

El papel de la financiación de impacto en la economía social en España

Índice

00

Introducción

p.3

01

Situación de las fundaciones en relación con la financiación

p. 5

02

Situación de las asociaciones en relación con la financiación

p. 32

03

Situación de las Cooperativas de Iniciativa Social en relación con la financiación

p. 58

04

Situación de las Empresas de Inserción en relación con la financiación

p. 80

05

Situación de los Centros Especiales de Empleo de iniciativa social en relación con la financiación

p. 93

06

Situación del emprendimiento social en relación con la financiación

p. 122

00 Introducción

Durante el año 2025, se ha desarrollado un ambicioso trabajo de investigación, diálogo e innovación con el objetivo de identificar cómo la **financiación de impacto** puede contribuir a cubrir las necesidades de financiación de las **entidades de la economía social** y del emprendimiento social en España. Este proceso se ha enmarcado en la “**Comunidad de Aprendizaje Impulsa Social: innovación en la financiación para el impulso y sostenibilidad de la Economía Social**”, una iniciativa promovida por **SpainNAB, Fundación ONCE y la Universidad de Mondragón**. Su objetivo principal es **explorar y promover nuevas vías de financiación que refuercen la sostenibilidad y el impacto del conjunto de organizaciones de la economía social**.

El proceso ha estado guiado por un enfoque participativo e inclusivo, en el que se han desarrollado diversos **talleres y laboratorios de innovación** a lo largo del año, con la participación de representantes de distintos segmentos del ecosistema de la economía social y del emprendimiento social. En concreto, se ha contado con la presencia activa de:

- **Fundaciones**, como entidades patrimoniales sin ánimo de lucro que canalizan recursos hacia fines de interés general.
- **Asociaciones**, basadas en la participación de personas que se agrupan voluntariamente para la consecución de objetivos comunes.
- **Cooperativas**, con modelos democráticos de gestión y propiedad colectiva, que combinan actividad económica con principios sociales.
- **Empresas de inserción laboral**, orientadas a facilitar el acceso al empleo de personas en situación o riesgo de exclusión social.
- **Centros especiales de empleo**, cuya misión es generar empleo protegido para personas con discapacidad.
- **Organizaciones de apoyo al emprendimiento**, que ofrecen acompañamiento, formación o financiación a iniciativas emprendedoras con impacto.

Estos espacios de encuentro e intercambio han permitido **detectar necesidades reales de financiación, identificar barreras actuales para el acceso a financiación de impacto** y explorar de forma colaborativa **posibles soluciones y mecanismos adaptados** a las características de cada tipo de entidad.

Los talleres y laboratorios también han servido como plataforma para compartir experiencias, conocimientos y buenas prácticas, contribuyendo a **fortalecer la conexión entre el sector financiero y el ecosistema social**, y fomentando un mayor entendimiento mutuo entre inversores de impacto y organizaciones que buscan financiación alineada con su misión.

Resultados y aportaciones

Como resultado de este trabajo colectivo, se han elaborado **seis informes temáticos**, cada uno centrado en uno de los perfiles de entidad participantes, con el objetivo de ofrecer herramientas y diagnósticos útiles para abordar los retos específicos en materia de financiación. Estos documentos están concebidos como **piezas independientes**, pensadas para que cada tipo de organización pueda encontrar en ellas orientación relevante y adaptada a su realidad.

Sin embargo, todos los informes se **recogen conjuntamente en el presente documento**, con el propósito de ofrecer una **visión panorámica del estado de la cuestión** en su conjunto. Esta recopilación permite comprender las sinergias, diferencias y puntos de **conexión** entre los distintos actores del ecosistema, y aporta una base sólida para el diseño de políticas, programas e instrumentos financieros que refuercen el impacto social de las entidades.

Esta compilación tiene una vocación claramente **divulgativa y aplicada**, y está dirigida tanto a **responsables de entidades de la economía social y del emprendimiento social**, como a **financiadores e inversores de impacto** que deseen conocer con mayor profundidad las **características, necesidades y potencialidades** de los distintos segmentos de este ecosistema. Asimismo, el documento puede resultar de utilidad para **administraciones públicas** interesadas en diseñar políticas e instrumentos financieros más ajustados a la realidad del sector, así como para el **ámbito académico**, como recurso de análisis, investigación y docencia en torno a nuevas formas de financiación alineadas con el impacto social.

El trabajo desarrollado durante 2025 representa un paso significativo hacia la **construcción de un entorno más propicio para la financiación de impacto en España** y aspira a sentar las bases para futuras líneas de colaboración, investigación y acción conjunta entre el sector financiero, las administraciones públicas y las entidades sociales comprometidas con un desarrollo inclusivo, sostenible y transformador.

01

Situación de las fundaciones en relación con la financiación



Elaborado por Abay Analistas

Equipo de trabajo:

María Isabel Martínez Martín

Pablo Soria Lavara

Gema de Cabo Serrano

Este informe ha sido elaborado por Abay Analistas. Los hallazgos, análisis y conclusiones presentados se basan en la información disponible (obtenida de fuentes primarias o de otras investigaciones citadas en el informe, consideradas precisas y fiables) y en las metodologías aplicadas durante el proceso de investigación. Ni Abay Analistas ni las personas e instituciones colaboradoras serán responsables de la interpretación que se haga de la información contenida en el presente documento, así como tampoco de ninguna pérdida consecuencia de la toma de decisiones de ningún tipo, sobre la base de la información contenida en el presente informe. Igualmente, el reconocimiento y/o agradecimiento a cualquier organización no implica su respaldo al texto final.



01 Situación de las fundaciones en relación con la financiación

1. INTRODUCCIÓN

La Economía Social en España: Marco normativo y estratégico

En los últimos años, la **Economía Social (ES)** ha ganado un **creciente protagonismo** como agente fundamental para el **desarrollo sostenible**, tanto en el ámbito nacional como internacional. Este reconocimiento se ha materializado en numerosas publicaciones¹ resoluciones, planes de acción y recomendaciones que destacan el potencial transformador de la ES en dimensiones clave como el trabajo decente, la innovación social y el desarrollo sostenible en su conjunto.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, establece los principios que rigen este modelo económico y las entidades que lo integran. Según esta ley, forman parte de la ES las cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones y fundaciones que desarrollan actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo de iniciativa social, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares reguladas por normas específicas que se ajustan a los principios de la ES. Entre estos principios orientadores se encuentran *“la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y la independencia respecto a los poderes públicos”*.

En coherencia con el marco normativo establecido por esta ley, el Gobierno de España está desarrollando la **Estrategia Española de ES (EEES) 2023-2027**, con el objetivo de fortalecer, visibilizar y consolidar el papel de la ES como actor clave en la transformación hacia un modelo económico más justo, inclusivo y sostenible. La Estrategia se estructura en torno a varios ejes que abordan cuestiones como el impulso del emprendimiento colectivo, la mejora del entorno institucional y jurídico, la generación y transferencia de conocimiento, y la integración de la ES en procesos de innovación, digitalización y transición ecológica.

¹ Diversas organizaciones internacionales, en publicaciones recientes, han reconocido la contribución diferencial de la ES: UE (2024) “Benchmarking the socio-economic performance of the EU SE. Improving the socio-economic knowledge of the proximity and SE ecosystem”; OCDE (2023): OECD recommendation on the SSE and social innovation toolkit (good practice); Naciones Unidas (2022): “Avanzar en la Agenda 2030 a través de la EES”; OIT (2022) Decent work and the SSE.

A través de estas líneas de actuación, se busca potenciar un ecosistema que contribuya al desarrollo territorial equilibrado y a la cohesión social.

Uno de los ejes de intervención de la Estrategia es la **mejora de la competitividad**, y, en este objetivo, la financiación emerge como un factor clave de la misma y de sostenibilidad a largo plazo de las empresas y entidades. Además, se ha constatado que las entidades de la ES presentan mayores necesidades de financiación que la pyme media española, impulsadas por su mayor dimensión, dinamismo económico y una orientación más marcada hacia la innovación y la internacionalización (Fiare Banca Etica, 2024)². No obstante, su acceso a la financiación se ve condicionado por obstáculos específicos externos (como el elevado coste del crédito, la escasa comprensión de sus modelos de negocio por parte del sistema bancario o la falta de garantías), e internos, ligados a su forma jurídica, cierta reticencia al endeudamiento o limitaciones organizativas. Estas barreras ponen de manifiesto la falta de adecuación entre las características propias de la ES y los criterios convencionales del sistema financiero.

En este contexto, la **financiación de impacto** se presenta como **una alternativa** a los **modelos tradicionales** de financiación empresarial. Este tipo de financiación **canaliza recursos hacia iniciativas con una misión social o medioambiental explícita, sin renunciar a la obtención de retornos económicos**. Basada en la idea de que el capital puede ser un agente transformador, la financiación de impacto ofrece una vía para fortalecer el papel de las organizaciones de la ES, facilitando el acceso a recursos que les permitan escalar su actividad y responder a los retos sociales de forma sostenible.

Economía social y financiación: Proyecto Impulsa Social y justificación del estudio

El proyecto “**Comunidad de Aprendizaje Impulsa Social: innovación en la financiación para el impulso y sostenibilidad de la Economía Social**”, promovido por SpainNAB, Fundación ONCE y la Universidad de Mondragón, tiene como **objetivo principal explorar y promover nuevas vías de financiación que refuercen la sostenibilidad del conjunto de organizaciones de la ES**.

La primera fase del proyecto está centrada en la **generación de conocimiento** y en ella se ubica este estudio **orientado a comprender en profundidad los retos financieros a los que se enfrentan distintas tipologías de entidades de la ES**.

Las entidades de la ES viven realidades heterogéneas y posiblemente situaciones específicas frente a la financiación. Con el propósito de conocer mejor estas situaciones, se han definido seis segmentos específicos; cinco de ellos corresponden a diferentes figuras jurídicas de la ES, y un sexto que agrupa iniciativas de emprendimiento desarrolladas bajo alguna de estas formas organizativas.

² Fiare Banca Etica (2024). Informe sobre las necesidades de financiación de la Economía Social 2024. Abay Analistas Económicos. Financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

- **Asociaciones con actividad económica:** organizaciones privadas constituidas por tres o más personas que se unen de forma voluntaria para realizar una actividad colectiva de manera estable, organizada democráticamente, sin ánimo de lucro e independiente, conforme a lo establecido en el artículo 1 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.
- **Fundaciones con actividad económica:** organizaciones sin ánimo de lucro que se constituyen para gestionar un patrimonio dedicado de manera permanente a la realización de fines de interés general. Están reguladas por la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones y tienen características fiscales, organizativas y constitutivas propias que las distinguen de otras organizaciones.
- **Centros Especiales de Empleo (CEE) de iniciativa social:** organizaciones cuya principal finalidad es proporcionar a las personas con discapacidad un empleo remunerado y adecuado a sus características personales, al tiempo que constituyen un medio de integración al mercado laboral ordinario. Según la normativa vigente en España, regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, estos centros deben contar con al menos el 70% de trabajadores con discapacidad en su plantilla.
- **Empresas de Inserción (EI):** organizaciones cuyo objetivo es facilitar la integración sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social a través de la realización de una actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios. Estas empresas están reguladas por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción.
- **Cooperativas de Iniciativa Social (CIS):** se trata de una forma específica de cooperativa que tiene como finalidad principal la realización de actividades de interés general dirigidas a la atención de necesidades sociales, sanitarias, educativas, culturales o de otro tipo que benefician a la sociedad, con especial énfasis en colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión. Estas cooperativas forman parte del ámbito de la Economía Social y están reguladas tanto por la Ley General de Cooperativas (Ley 27/1999) como por las legislaciones autonómicas en esta materia.
- **Iniciativas de emprendimiento social:** se trata de organizaciones que nacen y operan bajo los principios y estructuras propias de la Economía Social. En términos operativos, el emprendimiento social suele identificarse a partir de criterios como la antigüedad de la entidad, considerando como tales aquellas organizaciones que cuentan con menos de tres o cinco años desde su constitución formal.

Cada uno de estos grupos presenta características propias que influyen directamente en su relación con la financiación. Por ello, se ha considerado necesario desarrollar un enfoque segmentado, que permita abordar con mayor precisión sus respectivas realidades y los resultados se han plasmado en informes independientes, uno para cada segmento considerados.

Marco metodológico

Cada uno de los seis informes elaborados en el marco del estudio **ofrece un análisis riguroso sobre la situación de las organizaciones de la ES en relación con la financiación, atendiendo a las particularidades de cada segmento**. En concreto, se han planteado los siguientes objetivos:

1. Conocer el nivel de necesidades de financiación, así como los principales destinos y fuentes de acceso (financiadores, instrumentos de financiación etc.).
2. Analizar el grado de conocimiento y uso de los instrumentos de financiación tradicionales, así como de aquellos más específicos de financiación de impacto.
3. Detectar y analizar los principales obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan las entidades de la ES para obtener financiación.
4. Identificar los principales retos estratégicos y operativos en materia de financiación a los que se enfrentan las entidades de la ES actualmente.

Con este fin, se ha recurrido a un enfoque metodológico mixto, sustentado en el uso complementario de técnicas cuantitativas y cualitativas, a partir de dos fuentes principales de información.

- a. Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto (SpainNAB, 2024):** Esta encuesta se llevó a cabo sobre una muestra de 825 pequeñas y medianas **organizaciones de la esfera de impacto social**³. Los resultados de esta encuesta permiten identificar patrones relevantes en cuanto a las necesidades financieras, el uso de instrumentos disponibles y las principales barreras existentes y, además, ofrecen un **marco comparativo de gran valor**. Al contar con una muestra amplia y transversal del conjunto de organizaciones de impacto social, los datos facilitan el contraste entre segmentos específicos de la ES y el conjunto del sector, lo que permite captar las singularidades de cada tipo de entidad. Esta dimensión comparativa enriquece la interpretación de los resultados, aporta contexto y permite situar las tendencias específicas dentro de un panorama más amplio⁴.
- b. Grupos de discusión con organizaciones de la ES,** En paralelo al análisis de los datos de la Encuesta anterior, se han desarrollado 10 grupos de discusión compuestos por organizaciones representativas de cada segmento analizado, seleccionadas según criterios de diversidad en cuanto a tamaño, antigüedad, sector de actividad y localización geográfica. Los grupos han permitido profundizar en aspectos cualitativos y complejidades no detectables en la aproximación cuantitativa.

³ A efectos de este estudio, se considera que una organización pertenece a dicha esfera cuando su actividad principal se desarrolla en la educación, la sanidad o los servicios sociales, y cuya misión se orienta a dar respuesta a necesidades sociales relevantes del entorno, haciendo una aportación adicional al bienestar en el mismo.

⁴ No obstante, dado que la encuesta es previa, no se ha realizado "ad hoc" para este estudio, cuenta con algunas diferencias en la delimitación de los segmentos, que no afectan de forma significativa a los resultados, pero que se señalan oportunamente en cada informe.

Estos dos enfoques metodológicos ofrecen una visión completa de la situación de cada segmento frente a la financiación. Los resultados de la encuesta permiten conocer las necesidades de financiación y los principales obstáculos identificados por las organizaciones. Por otro lado, la aproximación cualitativa ha contribuido no solo a contrastar y reforzar los hallazgos obtenidos mediante la encuesta, sino también a profundizar en aquellos elementos más complejos o contextuales que influyen en la relación de estas entidades con la financiación.

Estructura de este informe

El informe se ha estructurado a partir del análisis de los datos de la Encuesta, que ofrecen una visión muy completa de la situación de las fundaciones frente a la financiación (necesidades, instrumentos, obstáculos...)⁵. Paralelamente, se han incorporado una serie de apartados específicos apoyados en el análisis cualitativo, que desarrollan en profundidad los temas clave que definen la situación específica de las fundaciones en este ámbito. Estos análisis cualitativos se han integrado a lo largo del informe en función de su coherencia temática, enriqueciendo así la comprensión de la situación específica de las fundaciones en relación con la financiación.

Tras esta introducción, el informe se organiza en cinco apartados principales. El primero aborda las características propias de las fundaciones y su situación diferencial respecto a otros segmentos de la Economía Social, a partir de una aproximación a su tamaño medio y sus principales fuentes de ingresos. El segundo se centra en las necesidades de financiación (su nivel, los destinos, los principales financiadores, los instrumentos utilizados, etc.). El tercero aborda el nivel de conocimiento y uso de instrumentos de financiación por parte de estas organizaciones. El cuarto analiza los obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan las fundaciones en el acceso a la financiación. Finalmente, el quinto apartado, a modo de conclusión, presenta una síntesis de los principales retos que estas organizaciones afrontan para mejorar su sostenibilidad financiera.

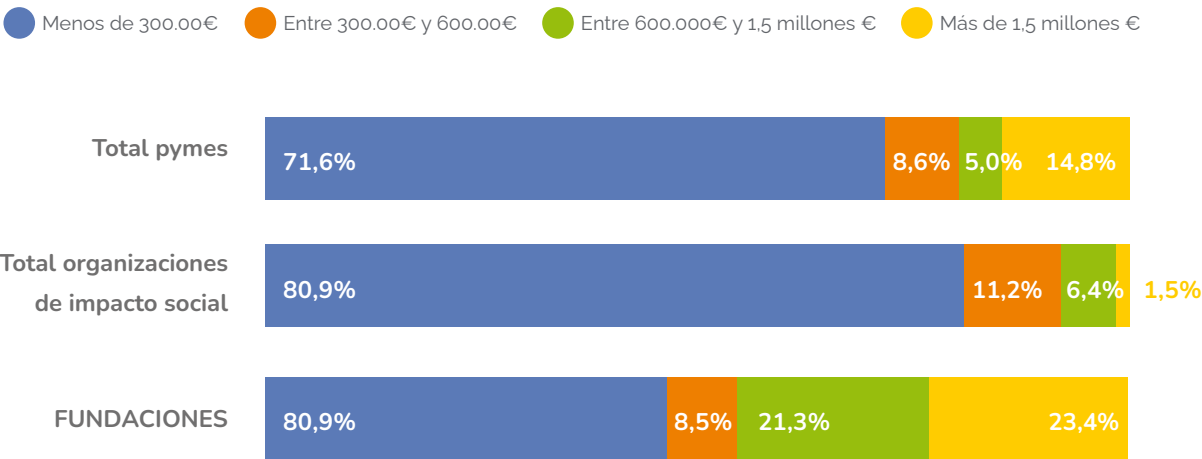
⁵ Para este análisis se ha contado con una submuestra de 60 fundaciones, incluida en la Encuesta.

2. CARACTERÍSTICAS PROPIAS Y SITUACIÓN DIFERENCIAL

Tamaño medio

Las **fundaciones son organizaciones relativamente grandes**, con un tamaño medio muy superior, en términos de ingresos, al de otras organizaciones de impacto social (Gráfico 1). Así, el 53,2% de las fundaciones tiene un presupuesto superior a los 300.000€, frente al 19,1% del conjunto de organizaciones de impacto social y al 28,4% de las pymes.

Gráfico 1. Distribución de las fundaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes por tramo de ingresos. Año 2022. Porcentaje sobre el total de cada grupo.

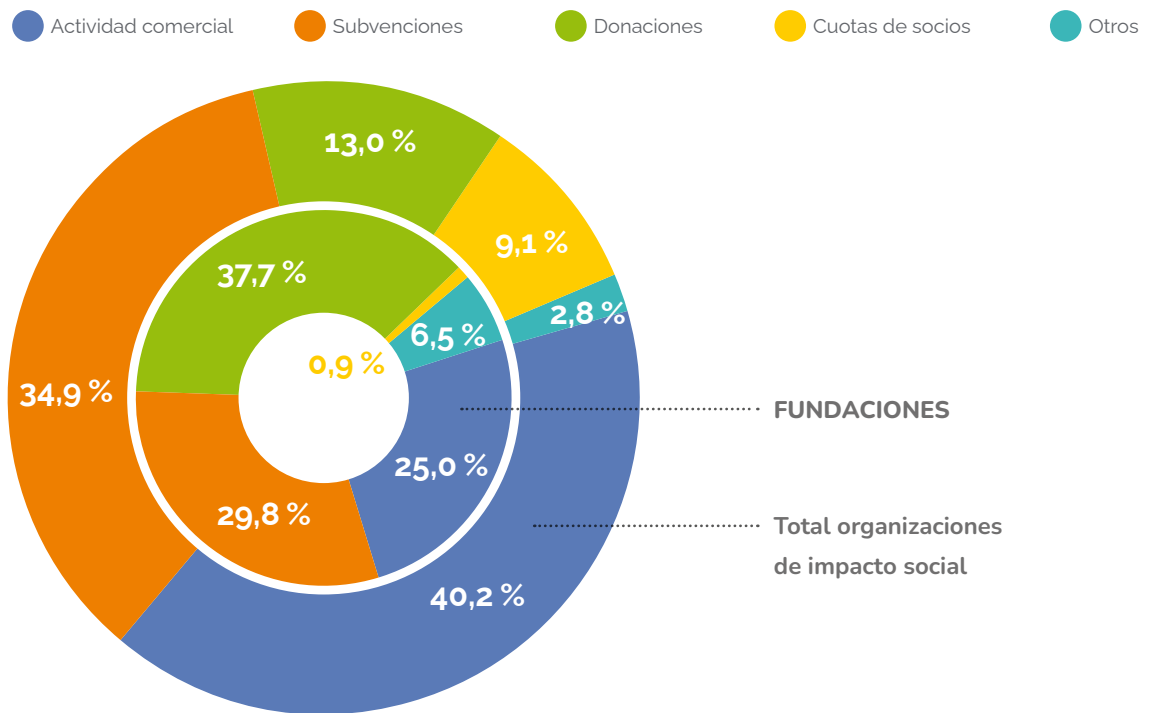


Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Estructura de ingresos

Las donaciones y las subvenciones son las principales fuentes de ingresos (representan el 37,7% y el 29,8% respectivamente) (Gráfico 2). Aunque las subvenciones representan una parte significativa de los ingresos, la dependencia de ellas es menor que en otras organizaciones de la ES e impacto, como las asociaciones. Por otro lado, aunque la actividad comercial es inferior a la que se observa en el conjunto de organizaciones de impacto social (25,0% frente al 40,2%), sigue siendo un componente relevante, ya que aporta una cuarta parte del total de los ingresos. Es más, en los grupos de discusión se observa una tendencia hacia un mayor peso de los ingresos comerciales en la estructura de ingresos de las fundaciones.

Gráfico 2. Distribución de los ingresos de las fundaciones y del conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de ingresos en cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Avance de la actividad comercial en las fundaciones

Las fundaciones que han participado en los grupos de discusión presentan un claro sesgo hacia las fundaciones grandes y con actividad comercial consolidada. Además, tienen una estructura de ingresos diversificada, pero en general **predominan tres grandes fuentes:**

- **Ingresos propios de actividad comercial:** Las actividades que generan estos ingresos suelen estar directamente relacionadas con el objeto social de la fundación, como servicios educativos, formación, terapias especializadas o certificaciones.
- **Ingresos públicos (subvenciones y contratos administrativos):** Varias fundaciones dependen, en gran medida, de ingresos públicos.
- **Aportaciones privadas (donaciones y cuotas de socios):** Este tipo de ingresos es muy importante para las fundaciones, particularmente para las más pequeñas.

Atendiendo a los grupos de discusión, **se observa claramente la evolución hacia un modelo híbrido, en el que la prestación de servicios comerciales juega un papel cada vez más importante para las fundaciones.** Así, la actividad comercial está creciendo, principalmente debido a la necesidad de diversificar fuentes de ingresos y asegurar su sostenibilidad financiera. En los grupos se observan algunas tendencias claras:

- a. Creciente interés por ingresos propios:** Las fundaciones están intensificando esfuerzos para generar ingresos propios mediante la prestación de servicios que complementan o enriquecen su misión social. Por ejemplo, una fundación comenta estar ensayando financiación híbrida a través de la prestación de servicios como mecanismo para incrementar ingresos no condicionados⁶.

“Estamos ensayando financiación híbrida a través de la prestación de servicios. [...] para incrementar los fondos no condicionados y contribuir a la sostenibilidad financiera de la organización”

- b. Innovación y diversificación en servicios comerciales:** Algunas fundaciones están innovando en sus actividades comerciales, ofreciendo servicios que no solo generan ingresos, sino que además amplían el impacto de su actividad. Ejemplos claros incluyen programas educativos especializados, terapias personalizadas, consultoría en inclusión social o certificaciones relacionadas con discapacidad y responsabilidad social.

- c. Prestación de servicios como herramienta estratégica:** La prestación de servicios comerciales está siendo vista no solo como una fuente complementaria de ingresos, sino también como una herramienta estratégica para reducir la dependencia de fondos públicos o subvenciones condicionadas. Por tanto, se percibe un movimiento hacia modelos más empresariales, adaptados a la misión social de cada fundación.

- d. Retos y desafíos asociados al crecimiento comercial:** A pesar de su importancia creciente, la expansión de la actividad comercial también presenta desafíos, incluyendo la necesidad de profesionalización en áreas como gestión financiera, marketing, ventas y cumplimiento normativo.

En resumen, la estructura de ingresos de las fundaciones está cambiando, con un claro aumento en la importancia relativa de la actividad comercial como estrategia para mejorar la sostenibilidad financiera, reducir los riesgos asociados a los ingresos públicos condicionados y diversificar las fuentes de ingresos. Sin embargo, esta evolución implica también retos significativos relacionados con la gestión profesional y el desarrollo interno de capacidades adecuadas.

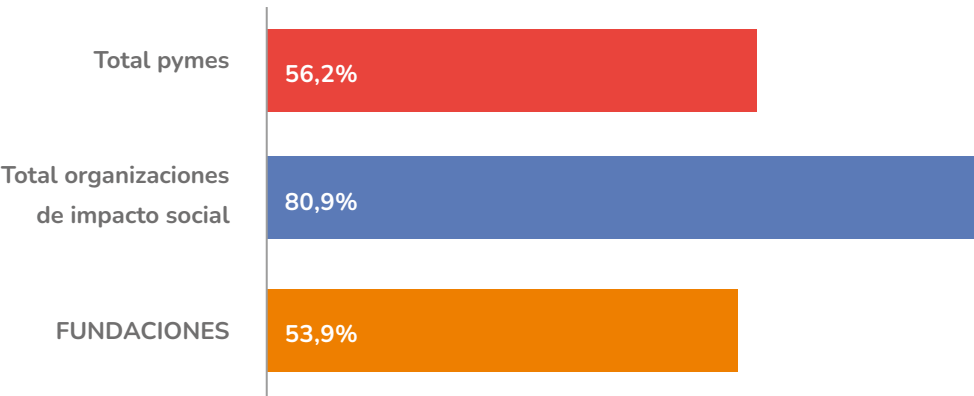
⁶ Los ingresos no condicionados o no finalistas son aquellas aportaciones económicas que recibe una organización y que no están sujetas a un destino específico ni a la obligación de ejecutar un proyecto o actividad concretas. Los ingresos condicionados o finalistas, por lo tanto, son aquellas aportaciones que sí están sujetas a un destino específico.

3. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Nivel de las necesidades de financiación

Las necesidades de financiación de las fundaciones son relativamente moderadas, inferiores a las del conjunto de las organizaciones de impacto social y en sintonía con las del conjunto de las pymes españolas. El 53,9% de las fundaciones tuvo necesidades de financiación en 2022, frente al 80,9% de las organizaciones de impacto social y el 56,2% del conjunto de pymes (Gráfico 3). El fuerte protagonismo de los fondos propios, y su mayor estabilidad, determinan que las necesidades de financiación de las fundaciones sean muy inferiores a las del conjunto de organizaciones de impacto social.

Gráfico 3. Necesidades de financiación de las fundaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.

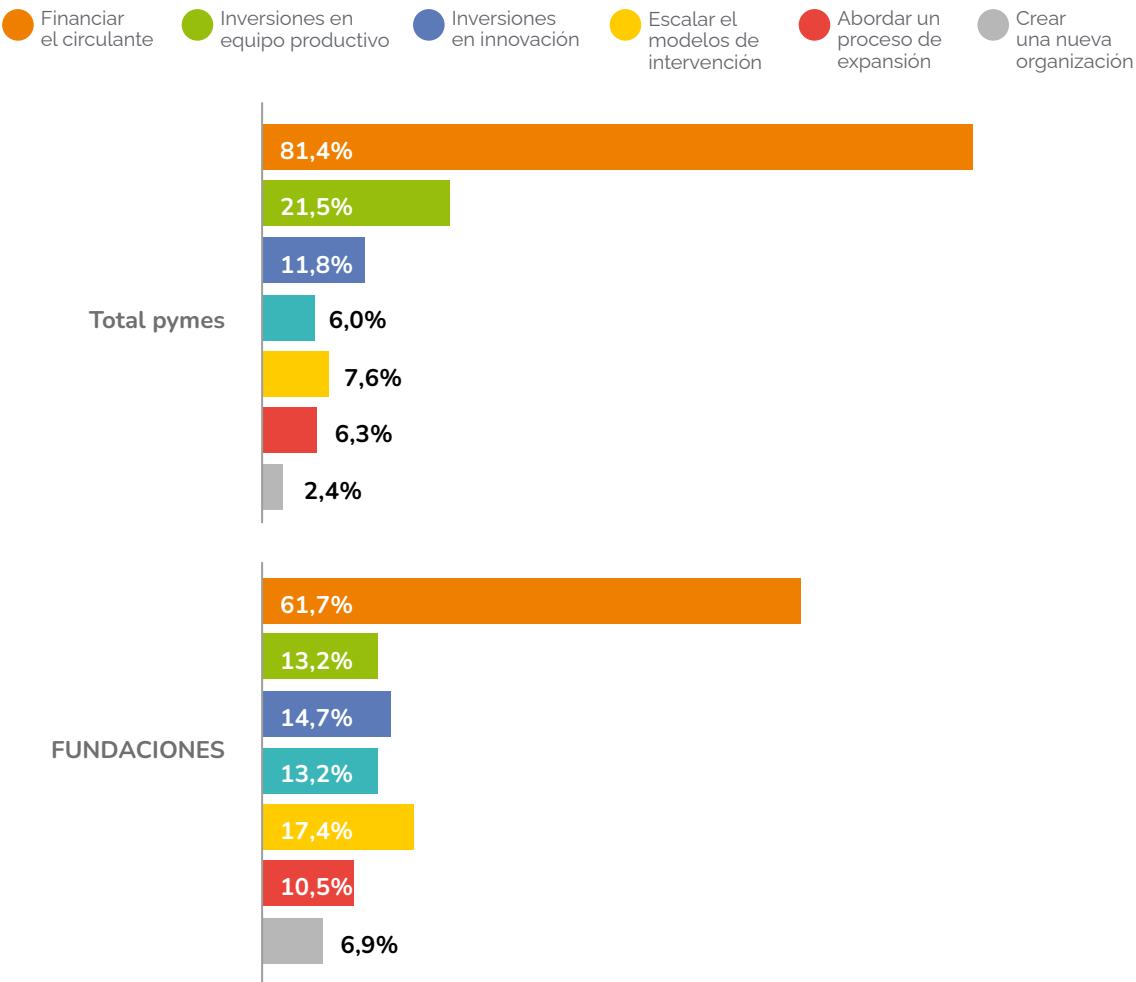


Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Destino de la financiación

El destino mayoritario de la financiación es el circulante, aunque en menor proporción que en el conjunto de organizaciones de impacto social (Gráfico 4). Asimismo, destaca el fuerte dinamismo de las fundaciones que se refleja en el mayor peso de las inversiones en innovación, en inmuebles, en procesos de escalado del modelo de intervención, en procesos de expansión y en la creación de nuevas organizaciones. Sólo es menor el porcentaje dedicado a inversiones en equipo productivo, que incluye los equipos para la digitalización. Estos resultados reflejan que las fundaciones tienen un perfil más estratégico y orientado al crecimiento que el conjunto de las organizaciones de impacto social.

Gráfico 4. Destino potencial de la financiación requerida por las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Perfil más estratégico y orientado al crecimiento

El análisis de los grupos de trabajo confirma el perfil más estratégico y orientado al crecimiento de las fundaciones en comparación con otras organizaciones de impacto social. Se observa como estas organizaciones se centran en inversiones de alto valor estratégico como:

- a. Inversiones en innovación.** En el análisis de los grupos destaca claramente que las fundaciones están apostando por proyectos innovadores como estrategia de crecimiento y sostenibilidad.

“Estamos en un momento de mucho dinamismo económico, haciendo proyectos innovadores”

b. Inversiones en inmuebles. Las fundaciones manifiestan claramente la necesidad de inversión en infraestructuras e inmuebles:

“Nos hemos metido en una inversión que tiene que ver con crear una SOCIMI social⁷, lo que implica capital importante”

c. Inversiones destinadas a escalar el modelo de intervención y abordar procesos de expansión. Las fundaciones mencionan repetidamente la intención de expandir sus modelos de intervención más allá de sus actuales límites geográficos y operativos:

“Llevamos por ahora 7 inversiones [...], estamos en un momento de consolidación, de escalar y de intentar sumar a más fundaciones de todo el territorio español”

d. Inversiones destinadas a la creación de nuevas organizaciones. Algunas fundaciones han manifestado la intención o la experiencia reciente de crear nuevas estructuras organizativas para fortalecer su impacto social:

“Era el momento adecuado para hacer este cambio de asociación a fundación, entre otras cosas, para intentar dejar un poco atrás esta actividad tan voluntaria e intentar profesionalizar nuestra asociación”

Respecto al menor peso relativo de las inversiones en equipo productivo y digitalización, se confirma indirectamente que la inversión en equipo productivo, incluyendo la digitalización, es menos destacada frente a otras prioridades estratégicas, ya que apenas se menciona

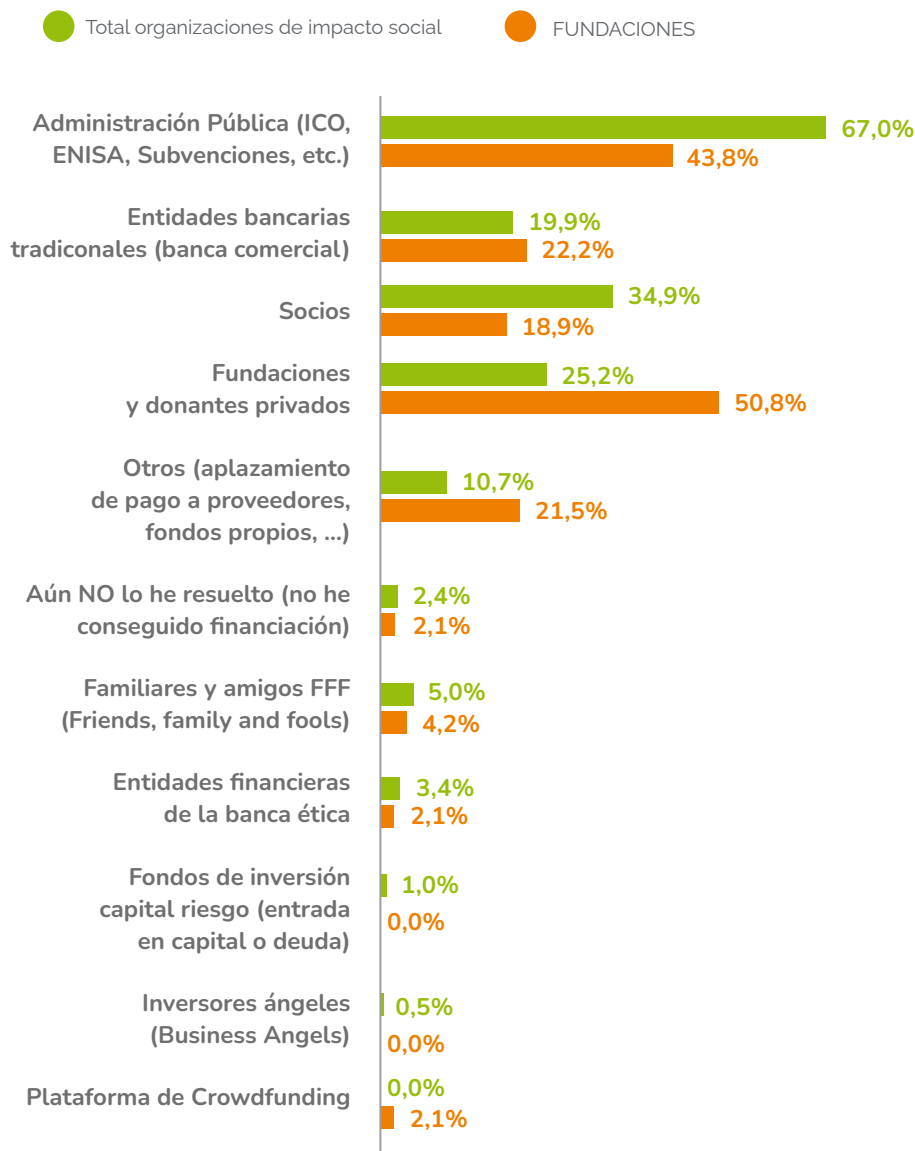
⁷ El término SOCIMI social hace referencia a una Sociedad Cotizada de Inversión en el Mercado Inmobiliario. Se trata de una sociedad de inversión inmobiliaria cuyo objetivo es generar impacto social, como la promoción de vivienda asequible o el desarrollo de proyectos comunitarios, mientras obtiene rentabilidad financiera.

Principales financiadores

Las fundaciones resuelven sus necesidades de financiación, principalmente, con donantes privados (el 50,8% recurrió a ellos) y financiación procedente de la **Administración Pública** (43,8%) (Gráfico 5). Por lo tanto, su financiación combina fuentes públicas y privadas.

El **recurso a las entidades de la oferta específica de financiación de impacto** (banca ética, fondos de inversión de impacto, inversores ángeles, etc.) es **reducido**. Las plataformas de crowdfunding son el único financiador con niveles superiores al del conjunto de organizaciones de impacto (2,1%). También destaca, aunque con niveles inferiores al conjunto de organizaciones de impacto, familiares y amigos (4,2% frente al 5,0%) y la banca ética (2,1% frente al 3,4%).

Gráfico 5. Tipo de financiador con el que han resuelto las necesidades de financiación las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Principales instrumentos de financiación

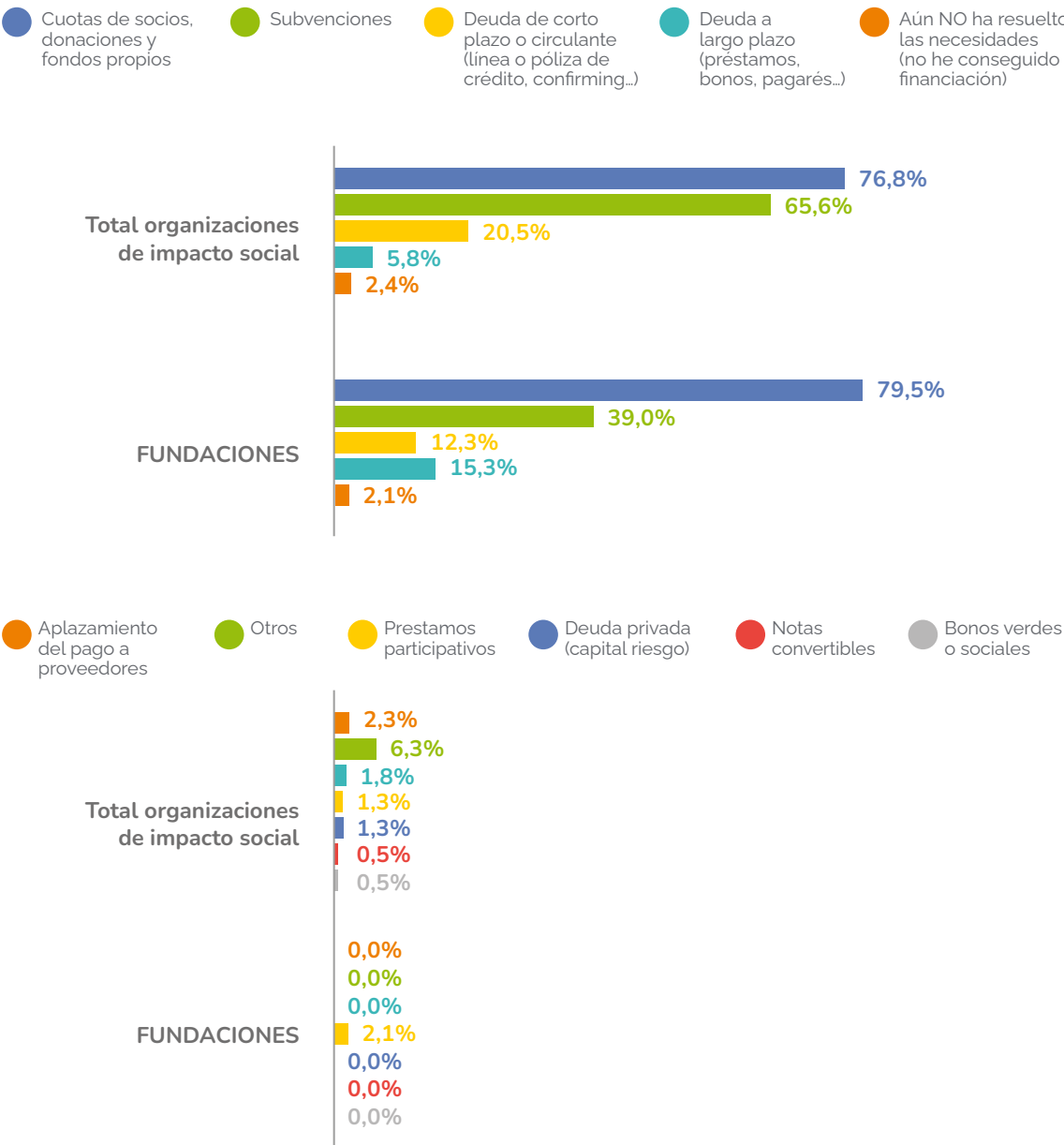
Las cuotas de socios, donaciones y fondos propios son clave en la financiación de las fundaciones (el 79,5% de estas organizaciones recurrió a ellos) (Gráfico 6). Las subvenciones, aunque con niveles inferiores a los del conjunto de organizaciones de impacto social, son el segundo instrumento al que más recurren (39,0% frente al 65,6%).



El recurso a estos instrumentos y financiadores, muestra un **predominio de la financiación no reembolsable frente a la reembolsable**. Y, respecto a la segunda, **destaca un mayor recurso a deuda a largo plazo que a corto, al contrario de lo que sucede en otras organizaciones de impacto social**. Estos resultados se alinean con el perfil estratégico y orientado al crecimiento de las fundaciones.

El recurso a instrumentos de financiación de impacto es prácticamente nulo excepto para los préstamos participativos (el 2,1% de las fundaciones recurrió a ellos frente al 1,2% del conjunto de organizaciones de impacto social).

Gráfico 6. Instrumentos de financiación con los que ha resuelto sus necesidades las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).



Fuerte orientación a la financiación no reembolsable

Los grupos de discusión profundizan en **algunos aspectos relacionados con el tipo de financiadores y de instrumentos de financiación** que las fundaciones utilizan, y corroboran los resultados cuantitativos.

La mayoría de las fundaciones coinciden en que su financiación es principalmente no reembolsable. Las **donaciones privadas**, tanto de particulares como de empresas, **son de especial relevancia para las fundaciones, aunque su peso en el presupuesto varía significativamente según la organización**. Algunas fundaciones cuentan con donaciones periódicas que les dan mucha estabilidad financiera, mientras que otras dependen de donaciones puntuales o campañas específicas.

“Nuestra base social está compuesta por 85.000 personas que nos donan mensualmente, y eso nos da para hacer el día a día de nuestros programas”

“[...] y luego un 30% de donaciones puntuales de todo tipo”

En cualquier caso, **muchas fundaciones compaginan las donaciones con la obtención de ingresos a través de subvenciones públicas**, ya sea a través de administraciones locales, autonómicas, estatales o financiación europea. En algunos casos, **el elevado recurso a subvenciones conlleva una elevada carga administrativa asociada a su solicitud y justificación**, que resta recursos tanto para la realización de sus actividades, como para la diversificación de fuentes de financiación.

“Nos presentamos a todas las convocatorias que salen del mundo mundial y dedicamos la mayor parte de nuestro tiempo a presentar esas convocatorias y a justificar los proyectos. Sabéis, por experiencia, que es un infierno, sobre todo justificar la parte pública. Entonces tenemos muy pocos recursos. Ese es el problema. Necesitaríamos tener más financiación para tener más recursos y buscar financiadores”

“La financiación es casi en un 90% pública”

“Evidentemente si trabajas en base a subvenciones la mayor parte de tu actividad es muy complicado generar un fondo de maniobra suficiente interno para poder llegar a ese punto”

En general, las fundaciones, particularmente las más pequeñas, acuden muy poco a financiación reembolsable, ya sea para circulante o para alguna inversión a más largo plazo.

“Como no necesitamos grandes activos para nuestra actividad, pues no hemos tenido que recurrir nunca a esto”

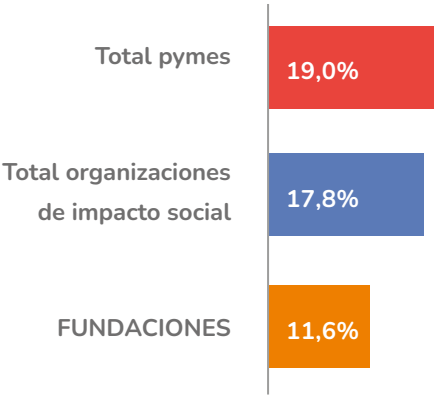
“Recurrimos a algún crédito ya hace unos cuantos años para mejorar nuestras instalaciones, pero hará más de diez años que no tenemos que recurrir a ningún crédito y, alguna inversión que hemos hecho importante, la hemos podido satisfacer con nuestros ingresos o también con una campaña de ayudas, de levantar donativos”

“Nosotros habíamos pedido un crédito hace años, creo que, en 2006, porque sabíamos que íbamos a poder hacer frente a ese crédito porque había ingresos pendientes vía subvención. Lo que sí hacemos, como veo que hacen otros compañeros, es presentar proyectos a otras instituciones”

Necesidad de garantías

Las **necesidades de garantías o avales** de las fundaciones son **inferiores** tanto a las de otras organizaciones de impacto social como a las pymes, principalmente debido al fuerte peso de los fondos propios en su estructura de financiación. El 11,8% de las fundaciones tuvo necesidad de garantías frente al 17,8% en el conjunto de las organizaciones de impacto social o el 19,0% en el conjunto de pymes (Gráfico 7).

Gráfico 7. Necesidades de garantías de las fundaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



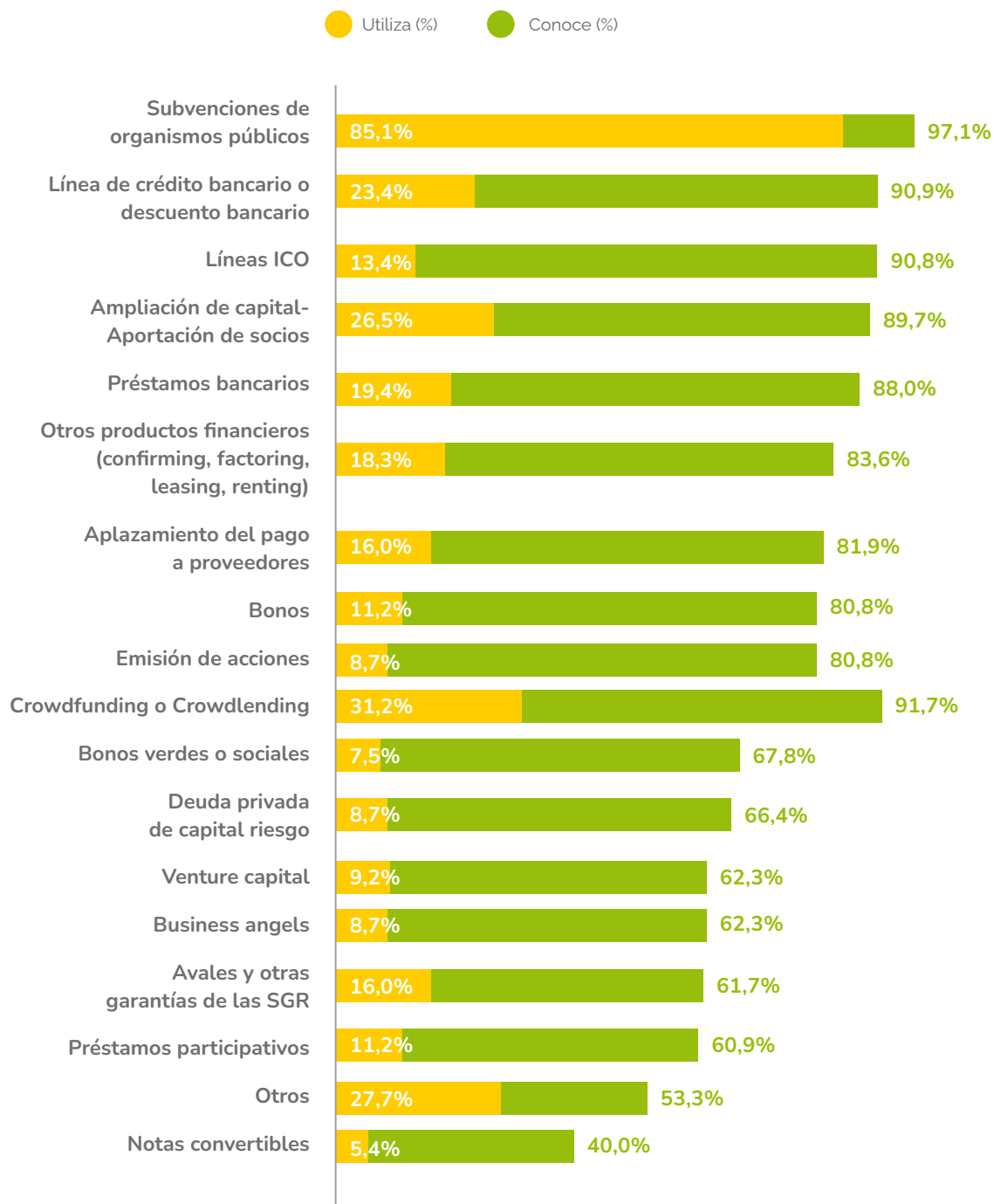
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

4. CONOCIMIENTO Y UTILIZACIÓN DE INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

Los **niveles de conocimiento de los instrumentos de financiación más tradicionales son altos** (entre el 80,0% y el 97,0% de las fundaciones los conoce) (Gráfico 8). En los niveles de utilización, se observa un **dominio absoluto de las subvenciones (85,1%)** y una **utilización intermedia-baja de instrumentos tradicionales** (sólo el 23,4% utiliza línea de crédito bancario, el 19,4% préstamos bancarios y 16,0% avales de las SGR).

El grado de conocimiento de los **instrumentos específicos de financiación de impacto** se sitúa también en niveles intermedios-altos (entre el 40,0% y el 70,0% de las fundaciones los conocen). Respecto a su uso, a diferencia del crowdfunding, el nivel de uso de instrumentos de impacto es bajo, pues no supera el 10,0%-12,0%. Atendiendo a los datos de la encuesta, por tanto, **la falta de conocimiento no explica completamente la reducida utilización** de algunos de estos instrumentos específicos.

Gráfico 8. Grado de conocimiento y de utilización de las fundaciones sobre distintos instrumentos de financiación. Año 2022. Porcentaje sobre el total de fundaciones.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Interés creciente por la financiación de impacto

Como se ha señalado a partir de los datos de la encuesta, **la utilización efectiva de instrumentos de financiación de impacto es aun relativamente pequeña entre las fundaciones. Aunque en los grupos de discusión se observa un creciente interés por ella.**

Se observa que las fundaciones que realizan proyectos de impacto social, han comenzado a valorar y probar el acceso a financiación de impacto. Sin embargo, se observa una **fuerte dualidad en el grado de conocimiento de este tipo de financiación en función del tamaño de la organización.**

Se comienza a hablar de financiación para **proyectos específicos**, especialmente **en colaboración con empresas, crowdfunding o a través de fondos de inversión**, pero, sobre todo, entre **fundaciones grandes o muy grandes**, que han comenzado a formarse y a trabajar en la **incorporación del impacto en sus programas y estructuras.**

“Organizar toda nuestra arquitectura de datos a nivel estratégico, muy orientada hacia los impactos en los que queremos incidir para poder tener una narrativa basada en el impacto y poder dialogar con inversores de impacto”

Una buena muestra del creciente interés de las fundaciones por el capital de impacto es que no sólo son demandantes de este tipo de financiación, sino que ya **participan como inversores en fondos de impacto**, como es el caso del Fondo de Fundaciones. Este fondo aporta también **asesoramiento y formación**, aspecto que, tanto las entidades inversoras como las receptoras de la financiación valoran de forma muy positiva.

“Nos hemos metido en un proyecto de inversión (...) Conseguimos financiación de entidades, family office, fondos de inversión o quien quiera realizar una inversión de impacto social. Tenemos unos rendimientos financieros bajos para lo que es el sector en este momento. Pero es lo que le pedimos que hagan a los inversores, un rendimiento pequeño, pero con un retorno también de medición de impacto social de las cosas que hacemos con este dinero”

“Nosotros hemos comenzado a trabajar ahora con inversión de impacto y somos miembros del Fondo de Fundaciones, que nos ha ayudado mucho a avanzar y comprender esa parte formativa de cómo hacer inversión de impacto, alineado con nuestra misión”

“En nuestro caso, lo que intentamos es conectar empresas con entidades sociales para que las empresas trabajen mejor su impacto, sobre todo social, porque es como el desconocido”

Aunque se detecta un interés creciente, la **utilización efectiva de estos instrumentos es aún limitada en las fundaciones más pequeñas**, que no tienen conocimientos específicos ni estructura que facilite el acceso a inversores o plataformas de captación de fondos, o incluso no lo han intentado porque no han visto la necesidad. En cualquier caso, se observa cómo, en línea con lo resultados del análisis cuantitativo, el crowdfunding es la excepción, pues es la opción más conocida e incluso experimentada.

“Nunca nos hemos metido en temas de inversión de impacto y no sé si tenemos capacidad, o sea que estoy muy intrigada por conocer un poco más sobre todo este mundo y ver si somos capaces”

A pesar de las dificultades, la valoración general de los instrumentos de financiación de impacto es positiva, especialmente entre fundaciones más grandes o con mayor capacidad técnica y financiera.

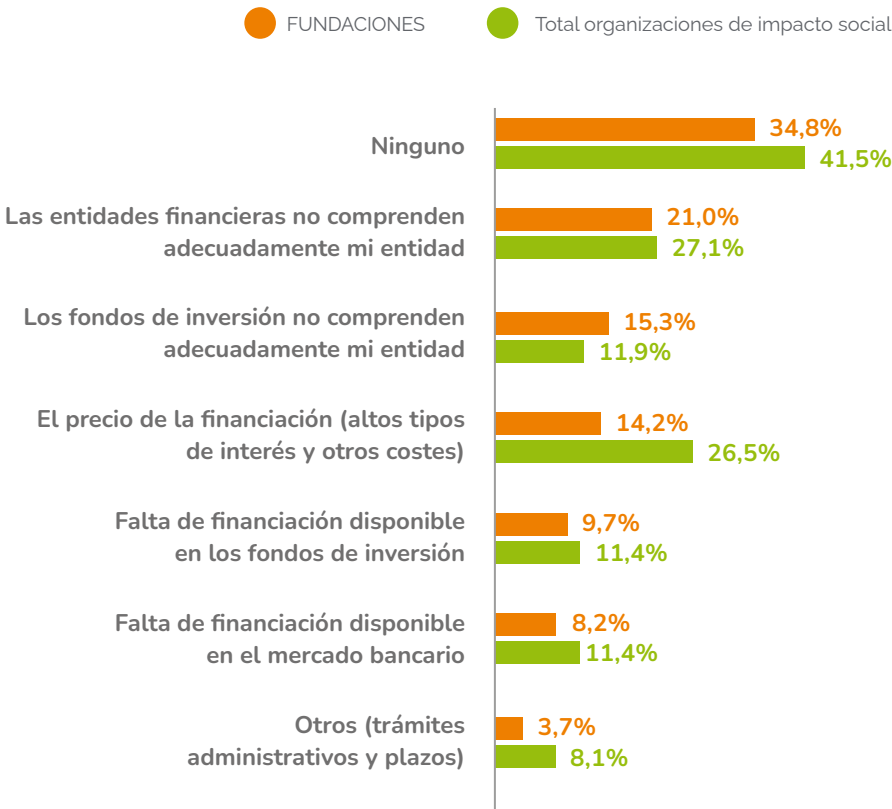
En resumen, **el análisis evidencia que el conocimiento teórico de los instrumentos de capital de impacto existe y es creciente entre las fundaciones. Sin embargo, su utilización efectiva aún es limitada.** No obstante, las fundaciones que ya han comenzado a emplearlos tienen una valoración positiva de estos mecanismos, viéndolos como una oportunidad estratégica para potenciar su crecimiento e impacto social futuro.

5. OBSTÁCULOS A LA FINANCIACIÓN

Obstáculos externos

Las fundaciones perciben una **mayor incidencia de los obstáculos externos a la financiación**, es decir, de aquellos asociados a la situación de los mercados financieros, que el resto de las organizaciones de impacto social (el 65,2% señala obstáculos de este tipo frente al 58,5% del total de organizaciones de impacto social) (Gráfico 9). Sin embargo, **sólo el obstáculo referido a que los fondos de inversión no comprenden su entidad**, en concreto, **es superior** al del conjunto de las organizaciones de impacto social (15,3% frente a 11,9%).

Gráfico 9. Principales obstáculos externos a la financiación de las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Falta de adecuación de la financiación disponible a las características de las fundaciones

En los grupos de discusión se observa como la falta de adecuación de los instrumentos de financiación disponibles a las características de las fundaciones constituye uno de los principales obstáculos en su acceso a la financiación ajena.

“Lo que sí hacemos, como veo que hacen otros compañeros, también es presentar proyectos a otras instituciones, porque meternos en préstamos o en leasing creemos que nos podría complicar la vida más que ayudarnos. No se adaptan a nuestras características”

En relación con la financiación de impacto, se apuntan barreras en el acceso a fondos de inversión de impacto asociadas a la falta de comprensión adecuada del funcionamiento de las fundaciones. Particularmente, algunas organizaciones, que han intentado acceder a este tipo de financiación, han encontrado dificultades para encajar sus proyectos en los criterios tradicionales de rentabilidad.

“En este sector las rentabilidades están en torno al 9-12% y nosotros ofrecemos 1-1,5%. Esto es una inversión de impacto social que tiene unos rendimientos financieros bajos”

En última instancia, algunas fundaciones también aluden a las dificultades que encuentran para acceder a financiación pública que dé cobertura a actividades menos convencionales, como la **sensibilización, incidencia política y comunicación** para promover cambios legislativos o visibilizar problemáticas sociales.

“Necesitamos dinero para convencer de que hay que modificar la manera de actuar de las estructuras políticas y las políticas sociales en nuestro sector o en nuestro campo de actuación. Normalmente las administraciones no financian estas actuaciones, por lo que dependemos de nuestros propios recursos”

Obstáculos internos

Las fundaciones perciben una **mayor incidencia de los obstáculos internos a la financiación**, es decir, aquellos asociados a las características internas de las propias organizaciones, que el conjunto de las organizaciones de impacto social (el 81,3% señala obstáculos de este tipo frente al 61,2% del total de organizaciones de impacto social) (Gráfico 10). Los obstáculos internos más importantes son la **pertenencia a un sector que les perjudica** (39,7%), la **falta de patrimonio** (33,7%) la **reticencia** de los órganos de gobierno a la **financiación ajena** reembolsable (25,1%), la **falta de conocimiento** sobre nuevas estructuras de financiación (21,4%) y la **reticencia a inversores externos** (20,7%).

Gráfico 10. Principales obstáculos internos a la financiación de las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Reticencia y falta de conocimiento sobre la financiación ajena

Los grupos de discusión también recogen gran parte de los obstáculos internos señalados. Así, se señala una **cierta reticencia a la financiación ajena**, esencialmente por evitar dependencia de terceros.

“Hemos ido haciendo como las hormiguitas, guardando un poco de trigo todos los años para tener un músculo suficiente como para no tener que depender de fuentes de financiación, para tener efectivo suficiente para realizar la actividad”

“Meternos en préstamos o en leasing o recursos de ese tipo, creemos que nos podría complicar la vida más que ayudarnos dada nuestra estructura”

Además, aunