS SEUS ACTORS DE FINANÇAMENT SOLIDARI

Al país veí hi trobem diferents actors que despleguen instruments de deute i capital pel desenvolupament de l'ESS (Duguera, J., 2009a, 2009b):

- Institucions financeres ètiques com la NEF o Credit Cooperatif, que són cooperatives bàsicament de crèdit.
- Pel que fa a l'estalvi solidari i el capital risc solidari, existeix una estructura molt àmplia d'iniciatives:
 1. Els estalvis dels empleats o els pensionistes, agrupats en els fons solidaris.
 2. Les iniciatives territorials com Cigales, Garrigue, etc.
 3. Les iniciatives professionals com France Active d'Investissement o ESFIN.
- Finalment, també cal considerar el capital risc filantròpic, provinent sobretot de la mà de fundacions.

Del context francès ens interessa destacar els components de l'estalvi solidari i el capital risc solidari: els fons solidaris, les iniciatives territorials i les iniciatives professionals.

1. Els estalvis dels empleats i dels pensionistes destinats als fons solidaris

La Llei Fabius nº 2001-152 va suposar una reforma de l'estalvi salarial francès doncs crea els fons solidaris al definir una relació d'actius de solidaritat mínima del 5% i màxima del 10%. Aquesta divisió de la participació solidària es va conèixer des de llavors com els fons 90-10 (Finansol, 2018):

Els Fons 90-10 s'alimenten:

- dels fons provinents de l'estalvi salarial,
- dels estalviadors i inversors convencionals mitjançant la banca, les assegurances, les mútues, o els fons i les empreses d'inversió.

Un cop recollits els fons, entre un 5% i un 10% es destinen a actius solidaris, mitjançant:

- empreses solidàries,
- finançadors solidaris (France Active, Garrigue, etc),
- fons de microfinances i ESS.

2. Respecte les iniciatives territorials: tenim les experiències de Cigales i Garrigue

1. CIGALES

CIGALES significa club d'inversors per una gestió alternativa i local de l'estalvi solidari. És una xarxa de ciutadans inversors, que es crea l'any 1983, i que posa els seus estalvis al servei del desenvolupament local.

Cada club, integrat per un nombre de 5 a 20 membres, sempre interteix en una participació minoritària del capital d'una empresa, mantenint-se per sota de la minoria de bloqueig. Es comprometen a romanre-hi durant cinc anys. Les empreses poden ser societats mercantils, cooperatives, etc. A més de proporcionar fons, es fa acompanyament tècnic, humà i relacional (Fédération de Cigales, 2015).

Cada membre del club pot beneficiar-se de les deduccions fiscals quan el club fa una contribució al capital de les empreses en determinades condicions. Diversos clubs o altres estructures de capital risc de solidaritat poden treballar a la mateixa empresa per "tancar" un pla de finançament.

A més de proporcionar fons, l'acompanyament és humà, tècnic i relacional, doncs els padrins activen les seves xarxes de relacions.

Tots els clubs s'adhereixen a la carta nacional dels CIGALES i són objecte d'una aprovació de la Federació.

2. GARRIGUE

Aquest és un exemple de cooperativa ciutadana de capital risc solidari. Creat al 1985, té per objectiu participar en el finançament d'empreses de l'ESS. Va completar el dispositiu de finançament implementat per Cigales. És una de les entitats que rep fons pel finançament solidari creat a la Llei Fabius.

3. Respecte les iniciatives professionals de finançament solidari parlem de France Active, com a primer finançador de l'ESS a França, i ESFIN.

3. FRANCE ACTIVE INVESTISSEMENT

France Active també és un altre de les organitzacions que rep recursos dels fons d'estalvi solidari per invertir en l'ESS francesa.

France Active Investissement és l'anteriorment anomenada SIFA, societat d'inversió de France Active. Els seus accionistes són fons de pensions, grans empreses, institucions financeres, etc. que volen recolzar el desenvolupament de l'economia social i solidària. El seu objectiu és enfortir les empreses que creen llocs de treball per persones en situacions de risc o estructures que generen utilitat social o bé recolzar projectes socialment innovadors per cobrir necessitats socials contemporànies (Innov'ESS). Les intervencions poden ser variades, des de bons fins a adquisicions de capitals. Les intervencions són de 3 a 7 anys i els muntats de 5.000 a 500.000 euros.

4. ESFIN GESTION

L'expertesa d'aquesta entitat té el seu origen en l'institut pel desenvolupament de l'economia social (IDES) creat l'any 1983. Amb l'aportació de capital públic i privat, ha finançat capital propi a l'ESS mitjançant l'instrument financer dels títols participatius. Impact Coopératif, per exemple, recolza el desenvolupament d'actors de l'ESS i projectes de transmissió d'empreses que funcionen en cooperatives per als seus treballadors.

ESFIN va participar l'any 2014 en la creació de SICOOP juntament amb l'IDF i Crèdit Coopératif, entre d'altres.

6.2.2. ITÀLIA I ELS SEUS ACTORS DE FINANÇAMENT SOCIAL

A Itàlia cal atribuir-li la redacció de primer marc normatiu que delimita els components de la banca ètica i solidària respecte la banca tradicional a nivell europeu. La referència es va incorporar al Text Únic Bancari el desembre del 2016 tot i romandre pendent de desenvolupament (Fundació Finances Ètiques, 2019). Tot i així, i amb independència d'aquest fet, cal parlar de l'instrument que porta més de vint anys finançant l'ESS i que explica part de la seva fortalesa, el Coopfond i també de SEFEA Impact.

1. EL COOPFOND

Aquest fons es proveeix de recursos del propi sector cooperatiu i és una societat per accions propietat de Legacoop¹. L'origen del mateix el trobem a la llei 59/92², on l'article nº 11 estableix la possibilitat de que les associacions nacionals de representació del moviment cooperatiu puguin crear fons per a la promoció i el desenvolupament del cooperativisme. El propòsit d'aquest fons ha de ser la promoció i el finançament de noves empreses i iniciatives de desenvolupament del cooperativisme, etc. Dins dels 60 dies posteriors a l'aprovació dels estats financers, les cooperatives i els seus consorcis, membres d'associacions del moviment cooperatiu conegudes, han d'assignar un 3% dels beneficis anuals a l'establiment i augment del fons constituït per les associacions de la qual són membres. Per tant un 3% dels beneficis de les cooperatives adherides a Legacoop s'han de destinar a aquest fons. Les cooperatives que no són membres de cap associació paguen al Ministeri de Desenvolupament Econòmic.

Les intervencions que es fan amb aquest fons poden ser temporals o rotatives, on es pot adquirir participacions temporals en el capital de les cooperatives, estables, fent participacions majoritàries o bé promocions actives amb subvencions.

2. SEFEA IMPACT

Fons tancat d'algunes entitats de la Federació Europea de banques ètiques i alternatives (FEBEA). Els fons adopta l'estratègia d'Impact Investing: realitza inversions que generen, a més de rendiments financers justos, un impacte quantificable a nivell social i ambiental (veure capítol fons europeus).

6.2.3. EL QUEBEC I ALGUNS INSTRUMENTS DE FINANÇAMENT SOCIAL

El Quebec és conegut perquè ha sabut crear una estructura institucional de l'economia social que anomenen "ecosistema de l'economia social". Aquesta arquitectura es caracteritza per la capacitat dels seus actors en innovar institucionalment, amb el disseny d'aliances entre ells, en col·laboració i de forma intersectorial. A més, han treballat amb els diferents

1 És la Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue, que és una important federació de cooperatives italiana creada l'any 1886.

2 Legge 31 gennaio 1992, n. 59 Nuove norme in materia di società cooperative.

estaments governamentals pel disseny de polítiques que han permès l'aparició i el creixement d'institucions financeres i eines adaptades a les necessitats de l'economia social (C.I.T.I.E.S, 2018).

L'any 1996, davant l'amenaça de la caiguda de la qualificació creditícia del Quebec, el seu Primer Ministre L. Bouchard va organitzar una cimera sobre economia i ocupació on es van convocar el govern, els empresaris, els sindicats, els moviments socials, etc. per debatre sobre el dilema de com crear llocs de treball sense augmentar el dèficit fiscal. Fruit d'aquesta cimera i de les seves propostes es crearien diferents institucions com le Réseau d'investissement social de Québec (RISQ) a l'any 1997 i l'any 1999 le Chantier de l'économie sociale, que actualment aglutina tots els actors de l'economia social.

Cal destacar la figura dels fons de solidaritat, creada a l'any 1983 i coneguda com a Fonds de solidarité, FTQ. Aquest fons, que disposa d'una part de fons governamentals, capta l'estalvi dels treballadors i es destina al desenvolupament econòmic i sostenible de Pimes del Quebec, amb l'objectiu de mantenir l'ocupació. Suposa una fórmula de capital risc socialment responsable i amb els anys ha anat invertint, cada vegada més, en l'economia social.

Al ser el context quebequès molt complex, només farem referència a aquelles institucions i instruments més innovadors, recents o rellevants on hi ha opcions d'inversió en el capital de l'empresa. Existeix una gran diversitat d'instruments, com els fons de solidaritat local, els bons comunitaris, o fons privats, però no els hem inclòs en aquesta relació en la mesura que no incorporen instruments de capital o quasi-capital.

1. EL FIDUCIE DU CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

És el primer fons de capital pacient per l'economia social, creat l'any 2007, al Quebec. Participat per Fondation CSN (fons creat el 1996 per la Confederació de Sindicats Nacionals) i el Fons de solidaritat, FTQ, que al haver-hi participació del govern del Quebec, està catalogat com a fons híbrid. Al Quebec, els fons híbrids es refereixen als que estan finançats per diferents socis, inclòs el govern, el sector privat, però gestionats per organitzacions de la societat civil. El primer fons híbrid dedicat exclusivament al finançament de l'economia social va ser el RISQ, creat al 1997.

El Fiducie proporciona quasi-capital, doncs no hi ha compra de propietat, per uns imports que van dels 50.000 al milió i mig de dòlars, reemborsables en 15 anys. Només es paguen interessos durant el període establert i al final del mateix es torna el principal. Aquest fons inverteix en start-ups així com en empreses de l'economia social.

El Fiducie està arrelat a l'economia social, treballa amb empreses socials i agències de desenvolupament en totes les zones del Quebec per identificar les necessitats de capital a llarg termini, reduint riscos pels inversors i augmentant la capacitat de les empreses a mesura que reben suport i orientació en el desenvolupament de productes o serveis. De fet, el primer pas per identificar oportunitats d'inversió és l'enquesta anual que es fa la província del Quebec als potencials invertits.

2. INVESTISSEMENT QUEBEC (IQ)

És el braç inversor del govern del Quebec. Fundat l'any 1998, no és una institució de finançament social però en la darrera dècada ha ofert una varietat de productes a l'economia social.

Actualment l'IQ disposa de dos programes per la capitalització de l'economia social:

- el CAES o *capitalisation des entreprises de l'économie sociale*, on disposa de diferents solucions financeres, entre les que cal ressaltar, a més del proveïment de crèdits, el finançament en el format de quasi-capital en forma de deute subordinat i la compra d'accions preferents a les cooperatives.
- El PARC o *programme d'appui à la reprise collective d'entreprises*, un programa de suport pels *buyouts* d'empreses en cooperatives.

Els recursos destinats a les transformacions de les empreses en cooperatives també es poden trobar en el fons del següent apartat.

3. EL FONS DE TRANSFERÈNCIA D'EMPRESES DEL QUEBEC

Aquest fons està pensat per finançar la transferència de negocis a emprenedors y Employee Buy Outs. Està administrat per Investissement Québec. Se sol treballar mitjançant préstecs a llarg termini.

Darrera d'aquest fons hi ha:

- Fonds de solidarité FTQ
 - Investissement Quebec
 - Fondation
 - Desjardins Capital régional et coopératif
- <http://www.fteq.ca/>

4. FILACTION

Finalment, incorporem un altre fórmula de finançament de les pimes del Quebec, creat l'any 2001 per iniciativa de Fondation, d'on prové el seu capital. És un instrument de desenvolupament econòmic i social creat per CSN (Confederació de Sindicats Nacionals) i Fondation, per tant és un fons de solidaritat laboral.

Filaction administra i capitalitza fons d'inversió que financen l'emprenedoria, així com els sectors de l'economia social i solidària, el turisme i la cultura. Les etapes que finança són el desenvolupament empresarial i el creixement. Els tipus de finançament poden ser: préstecs directes, préstecs convertibles, capital social, etc. Les quanties es mouen entre els 50.000 i els 500.000 dòlars.

6.2.4. ESPANYA I INICIATIVES LEGISLATIVES QUE INCIDEIXEN EN EL FINANÇAMENT SOCIAL

Les dues iniciatives legislatives que han suposat un pas endavant per millorar l'entorn financer de les pimes, i per tant potencialment també del sector de l'ESS, són:

- la Llei 5/2015, de 27 d'abril, de foment del finançament empresarial, que regula les plataformes de finançament participatiu,
- la Llei 22/2014 de 12 de novembre, que regula el capital-risc i el capital-risc-pime.

Aquestes han estat desenvolupades en el bloc anterior dels instruments, tot i així presentem dues iniciatives rellevants lligades a les plataformes de finançament participatiu i al capital risc.

1. LA BOLSA SOCIAL

És la primera plataforma de finançament participatiu registrada a la CNMV arran de la promulgació de la Llei 5/2015 que les regula.

La *Bolsa Social* posa en contacte a inversores i empreses que generen un impacte positiu a la societat i el medi ambient. La inversió es realitza mitjançant la fórmula de *equity crowdfunding*. Els inversors dipositen els seus diners en un compte especial a Triodos Bank. Si s'aconsegueix l'objectiu de finançament, la *Bolsa Social* formalitza l'ampliació de capital en nom de tots els inversors. Si no s'aconsegueix, es tornen les aportacions sense cost pels inversors. És un instrument de finances alternatiu i d'inversió d'impacte social tot i que no sol invertir en empreses d'ESS.

2. SEED CAPITAL BIZCAIA

La Seed Capital Bizkaia és una societat gestora d'entitats de capital risc constituïda l'any 1989, és de caràcter públic.

El 2014 va crear el *Seed Capital Bizkaia Mikro*. Societat de capital risc pime, S.A. que és la **segona societat de capital risc** pime registrada a la CNMV arran de la promulgació de la llei 22/2014. Aquesta societat dirigeix el seu finançament a microempreses i inclou societats cooperatives, societats laborals, i en general, empreses de l'economia social que iniciïn la seva activitat o l'hagin iniciat en un període inferior als cinc anys. L'instrument de finançament és el préstec o altres formes de participació. El límit de finançament és de 25.000 euros.

6.2.5. LES COMMUNITY SHARES (ACCIONS COMUNITÀRIES) DEL REGNE UNIT

Tal com expliquen en els seus documents de funcionament i normatius, un dels motius de la falta de capital de les empreses socials és la "creença de que no poden o no han de tenir accionistes. La inversió de capital sovint es considera incompatible amb el propòsit social doncs les accions atorguen propietat i per tan control i interès per part dels inversors." (Community Shares, 2019).

En aquest sentit, les accions comunitàries són un mecanisme per tancar la bretxa existent entre aquesta falta de capital i la propietat de l'empresa social. Les accions comunitàries són una fórmula de finançament de capital, són accions nominals i amb certes particularitats. No es poden vendre lliurement a altres persones però poden ser recomprades per l'entitat, que normalment són cooperatives o empreses que poden generar beneficis comunitaris. El valor d'aquestes accions és fix, encara que es pot reduir, si l'entitat pateix dificultats. Existeix límit de participació i cada accionista només té un vot. Existeix un límit als repartiments de beneficis i moltes entitats estableixen bloqueig de venda d'actius per evitar especulacions.

Amb aquestes accions es pot finançar qualsevol tipus d'activitats, ja existents o noves. Un cas exemplificador seria el de The Phone Co-op, cooperativa de consumidors i proveïdor ètic de serveis de telecomunicacions i internet, que porta recaptats més de cinc milions de lliures des de l'any 2013.

Disposen de la *Community Shares Standard Mark* que es proporciona a les ofertes que compleixen amb uns estàndards nacionals de bones pràctiques.

6.2.6. PROPOSTES GOVERNAMENTALS PROVINENTS D'ÀSIA

1. LA KOSVF- KOREA SOCIAL VALUE AND SOLIDARITY FOUNDATION

A partir de l'establiment, l'any 2018, de "L'estratègia per la promoció de les finances socials" per part del govern sudcoreà, es crea the Korea Social Value and Solidarity Foundation i amb ella l'establiment d'un fons de solidaritat publico-privat. Les característiques operatives del fons són dues:

- Hi ha una part majorista que vol reforçar l'ecosistema dels intermediaris de les finances socials existents i nous i de les estructures de mercat.
- Un altre part que assumeix directament el risc en el mercat de capitals, de dues formes diferents:
 - proporcionant capital pacient.
 - donant suport a projectes d'impacte, mitjançant els bons d'impacte social, habitatge social, etc.

6.2.7. PROPOSTES POPULARS PROVINENTS D'AMÈRICA

1. EL PROJECTE BOSTON UJIMA

És una organització governada democràticament, que treballa per crear una economia controlada per la comunitat tot organitzant el veïnat, els treballadors, els propietaris de negocis i inversors de Boston. Les estratègies que persegueixen passen per la creació d'una certificació de "bons negocis" i la creació d'un fons d'inversió comunitari, entre d'altres. És un model innovador de desenvolupament local doncs combina l'organització de la comunitat amb les finances.

El Fons Ujima, que els seus creadors consideren que és el primer instrument d'inversió democràtic dels EEUU, està finançant pimes i projectes de comunitats negres o indígenes amb problemes per ser finançats per altres vies. Està prevista la inversió per part d'inversors no acreditats fins a inversors acreditats, així mateix també les donacions, per tant incorpora la filantropia en un dels seus apartats. D'aquesta manera, es crea un esquema diferencial de tipus d'inversors, amb rangs d'importos molt variats. La primera ronda d'inversions estava prevista per mitjans del 2019. Es treballa via préstec i no pas aportacions de capital. Tenien previst treballar amb la plataforma Kiva Investments.

2. THE WORKING WORLD

És un altre iniciativa d'elevada càrrega social que finança negocis cooperatius en comunitats de baixos ingressos.

A l'any 2005 s'obria la primera seu a Buenos Aires, a l'entorn d'empreses recuperades pels treballadors. Gràcies a l'èxit de les inversions realitzades a l'Argentina obren seu a Nicaragua tres anys més tard. L'entrada als EEUU la realitzen l'any 2012 a la ciutat de Nova York on emeten el tercer fons de préstecs.

Treballen en barris de grans ciutats nord americanes, com Chicago i Nova York, a Argentina i Nicaragua. Parteixen de l'estudi dels negocis a finançar, cooperatives i empreses tradicionals que es volen convertir en cooperatives. Un cop pactat els plans d'acció a realitzar es presta el capital necessari perquè l'entitat pugui ser productiva i exitosa. Les devolucions dels préstecs s'adapten als resultats dels projectes, per així minimitzar els riscos tan pel fons com per les empreses que ajuden a prosperar.

6.3. CONCLUSIONS

Alguns elements, interessants a destacar, de tot aquest recull de bones pràctiques són:

- les fórmules d'inversió existents en aquest sector es mouen des de l'inversor professional, desplegats en formats de capital risc, els grups d'inversors, les institucions d'inversió col·lectiva i, inclús, les plataformes de *crowdfunding*. També hi ha altres fórmules alternatives organitzades com associacions (Franceactive), o societats anònimes (Coopfond).
- l'estalvi congregat, sovint s'articula mitjançant Fons. Dins d'aquesta categoria trobem els fons d'inversió, els fons d'impacte, o els fons de pensions.
- hi ha moltes experiències on l'estalvi sorgeix d'organitzacions sindicals o de treballadors.
- hi ha fórmules d'èxit on tenen cabuda col·laboracions dels agents privats i públics (Franceactive)
- les entitats o agents de finançament utilitzen, de forma conjunta, fórmules de finançament de deute i finançament de quasi-capital i capital.

- existeixen fons que de forma explícita recolzen projectes de transmissió d'empreses a treballadors en cooperatives (ESFIN Gestion).
- l'existència d'una xarxa territorial consolidada és la base de l'èxit de les experiències de France Active o CIGALES, entre d'altres.
- un entorn legislatiu favorable, com el de l'obligació d'oferir plans d'estalvi solidari de França, seria clau per donar un pas de gegant en el finançament del sector. Però per tenir sentit aquesta norma cal disposar de suficients oportunitats d'inversió.
- l'establiment d'intermediaris és molt important per reduir el risc percebut amb la inversió d'aquestes entitats i els costos de transacció pels inversors. Això permet desenvolupar productes d'inversió més sofisticats, de forma que els intermediaris financers més arrelats al territori seran els millor posicionats per tancar operacions.
- Una etiqueta, com l'existent a França, del format Finansol, ajudaria a reduir costos de transacció entre inversors i empreses.

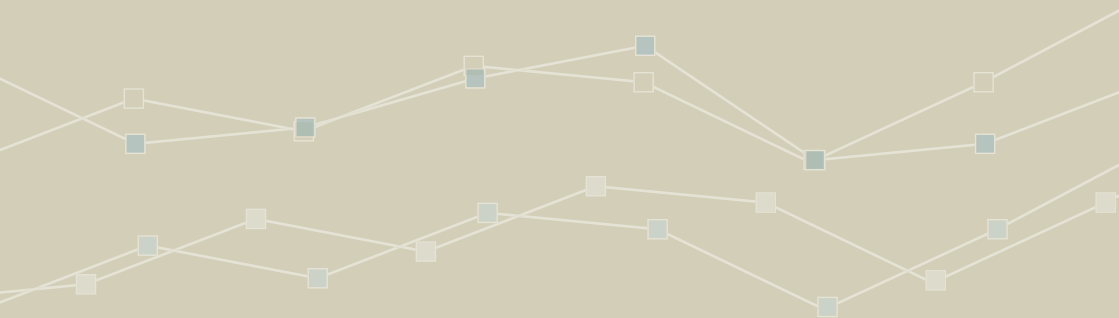
BIBLIOGRAFIA

- Fundació Finances Ètiques, 2019. Informe sobre las Finanzas Éticas y Sostenibles en Europa.
- Centre international de transfert d'innovations et de connaissances en économie sociale et solidaire (C.I.T.I.E.S), STRATEGY FOR KNOWLEDGE TRANSFER OF SOCIAL FINANCE. Best practices of Québec and strategy for adaptation to Seoul. Montréal. 2018 En línia a: <http://cities-ess.org/wp-content/uploads/2018/08/Strategy-for-the-Knowledge-Transfer-of-Social-Finance.pdf> >[Consulta: 15 setembre 2019].
- DUGHERA, J. La finance solidaire : histoire et pertinence.2009a. L'Encyclopédie du Développement Durable. En línia a: <<http://encyclopedie-dd.org/encyclopedie/neige-neige-terre-neige-neige/5-5-l-economie-solidaire/la-finance-solidaire-histoire-et.html> >[Consulta: 15 setembre 2019].
- DUGHERA, J. Les acteurs de la finance solidaire. 2009b. L'Encyclopédie du Développement Durable. En línia a: <<http://encyclopedie-dd.org/encyclopedie/neige-neige-terre-neige-neige/5-5-l-economie-solidaire/les-acteurs-de-la-finance.html> >[Consulta: 10 juliol 2019].
- Fédération de Cigales. Le guide du cigalier. Edition 2015. En línia a:<<http://www.cigales.asso.fr/wp-content/uploads/2018/04/guidecigalier1502.pdf#page=13> >[Consulta: 10 juliol 2019].

Finansol, 2018. Synthèse de l'étude sur les fonds "90-10". En línia a:< http://www.finansol.org/_dwl/synthese-etude%20fonds-90-10-finansol.pdf>[Consulta: 14 març 2019].

Community Shares. The community Shares Handbook (2019). En línia a: <http://communityshares.org.uk/sites/default/files/community_shares_handbook.pdf>[Consulta: 14 març 2019].

LA UNIÓ EUROPEA I EL FINANÇAMENT DE L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA



7.1. INTRODUCCIÓ

La Unió Europea és un important actor a tenir en compte per analitzar possibles mecanismes de suport al finançament de l'economia social. Els seus instruments de recolzament els hem de tenir clars per entendre si podem accedir-hi amb facilitat o no.

Aquest capítol no intenta ser exhaustiu, només fa una pinzellada dels programes i fons europeus destinats al finançament de les empreses socials i l'ESSI.

7.2. L'ARQUITECTURA DE FONS EUROPEUS

A Europa existeix una ampla estructura de fons per tot tipus de companyies. Aquests fons estan disponibles per tot tipus i dimensió d'empreses, des d'start-up, passant per pimes, fins a grans companyies. Aquests fons però, no van destinats directament a les empreses sinó que ho fan mitjançant els intermediaris financers locals, com poden ser bancs, *Business Angels*, fons de capital risc o altres intermediaris financers.

Les grans línies de fons i programes que incorporen capital (equity) en alguna de les seves versions, corresponen:

- El programa COSME
- El programa InnovFin (Horizon 2020)
- El programa d'ocupació i innovació social (EaSI)
- El Fons d'inversió europeu amb el Banc Europeu d'Inversions

Així mateix, i a grans trets, els instruments financers que la Unió Europea disposa per millorar les oportunitats financeres de les pimes són:

- els préstecs i les garanties
- el capital risc
- els *Business Angels*
- els mercats de valors (*growth stock Markets*)
- el *crowdfunding*

7.3. ELS INSTRUMENTS DE FOMENT DE L'ECONOMIA SOCIAL

Amb la creació, l'any 2011, de la *Social Business Initiative (SBI)*, la Unió Europea ha anat teixint una estructura d'accions a curt termini per fomentar el sector de l'ESS, tant pel que fa a les seves entitats com pel que fa al mercat de la inversió social. Les tres grans mesures prioritàries sobre les quals s'estructura són:

1. Facilitar l'obtenció de fons.
2. Augmentar la visibilitat de l'emprenedoria social.
3. Crear entorns legals més amigables per les empreses socials.

Mesura 1: Dins de les facilitats pel finançament del sector hi tenen cabuda diferents accions

Acció 1: L'establiment del marc pel Fons d'Inversió Social. En aquest apartat tenim els Fons Europeus de l'Emprenedoria Social (EuSEF).

Acció 2: El foment del desenvolupament dels microcrèdits per millorar el marc legal i institucional.

Acció 3: La creació d'instruments financers per facilitar l'accés al finançament. En aquest punt hi tenim el programa per la ocupació i la innovació social (EaSI).

Acció 4: Convertir les empreses socials en una prioritat d'inversió del Fons Europeu de Desenvolupament Regional i del Fons Social Europeu (on actualment ja disposen d'ajuts, com per exemple en formació per la gestió empresarial del seu personal, o ajuts per trobar finançament, etc).

Mesura 2: Augmentar la visibilitat de l'emprenedoria social

Acció 5: La identificació de les millors pràctiques d'empreses socials a Europa.

Acció 6: La creació d'una base de dades pública de certificacions d'empreses socials.

Acció 7: Ajudar als governs nacionals i regionals per promoure i finançar les empreses socials.

Acció 8: Crear una plataforma d'intercanvi i informació multilingüe per emprenedors socials, incubadores d'empreses i agrupacions, així com inversors socials.

Mesura 3: Fer un entorn legal més amigable per les empreses socials

Acció 9: Simplificar les normes de reconeixement de la societat cooperativa europea, entre d'altres.

Acció 10: Procurar que la qualitat i les condicions de treball siguin criteris més importants en l'adjudicació de contractes públics, particularment pels serveis socials i de salut.

Acció 11: Simplificar les regles per atorgar ajuts públics als serveis socials i locals.

Per altre banda, i a iniciativa de l'intergrup d'economia social del Parlament Europeu, l'any 2017 es va encarregar a la *Social Economy Europe* (a partir d'ara SEE) l'elaboració d'un document sobre el futur de l'economia social europea (*Social Economy Europe*, 2018). La *Social Economy Europe* és la organització que estableix un diàleg permanent entre l'economia social i les institucions europees. Aquesta, nascuda inicialment l'any 2000 com a Conferència Permanent Europea de Cooperatives, Mútues, Associacions (CEP_CMAF), va convertir-se en *Social Economy Europe* l'any 2008.

Pel que fa al Pla d'acció que proposa, inclou 20 mesures amb 64 accions. Els tres grans objectius sobre els que es fonament aquest pla són:

Objectiu 1: reconèixer a l'economia social com un actor transversal de les principals polítiques de desenvolupament socioeconòmic de la Unió Europea.

Objectiu 2: Promoure la convergència i l'acció coordinada de les diferents administracions involucrades en el foment de l'economia social definint unes prioritats estratègiques i objectius a nivell de la Unió Europea.

Objectiu 3: Generar un entorn de foment i de desenvolupament de l'economia social que augmenti la seva contribució als objectius i prioritats de la Unió Europea, perquè aquestes empreses puguin treure profit del mercat únic i dels fons de la UE així com dels seus instruments financers.

7.3.1. EL PROGRAMA EUROPEU D'OCUPACIÓ I INNOVACIÓ SOCIAL (EaSI)

Una de les prioritats de la Unió Europea és facilitar fons pel sector social, d'aquesta manera, l'acció tercera de la primera línia de prioritats de la SBI incorpora la creació d'instruments financers per facilitar l'accés al finançament, i fruit d'aquesta acció es crea el programa per la ocupació i la innovació social (EaSI) que promou una ocupació de qualitat i sostenible que porti una protecció social correcte, combati l'exclusió social i la pobresa i millori les condicions de treball. Disposa de tres eixos bàsics, un dels quals és el de microfinançament i emprenedoria social. Aquest eix vol cobrir, entre d'altres, l'objectiu de recolzament del desenvolupament de les empreses socials, tot facilitat l'accés al finançament. l'EaSi inclou dues vies:

- La garantia EaSI. El Fons Europeu d'Inversions és qui gestiona aquesta Garantia, que permet als proveïdors de microcrèdits i als inversors en empreses socials arribar a aquells empresaris als qui no s'hagués pogut finançar pel seu perfil de risc. Treballa mitjançant préstecs.
- EaSI capacity Building instrument. Aquesta via està destinada a reforçar la capacitat institucional dels intermediaris financers que encara no hagin aconseguit la sostenibilitat o que necessiten capital risc per consolidar el seu creixement. No és un finançament directe als empresaris o empreses socials sinó que és un augment de capacitat de finançament d'intermediaris financers i inversors socials perquè aquests proporcionin capital. En la darrera convocatòria es parla de voler "explorar les millors formes de complementar els instruments financers ja existents... per desenvolupar el mercat financer de l'empresa social i facilitar l'accés per finançar les empreses socials". Concretament s'estructura com una fórmula per finançar els costos de transacció. La darrera convocatòria ha seleccionat una relació d'accions que hem recollit a l'Annex 7.1.

7.4. ELS FONS EUROPEUS PER LES INVERSIONS ESTRATÈGIQUES (EFSI)

El Fons Europeu d'Inversió és un potent aparell per millorar l'accés al finançament de les Pimes europees. Els seus accionistes són el Banc Europeu d'Inversions, la Comissió Europea i un conjunt d'institucions financeres públiques i privades. És un proveïdor de finançament.

Sota el marc del Pla d'inversions per Europa (també anomenat Pla Juncker) la Comissió Europea, el Banc Europeu d'Inversions i el Fons Europeu d'Inversions van ajuntar recursos per implementar el Fons Europeu per Inversions Estratègiques (EFSI). Creat al 2015, aquest fons proporciona beneficis a entitats vulnerables dins de l'ecosistema de la Unió Europea, la qual cosa comprèn pimes, empreses socials, etc. (European Investment Fund, 2017). Aquest fons implementa instruments de capital amb l'objecte de:

- millorar l'accés al finançament de les pimes, empreses socials, tercer sector, etc., en qualsevol etapa de la seva vida.
- contribuir al desenvolupament del mercat en àrees com els *Business angels*, el capital risc i els fons de fons, entre d'altres.
- afavorir les inversions privades en el mercat de capitals i de capital risc.

L'EFSI equity s'implementa de dues formes:

- Finestra d'expansió i creixement, on es proporcionen inversions de capitals a fons o entitats que financen etapes posteriors de creixement i expansió.
- Finestra d'etapa primerenca (InnovFin Equity), que proporciona inversions de capital i co-inversions en fons enfocats a etapes inicials de pimes o empreses de mitjana capitalització que treballen en sectors innovadors.

L'EFSI equity es desplega mitjançant tres programes d'impacte social, que són complementaris, i que estan orientats als intermediaris financers. Aquests són;

- El Social Impact Accelerator (SIA) integra inversions en intermediaris financers o vinculats a incubadores o acceleradores, l'objectiu principal del qual és el creixement d'empreses socials. El finançament consisteix en la inversió de risc a llarg termini mitjançant

la compra de capital social, capital preferent, instruments híbrids deute-capital i algun altre tipus de finançament mezzanine.

- L'InnovFin Business Angels (InnovFinBA) són inversions a *Business angels*, o a Fons d'inversió de *Business angels*. Per tant es destina a inversors privats o no-institucionals que inverteixen en empreses socials, en les diferents etapes, llavor, expansió i creixement. El finançament també consisteix en la inversió de risc a llarg termini mitjançant la compra de capital social, capital preferent, instruments híbrids deute-capital i algun altre tipus de finançament mezzanine.
- Els bons d'impacte social que es dirigeixen a inversions en intermediaris que gestionen bons d'impacte social o pagaments per resultats (payment-by-results).

Les empreses socials i les organitzacions del sector social que estan establertes o operen a la Unió Europea, són les entitats objecte d'aquests fons.

7.5. CONCLUSIONS

Actualment els fons europeus destinats a finançar les empreses socials i l'economia social estan desplegats en un ampli ventall d'iniciatives dins de la denominada *Social Business Initiative*, creada l'any 2011, i formada per accions a curt termini que fomenten el sector de l'economia social.

Així mateix el Pla d'inversions per Europa o altrament anomenat Pla Junker també compta amb el Fons Europeu d'Inversions Estratègiques per finançar empreses socials o entitats de l'economia social.

En tots els casos, aquests instruments de foment al finançament es basen en l'aportació de fons als intermediaris financers perquè aquests els derivin a les empreses i organitzacions que no haguessin pogut obtenir finançament per un altre via donat el seu perfil de risc.

En molts d'aquests programes es pot finançar via adquisició de capital o bé mitjançant instruments híbrids deute-capital de les entitats beneficiàries.

BIBLIOGRAFIA

European Investment Fund, 2017. EFSI Equity social impact investment instruments. En línia a: <https://www.eif.org/news_centre/publications/eif_efs_i_equity_en.pdf>[Consulta: 5 setembre 2019].

Impact Hub Madrid. Transformar la Ciudad. A través de la inversión de impacto. 2018. En línia a: <<https://diario.madrid.es/wp-content/uploads/2019/03/Documento-Marco-Transformar-la-ciudad-a-trave%CC%81s-de-la-Inversi%CC%81n-de-impacto-FINAL-4..pdf>> [Consulta: 5 setembre 2019].

Social Economy Europe, 2018. El futuro de las políticas europeas para la Economía Social: Hacia un plan de acción. En línia a:< [file:///C:/Users/ub-dn/Downloads/archivo_5c5c490e9c49f%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ub-dn/Downloads/archivo_5c5c490e9c49f%20(1).pdf)>[Consulta: 5 setembre 2019].

7.6. ANNEX

TRANSCRIPCIÓ DELS SUMARIS PRESENTATS I ESCOLLITS DE LA CRIDA VP/2017/013 DE LA FINESTRA DE CREACIÓ DE CAPACITAT PER A LA INVERSIÓ DE L'EASI (EASI CAPACITY BUILDING INVESTMENT WINDOW)

Els intermediaris o proveïdors de microcrèdits que han aconseguit rebre recursos en la darrera convocatòria de EaSI¹ han estat:

1. SEFEA Impact Societa' per Azioni Societa' de Gestione del Risparmio (Itàlia).
2. Fundació Creas Valor Social (Espanya).
3. FINANZIERUNGSAGENTUR FÜR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP GMBH (Alemanya).
4. Credal Sc (Belgium).
5. La Bolsa Social SL (Espanya).
6. INCO (França).
7. Fundació Ship2B (Espanya).

1. SEFEA IMPACT SOCIETA' PER AZIONI SOCIETA' DI GESTIONE DEL RISPARMIO (beneficiari o coordinador)

NOM DE L'ACCIÓ: SEFEA IMPACT

El projecte pretén desenvolupar el marc intern necessari per desenvolupar un canal d'inversions de capital de risc a llarg termini per a empreses socials inferiors als 500.000€ prenent com a referència els procediments ja desenvolupats per a inversions superiors a 500.000€. El projecte implementarà totes les activitats necessàries, des de la preparació, la conclusió i el seguiment d'aquestes inversions objectiu de la següent forma:

- La primera etapa. Aquesta fase es divideix en tres passos consecutius: 1) l'anàlisi de l'elegibilitat de les sol·licituds d'inversió; 2) l'avaluació qualitativa de les aplicacions que es consideren elegibles, inclosa la provisió per a la preparació del material d'informació requerit pel Fons; 3) La redacció i la subscripció dels termes de l'acord de les sol·licituds avaluades positivament.

1 Disponible a: file:///C:/Users/ub-dn/Downloads/Final%20call_R2%20-170516.pdf

- La diligència deguda. Aquesta fase implica una verificació detallada de totes les dades proporcionades pel sol·licitant per a l'avaluació qualitativa prèvia, així com els aspectes legals i fiscals. Al final d'aquesta fase, es redactarà un Memoràndum d'Informació, és a dir, una proposta d'inversió que contindrà tota la informació necessària per permetre al Consell d'Administració prendre una decisió sobre la inversió. En aquesta etapa, també es realitzen les activitats de recerca d'altres potencials coinversors, quan sigui factible.
- Gestió d'inversions. Es tracta de la gestió ordinària de la inversió, des del moment del desemborsament fins a la sortida. L'enfocament principal en aquesta etapa serà la monitorització del beneficiari i dels resultats obtinguts.

Al final del període d'execució del projecte, la metodologia adoptada per a aquestes inversions es farà d'acord amb les lliçons apreses. Es redactarà un document que descriu aquesta metodologia i recomanacions addicionals, a fi d'assegurar la continuïtat a llarg termini i la difusió potencial en altres contextos.

2. FUNDACIÓN CREAS VALOR SOCIAL (beneficiari o coordinador)

NOM DE L'ACCIÓ: CREAS IMPACTO

La manca de finançament en les primeres etapes continua sent una barreira per les start-ups socials a Espanya, en la seva majoria pimes. Creas ha observat que, independentment de la dimensió de les decisions d'inversió en empreses socials, aquestes s'estenen en el temps i, per tant també els costos de transaccions relacionats, això es deu probablement a les característiques específiques de l'empresa social com, per exemple, la mesura de l'impacte del seu model de negoci, etc.

L'equip de Creas ha identificat recentment un augment del nombre d'empreses socials elegibles de qualitat en el mercat espanyol. Les necessitats d'inversió de les empreses socials identificades fins a la data són entre 100.000 i 500.000 euros, i en aquest rang, Creas ha observat que les necessitats de finançament de les empreses socials han augmentat durant l'últim any. En conseqüència, Creas està actualment en procés de llançament de "Creas Impacto", el primer amb fons EuSEF a Espanya per a empreses socials que es troben en les primeres etapes.

L'objectiu de Creas Impacto EuSEF és aconseguir tancar un cop arribats als 4 milions d'euros. La data estimada és maig de 2018, però això

podria ser posterior o anterior doncs l'estimació es basa en una recaptació actual de fons propera als 2 milions d'euros.

L'acció per a la qual es demana aquests recursos consta de 10 inversions en 7 empreses socials al llarg de 26 mesos. Aquest és el temps estimat fins que es pugui assolir l'objectiu de 12-15 milions d'euros. Aquest període és el que Creas ha definit com el període per assolir la sostenibilitat econòmica. Per tant, és fonamental reduir el cost de transacció per permetre l'activitat d'inversió durant el període de 26 mesos, durant el qual Creas Impacto EuSEF aconseguirà una sostenibilitat econòmica. En aquest sentit, no es demanarà cap subvenció després del 30 de novembre de 2019 si es compleixen les expectatives de creixement, i el projecte EuSEF esdevindrà sostenible amb les seves comissions de gestió.

3. FINANZIERUNGSAGENTUR FÜR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP GMBH (beneficiari o coordinador)

NOM DE L'ACCIÓ: BUILDING AN OPEN, PAN-EUROPEAN PIPELINE OF EARLY-STAGE, INVESTMENT-READY SOCIAL ENTERPRISES WITH CUSTOMIZED DEAL-BY-DEAL SUPPORT.

L'objectiu de l'acció és la construcció d'un canal obert a escala europea preparat per invertir en la fase inicial d'empreses socials amb un suport adaptat cas a cas. Aquest enfocament es va provar amb èxit a Alemanya, Àustria i Benelux amb múltiples casos. L'acció va catalitzar inversions de capital risc inferiors a 500.000€ que d'un altra manera no haguessin estat possibles. Els costos de transacció per la contractació, la preparació i l'execució d'aquestes petites ofertes personalitzades són desproporcionadament elevats en comparació amb les mides i els avantatges financers limitats.

L'acció tractarà de reduir aquests costos de transacció mitjançant cinc activitats:

- (i) Ampliació del suport a transaccions a 3-4 noves regions europees.
- (ii) Aprovisionament d'empreses socials.
- (iii) Ampliació de la xarxa d'inversors afegint més de 200 inversors d'impacte interessats en ofertes menors.
- (iv) Assessorament en transaccions per a 20-30 empreses socials seleccionades que busquen inversions de capital de risc menors en mercats actuals i noves regions europees.
- (v) Difusió del coneixement.

L'acció abordarà l'escassetat de finançament més reduït per a les empreses socials i mobilitzarà set milions d'euros d'inversions en capital risc. Ampliarà l'abast del suport cas per cas realitzat amb èxit a altres regions europees i augmentarà la penetració en els mercats existents. Això ens permetrà arribar a una massa crítica d'activitats d'abast europeu per operar de manera sostenible.

Des de 2013 FASE ha construït una trajectòria d'èxit: una base inversora amb més de 500 inversors d'impacte i un suport reeixit per a més de 30 empreses socials a Alemanya, Àustria i Benelux, captant més de 14 milions d'euros en capital híbrid de creixement. A més es va crear un fons de co-inversió en fase inicial per mobilitzar més capital per a les empreses socials. FASE és un líder reconegut en finances socials a tot Europa i rep el suport d'un consorci d'inversors d'impacte preparat per (co-) invertir, així com de diverses organitzacions associades que ajuden a l'adquisició d'ofertes i accés a la xarxa.

4. CREDAL SC (beneficiari o coordinador)

NOM DE L'ACCIÓ: BIF - BELGIAN INVESTMENT FUND FOR SOCIAL ENTERPRISES

El Grup Credal (Credal SC i els seus afiliats) juntament amb els seus socis europeus (TAMA i FEBEA) treballen actualment en el desenvolupament del Fons d'Inversió belga per a les empreses socials (BIF). El propòsit del BIF és desenvolupar una oferta de productes d'inversió per satisfer la demanda de capital i quasi-capital de les empreses socials a Bèlgica i particularment el sector de l'economia social. Això inclou subvencions d'inici, les participacions en capital, els préstecs subordinats i els préstecs convertibles.

L'equip BIF durà a terme una selecció prèvia de potencials projectes a invertir i presentarà les seves propostes al comitè d'elegibilitat. Aquestes empreses socials seleccionades seran sotmeses a una completa *due diligence* i es presentaran al comitè d'inversió. Per tal de completar i enfortir el seu procés de diligència deguda l'equip BIF utilitzarà els serveis d'experts externs.

A més dels mecanisme d'inversió, l'equip BIF treballarà per establir els criteris d'avaluació de l'impacte social i els indicadors de seguiment. Aquests criteris s'utilitzaran per seleccionar les inversions i s'utilitzaran els indicadors en la monitorització del rendiment social i ambiental durant el període d'inversió global.

Juntament amb la seva estratègia d'impacte, l'equip BIF entén que moltes empreses potencialment invertides necessiten sotmetre's a un procés de preparació per la inversió que serà part de l'activitat BIF.

Gràcies a l'associació amb FEBEA, l'equip BIF també realitzarà intercanvis amb altres inversors d'impacte a Europa per tal d'aprendre i adoptar bones pràctiques i estratègies d'èxit d'altres països i mercats.

L'equip BIF també confiarà en la xarxa de TAMA per expandir el seu grup d'inversors a nivell europeu.

La subvenció de la UE permetrà la constitució de l'equip BIF i una reducció gradual de la diligència deguda i dels costos de transacció amb el temps. Pel que fa a la productivitat, BIF té la intenció d'invertir 7,5 milions d'euros en almenys 25 empreses socials.

5. LA BOLSA SOCIAL SL (beneficiari o coordinador)

NOM DE L'ACCIÓ: INCREASING THE NUMBER OF QUALITY IMPACT INVESTMENTS INTO INVESTMENT READY EARLY-STAGE SOCIAL ENTERPRISES IN SPAIN AND PORTUGAL

L'objectiu de l'acció és enfortir el sector de l'emprenedoria social a Espanya i Portugal creant les condicions necessàries per connectar els inversors d'impacte i les empreses socials en etapa inicial i produir un major nombre d'inversions de capital per quantitats inferiors als 500.000€. L'acció servirà per reduir els costos de transacció per a petites rondes d'inversió i ajudarà a superar un important fallada del mercat en l'ecosistema financer de les empreses socials a Espanya i Portugal.

L'acció proposada consta de quatre activitats:

- (i) Contribuir a crear un canal inversió (investment-ready) d'empreses socials que es troben en etapes inicials de desenvolupament i que necessiten inversions en capital entre 100.000€ i 500.000€ a Espanya i Portugal.
- (ii) Proporcionar un suport complet per a 10 a 15 empreses socials seleccionades que busquen inversions de capital per sota de 500.000€ a Espanya i Portugal.
- (iii) Ampliar la xarxa d'inversors que recolzen aquestes ofertes mitjançant un sistema d'emparellament financer (match-funding system) i amb el suport d'un mecanisme de finançament participatiu professional.
- (iv) Fer el seguiment, gestionar les inversions i garantir que les empreses socials finançades informin periòdicament als inversors sobre el seu rendiment i impacte social.

El resultat esperat més visible de l'acció consisteix a concloure amb èxit entre 10 i 15 inversions de primera fase de menys de 500.000€ en empreses socials d'Espanya i Portugal als anys 2018 i 2019. A més, com a conseqüència dels esdeveniments públics previstos en l'acció, tenim previst un augment de la consciència entre els inversors convencionals, les administracions públiques i el públic en general sobre la rellevància socioeconòmica de les empreses socials i les inversions d'impacte.

Gràcies a la tecnologia de la informació, l'acció també contribuirà a la rendició de comptes de les empreses socials finançades i, com a resultat, augmentarà la confiança entre els inversors d'impacte a Espanya i Portugal.

6. INCO (beneficiari o coordinador)

NOM DE L'ACCIÓ: FSSE (FINANCING SMALL SOCIAL ENTERPRISES)

INCO, el primer consorci global d'una nova economia, incloent i sostenible, desenvolupa quatre tipus d'activitats:

- La incubació: INCO desenvolupa programes d'incubació i suport per fomentar i accelerar el desenvolupament d'empreses d'alt impacte social a França i arreu del món.
- La formació: s'han desenvolupat tres programes de formació dedicats a la gent allunyada de l'ocupació i que han estat formades per a nous llocs de treball.
- Els mitjans de comunicació: promoció de l'emprenedoria social i la inversió d'impacte mitjançant una sèrie d'esdeveniments nacionals i internacionals.
- La inversió: mitjançant el seu fons d'inversió de capital de 105 milions d'euros INCO inverteix en empreses franceses amb un fort impacte social o ambiental per acompanyar-les en el seu canvi d'escala.

Les inversions de INCO són inversions pacients (de 5 a 7 anys) amb participacions minoritàries que permeten un enfortiment dels fons propis i quasi-propis de les empreses socials des de la llavor fins a l'escala, contribuint així al seu desenvolupament, sigui quina sigui la seva condició (associacions, cooperatives, societats de capital).

A més de les seves eines de finançament, INCO ofereix suport estratègic a llarg termini, inclosa la possibilitat de mobilitzar la seva xarxa

internacional i la seva experiència. A través de les seves inversions, INCO ajuda a crear 10.000 llocs de treball.

7. FUNDACION SHIP2B (beneficiari o coordinador)

NOM DE L'ACCIÓ: EASI TRANSACTION COST SUPPORT PROJECT

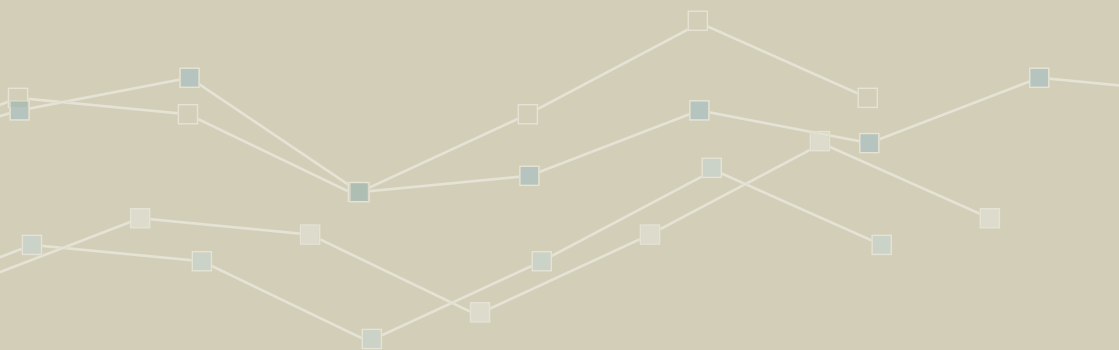
Ship2b és una plataforma d'acceleració empresarial i d'inversió social fundada l'any 2014. Amb finançament sense ànim de lucre, hem aconseguit accelerar amb èxit 151 start-ups obtenint el reconeixement per part de la Fundació Bancs d'Estalvis (FUNCAS) el segon millor accelerador d'Espanya. El 2016 vam llançar un instrument d'inversió d'impacte social (B-FUND).

Tot i que aquest fons reuneix a diversos inversors minimitzant la seva percepció de risc, actualment el fons no és sostenible per als nivells d'inversió al quals ens dirigim (40.000€ a 400.000€). Els nostres costos de transacció no es recuperen amb la comissió del 2,5% que percebem per gestionar el B-Fund i el 5% que cobrem per inversió obtinguda a la nostra xarxa d'inversors.

Recentment hem arribat a un acord amb el Fons Europeu d'Inversions (EIF) mitjançant el qual injectaran efectivament dos terços de la inversió necessària d'una tercera part invertida pel nostre B-Fund. Per això podem afegir més inversions al nostre grup de 474 inversors d'impacte social. Això és excel·lent i es llançarà com a "B-FUND II". Malgrat això, encara no tenim els nostres costos de transacció coberts.

Amb aquest projecte, d'ara endavant conegut com a "EaSI TC Project" proposem utilitzar la subvenció per donar suport a la nostra estructura de costos, per investigar els nivells d'eficiència previstos actuals i futurs, per millorar les nostres mètriques de mesurament de l'impacte social i establir un marc per assolir la sostenibilitat amb el B-FUND II per al 2020.

ENQUESTA SOBRE LA CREACIÓ D'UN FONS D'INVERSIÓ SOCIAL



8.1. INTRODUCCIÓ

Una cosa són els instruments financers disponibles per les persones físiques i un altre és l'ús que se'n fa dels mateixos. A l'economia espanyola disposem de les dades corresponents a l'enquesta que realitza el Banc d'Espanya sobre com tenen distribuïda la riquesa les llars espanyoles. Aquesta enquesta ens descriu la situació en un moment determinat, la seva comparativa entre diferents anys i els canvis de tendències.

L'Encuesta Financiera de las familias (EFF) del 2014 (Banco de España, 2017) presenta la situació financera de les llars espanyoles a finals del 2014 i els canvis produïts des del 2011.

Una de les conclusions en referència a la composició dels actius financers és que, per la gran majoria de famílies, els comptes bancaris suposen un 34,7% del valor dels actius financers de que disposen, després les accions no cotitzades i les participacions (17,8%), els plans de pensions (15,1%), les accions cotitzades (12,6%), els fons d'inversió (9%) i els valors de renda fixe (0,6%). La resta d'actius financers són crèdits a favor de les llars (8,3%) i carteres gestionades (1,9%). Respecte les dades del 2011, van perdre pes relatiu els comptes bancaris, els plans de pensions i els valors de renda fixe, mentre que van guanyar pes les accions cotitzades i no cotitzades en borsa i els fons d'inversió. Tot i que el percentatge de famílies que tenen fons d'inversió només és el 9% de les llars, d'entre tots els actius financers, aquesta és la forma d'inversió que presenta un major valor mitjà, 39.300 euros. I de fet, la inversió mitjana en fons d'inversió va augmentar del 2011 al 2014 en un 278%, per tots els grups de llars.

Per tant, segons les dades d'aquest estudi, existeix una dinàmica a favor d'instruments d'inversió col·lectiva, com els fons d'inversió.

Per una altra banda, cal constatar, una tendència que no està incorporada en l'estudi anterior i és la corresponent al desenvolupament dels models alternatius financers. Segons el Cambridge Centre for Alternative Finance (Ziegler i altres, 2018), l'activitat europea de les finances alternatives basades en els ecosistemes tecnològics¹ o fintech està creixent de forma continua. L'any 2016 aquesta indústria va generar fons per valor de 2.063 milions d'euros entre 45 països europeus, excloent el Regne Unit. Espanya, en cinquè lloc del rànking, va generar uns fons de 131 milions d'euros.

1 Aquest estudi recull dades de 344 plataformes de crowdfunding, de P2P lending i altres mecanismes d'intermediació.

Les dades espanyoles d'aquest informe presenten un creixement del 162%, dels 50 milions d'euros l'any 2015 als 131 milions l'any 2016. El tret distintiu d'aquest ecosistema financer espanyol és la seva activitat centrada en els negocis. De fet Espanya és el tercer país pel que fa al finançament enfocat als negocis. El 70% d'aquests recursos recollits es van destinar a empreses de nova creació, emprenedors i pimes. Quan s'observa la desagregació per models, els equity crowdfunding, suposen, només 10.1 milions d'euros del total dels 106 milions.

L'estudi de la consultora Ernst and Young (EY, 2017), avala l'ús creixent de l'ecosistema "fintech" a Espanya. Dins de la categoria d'estalvis i inversions existeixen les plataformes *d'equity crowdfunding* i de *rewards crowdfunding*. Les previsions de creixement del sector són molt importants.

8.2. ELABORACIÓ DE L'ENQUESTA

En general l'ESS queda al marge de tot aquest moviment i el seu finançament es basa en entitats bancàries (les ètiques de manera creixent) i l'aportació directe de socis sense cap fórmula d'intermediació.

En el present estudi hem valorat en primer lloc si l'ESS necessita finançament alternatiu, posteriorment hem revisat les possibilitats de crear instruments alternatius, ara, ens toca veure si el públic objectiu de l'ESS és procliu a participar en la creació d'un fons d'inversió social

Amb aquesta finalitat hem elaborat una enquesta dirigida a una mostra d'aquest col·lectiu. L'enquesta s'ha fet circular en dos moments diferents de l'any: la primavera i la tardor del 2019. Els destinataris van ser persones físiques, que coneixen el context de l'ESS. L'enquesta s'ha fet circular a entorns de socis i clients d'entitats de finances ètiques (concretament de Fiare Banca Ètica) i de socis de l'entorn de l'ESS.

L'enquesta enviada contenia les preguntes:

Volem un Fons Social per invertir en Economia Social i Solidària?

Amb aquesta enquesta, volem esbrinar fins quin punt esteu o estariu disposats a participar en el capital social de les entitats d'Economia Social i Solidària (a partir d'ara ESS). L'ESS l'integren entitats que presenten un compromís social i ambiental amb el seu entorn. La gestió democràtica és un altre dels seus pilars. Les cooperatives, les societats laborals, les associacions, certes fundacions, les mutualitats, així com empreses d'inserció i centres especials de treball, en son els seus integrants. Només li caldrà 3 minuts per contestar-la.

1. Ens pot indicar el seu sexe? *

- Dona
- Home
- Altre

2. En quin grup d'edat està? *

- 17 o menys
- 18-20
- 21-29
- 30-39
- 40-49
- 50-59
- 60 o més

3. En quina franja d'ingressos anuals bruts es troba aproximadament? *

- Per sota dels 15.000 euros
- Entre els 15.000 i els 20.000 euros
- Entre els 20.000 i els 30.000 euros
- Entre els 30.000 i els 40.000 euros
- Entre els 40.000 i els 50.000 euros
- Entre els 50.000 i els 60.000 euros
- Entre els 60.000 i els 70.000 euros
- Més de 70.000 euros

4. Actualment té participacions en el capital social d'alguna cooperativa o entitat d'economia social i solidària? *

- Sí
- No

5. Si tingués la oportunitat de fer una aportació de capital a una entitat de l'Economia social i Solidària. Quina quantitat estaria disposat /da a aportar-hi? Indiqui una quantitat de diners que aportaria de cop, anualment. *

6. Deixin's-ho preguntar-li d'un altre manera. Per cada 100 euros d'estalvi que té, quants euros estaria disposat/da a invertir en capital d'una entitat de l'Economia Social i Solidària? *

La inversió en capital social d'entitats de l'ESS es pot realitzar directament, mitjançant l'adquisició de participacions i accions de les societats o bé mitjançant instruments que agrupen el capital de diferents inversors, com els fons d'inversió o les plataformes de participació col·lectiva o crowdfunding.

7. Si fes una aportació de capital a una entitat, quina fórmula preferiria utilitzar?

- Fer aportacions directes a les entitats, comprant participacions o accions.
- Fent aportacions a fons d'inversió per l'ESS.
- Fer-ho mitjançant plataformes de crowdfunding (amb modalitat de capital o equity crowdfunding).
- Qualsevol de les anteriors opcions em seria vàlida.

8. Si ha contestat l'opció de fer aportacions directament a les entitats. Per què?

- Perque em dona més confiança.
- Perque prefereixo evitar intermediaris.
- Altres

Especifiqueu, si heu contestat Altres.

9. Si ha contestat que prefereix invertir mitjançant un Fons d'Inversió. Per què?

- Perque estic acostumat/da a treballar amb aquest tipus d'instrument financer.
- Perque em dona més confiança
- Altres

Especifiqueu, si heu contestat Altres.

10. Si ha contestat d'invertir mitjançant una plataforma de crowdfunding. Per què?

- Perque és una fórmula transparent i ràpida.
- Altres

Especifiqueu, si heu contestat Altres.

Moltes gràcies per la seva participació.

ENVIAR

La mostra final obtinguda va ser de: 135 respostes. El tractament es va realitzar mitjançant l'exploració amb SPSS.

8.3. RESULTATS DE L'ENQUESTA

Els resultats principals de l'enquesta són els següents:

Sexe	53% HOMES 47% DONES
Grup d'edat	[40-49]- 36% [50-59]- 30% [30-39]-15% [60-....]- 15% [21-29]-4%
Franja d'ingressos	36%: 20.001-30.000 25%: 30.001-40.000 14%: 40.001-50.000 8%: 50.001-60.000 7%: 15.000-20.000 5%: 70.000-.... 2%: <15.000 3%: 60.000-70.000
Ja socis d'alguna entitat d'ESS	SI: 61% NO: 39%
Volums d'inversió preferits	promig: 1.336€ màxim: 20.000€ Quants no invertirien: 7
Percentatge d'inversió respecte l'estalvi total	31%
Tipus d'instrument preferit	es pot triar una o una i la resposta de qualsevol de les anteriors: 36% directes 16% fons d'inversió 9% crowdequity 35% qualsevol de les anteriors.
Raons per la preferència d'inversions directes	71% confiança 59% evitar intermediaris 19% altres
Raons per la preferència de fons d'inversió	68% confiança 59% altres 54% costum
Raons per la preferència de crowdequities	100% transparència i velocitat 25% altres

Si agafem només els ja socis, el promig a invertir puja 200€ fins els 1539€ i el percentatge de l'estalvi passaria al 40%. En canvi el canal d'inversió no canvia massa.

Crida l'atenció l'alta preferència per les inversions directes i en canvi la baixa pels crowdequity que no deixa de ser una manera d'inversió directe.

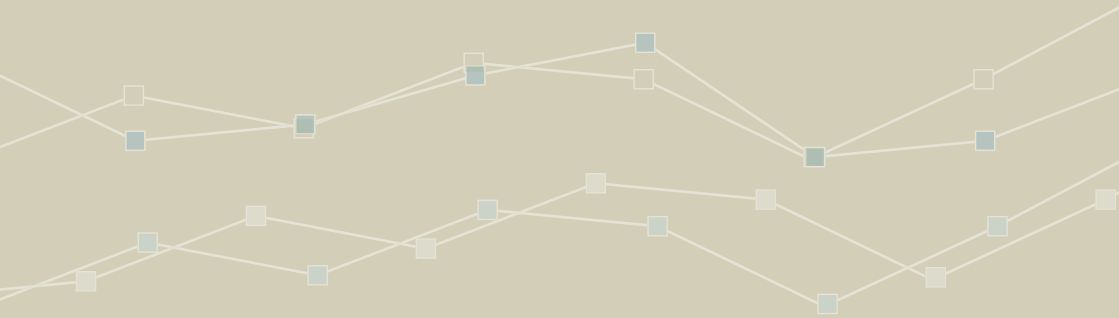
8.4. CONCLUSIONS

Anualment els enquestats estan disposats a invertir 1.336€ any, les persones ja sòcies 1.539€. El 41% dels enquestats manifesten que triarien qualsevol dels instruments disponibles, però el que té més preferència és la inversió directe amb un 42%. Si considerem que el crowd-equity és també una inversió directe el percentatge de directe és aclaparador: 52% quedant només un 20% en fons d'inversió, que possiblement tinguin altres destinataris (inversors institucionals, etc). Cal destacar també que la inversió directe és valorada per tres vegades més gent que la de crowd-equity, el que, donat la similitud dels dos conceptes, pot donar a entendre dues coses diferents: la primera, que no es coneix o no s'està habituat en el sector a l'ús d'instruments de finançament online i per tant pot generar certa desconfiança, i en segon lloc que la gent només està interessada a invertir en entitats amb les quals ja té algun lligam personal. El que està molt bé però redueix les possibilitats de finançament en capital per a projectes de cooperatives de treball o altres no enfocades a donar resposta a necessitats d'usuaris particulars. Sigui com sigui la confiança en l'operador, en el cas de crowdequity és molt important.

BIBLIOGRAFIA

- Ziegler, T., Shneor, R., Garvey, K., Wenzlaff, K., Yerolemou, N., Rui, H., & Zhang, B. (2018). Expanding horizons: the 3rd European alternative finance industry report. Available at SSRN 3106911. https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-exp-horizons.pdf
- Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2014: métodos, resultados y cambios desde 2011. Artículos analíticos 2017. (pàgina 13). <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/2017/T1/fich/beaa1701-art2.pdf>
- EY Fintech Adoption Index 2017. <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-fintech-adoption-index-2017/%624FILE/ey-fintech-adoption-index-2017.pdf>

CONCLUSIONS



L'economia social i solidària (ESS) inclou un ampli ventall d'entitats i empreses, amb diferents formats jurídics i organitzatius, que treballen per la producció de béns i serveis tot tenint com a punt de referència les persones i el seu benefici social. L'ESS suposa l'exercici d'activitats empresarials més enllà dels principis estrictament econòmics. La seva realitat i els seus principis d'actuació es basen en la democràcia, la solidaritat, l'ètica, la igualtat, etc.

L'objectiu darrer d'aquest estudi és el de verificar la idoneïtat de crear instruments d'oferta de capital i finançament híbrid per a l'ESS que permeti al sector créixer de manera proporcional al favorable context social, polític i econòmic en què ens trobem. Per avaluar aquesta idoneïtat analitzem l'estructura de finançament de l'ESS a la ciutat de Barcelona de l'any 2017 tot calculant un balanç de situació de les entitats objecte de l'estudi i posteriorment analitzant les possibilitats de crear instruments de capital, atenint-nos a la legalitat actual i a les bones pràctiques d'arreu.

Les entitats estudiades han estat les empreses d'inserció (EI) els centres especials de treball (CET), les societats laborals i les cooperatives. Hem descartat de l'anàlisi les societats que no utilitzen fórmules de capital, és a dir, les fundacions i les associacions. Abans però deixarem dit que malgrat que aquest tipus d'entitats no poden rebre inversions en forma de capital, sí que en poden rebre en forma d'instruments de finançament híbrids, per exemple, amb l'emissió de títols participatius.

El balanç agregat de les entitats de l'ESS a Barcelona amaga comportaments diferencials entre les entitats que l'integren. Així i tot s'observa una estructura de recursos propis insuficient per permetre un major dinamisme i creixement del sector. Pel que fa al sector cooperatiu, tot i no disposar de les dades d'un nombre elevat de cooperatives, els resultats són coherents amb les dades obtingudes per informes del sector.

La capitalització és condició necessària per poder afrontar entorns econòmics desfavorables i possibles pujades del cost del diner, així com per fer créixer les empreses d'ESS existents i encara més per potenciar l'emprenedoria social i col·lectiva, per la qual cosa, cal replantejar les fórmules de captació de recursos financers mantenint tot obrint una nova etapa en la qual, ja coberta la necessitat de finançament aliè especialment amb la consolidació de les entitats de finances ètiques a casa

nostra, es faci un pas endavant en la generació d'eines orientades a la capitalització i l'ampliació dels recursos propis.

Les comparacions amb les ràtios d'endeutament de les Pimes catalanes (cal recordar que la majoria del sector ESS és Pime) demostren que el conjunt del sector està menys endeutat que l'ESS. L'excés d'endeutament afecta especialment els CET i les EI per la dependència que tenen amb les administracions públiques. Aquesta ràtio és millor en societats laborals i cooperatives però segueixen sent superiors que el conjunt de les pimes. Això ens permet afirmar que cal millorar els engranatges econòmics i financers doncs són pilars per generar un sector fort i durador.

Les cooperatives són societats de capital variable i per tant tenen flexibilitat en la captació tot ampliant les aportacions dels socis actuals o de nous. El rol del soci col·laborador és una via d'entrada de nou capital a la que cal parar atenció. La normativa cooperativa estableix prou límits legals en drets polítics i econòmics per no desvirtuar el sentit cooperatiu amb la incorporació d'aquesta tipologia de soci encara poc utilitzada. En les societats laborals les ampliacions han de mantenir la proporció del 51% del capital en mans dels treballadors, per la resta segueix la normativa de societats laborals o anònimes segons el cas. Una limitació similar ens trobem amb les EI, amb la diferència que aquest 51% del capital no ha d'estar sempre en mans de les persones treballadores sinó d'una institució promotora sense afany de lucre. El cas és que les entitats promotores solen destinar el mínim capital social imprescindible el que de retruc comporta possibilitats escasses d'entrada de socis de capital. Una via possible per resoldre aquest problema és ampliar capital contra beneficis passats que, com veiem als balanços, normalment s'aturen a la partida de reserves o excedents d'exercicis anteriors. Aquesta transformació permetria l'augment de capital també a partir de socis no promotors sense afany de lucre sense oblidar que no hi ha restriccions a l'entrada de nous socis promotors sense afany de lucre. Cal tenir finalment en compte que les empreses d'inserció només poden repartir el 20% dels resultats. Per la resta, en funció de la seva fórmula jurídica funcionen com les cooperatives o les societats limitades. Finalment ens trobem en el cas dels CETS que poden funcionar amb qualsevol forma jurídica sense cap altra limitació respecte al seu capital social.

En general, com és lògic, el marc normatiu, en relació amb les dinàmiques de captació de capital i formes de retribució d'aquest, afavoreix les empreses de l'ESS que usen societats anònimes o limitades.

L'altre gran possibilitat per crear fons propis és la dels instruments híbrids que poden ser registrats comptablement com a patrimoni net i per tant millorar les possibilitats de finançament empresarial sense augmentar els nivells d'endeutament. Aquesta opció, accessible tant pels

mateixos socis com a tercers, es converteix en una molt bona opció per cobrir els projectes de creixement empresarial i, en aquest cas, són disponibles també per fundacions i associacions.

Els mercats financers disposen de diferents fórmules per poder invertir en fons propis de forma col·lectiva. Són fórmules no bancàries que permeten augmentar les possibilitats de manteniment i creixement de les empreses sense crear deute. Hem treballat sobre les potencialitats de les institucions d'inversió col·lectiva del capital risc i les plataformes de *crowdfunding*, concretament l'*equity crowdfunding*. Aquestes fórmules es podrien adaptar pel finançament de l'ESS tot i que en el cas del capital risc existeixen certes barreres d'entrada per crear estructures d'inversió col·lectiva, sobretot pel que fa a la necessitat de capitals mínims. La creació de plataformes de finançament participatiu també exigeixen de capitals mínims però molt inferiors als de la inversió col·lectiva. Per tant, cal treballar en l'adaptació dels instruments existents en els mercats financers per fer-los més accessibles a les necessitats de l'ESS. En aquest sentit, calen canvis en les normatives corresponents per desplegar un ecosistema més favorable al sector mitjançant polítiques més actives de foment de la inversió en el capital del sector. En aquest sentit, les bones pràctiques observades arreu del món abonen la creació de les alternatives de finançament col·lectiu i les administracions públiques ho han afavorit. A més, en països com França, l'existència d'una xarxa territorial consolidada que és la base de l'èxit de les experiències de France Active o CIGALES, entre d'altres. La promoció dels plans d'estalvi solidari, cas Francès o Quebequès, o la creació de fons des del cor de l'ESS, com els fons cooperatius a Itàlia, són algunes de les alternatives existents en economies que són referents per l'ESS.

Hem finalitzat l'estudi amb una enquesta per detectar quina preferència presenta el públic proper a l'ESS pel que fa a instruments per invertir en fons propis. Hem observat que la preferència és la inversió directa, sense intermediaris, per tant entrant de manera directa com a socis. No obstant la inversió directa impedeix la participació en projectes dels quals l'inversor no pot o no té interès a participar per no ser-ne usuari o consumidor, és a dir per exemple cooperatives de treball o projectes de serveis empresarials i més a més limita les possibilitats de dirigir estalvi excedent a territoris on hi ha major escassetat. La utilització de les plataformes de finançament participatiu tenen la qualitat de permetre salvar aquests casos sense deixar de ser una inversió directa. En canvi, aquest no sembla el parer dels enquestats, que releguen les plataformes de crowd-equity a la cua de les seves preferències. Caldria doncs fer una anàlisi més aprofundida d'aquesta aparent contradicció.

En definitiva, creiem que cal fomentar una cultura alternativa de finançament amb el reforçament dels instruments per generar fons propis donades les necessitats actuals del sector. Cal potenciar especialment aquells que més directament estimulen la participació de la ciutadania per tal d'adreçar-nos al públic de l'ESS i potser els instruments de capital social en un segon terme per a sectors d'inversió més tradicionals o per a inversors qualificats i institucions. Vista la bona predisposició del públic de l'ESS a invertir en el sector, creiem que aquesta via és prèvia al desenvolupament d'instruments que atreguin inversors més tradicionals. Cal també treballar en un marc regulador més propici afegint a les polítiques de suport al finançament via préstec (línies de liquiditat, o de garantia) altres línies que facilitin la via participacions en fons propis, explorant fins i tot incentius fiscals que s'apliquen a altres sectors de les pimes. Uns incentius fiscals que tenen un doble sentit: en primer lloc per canalitzar inversió cap a un sector orientat a la millora del benestar social per damunt de qualsevol altra consideració i en segon lloc per compensar les menors possibilitats de retorn econòmic vinculades, no pas a una mai demostrada menor rendibilitat del sector, sinó a una opció per la reinversió d'una major part dels resultats econòmics en el fi social i per la no distribució de dividendes d'una part substancial del sector.



Amb el suport de:



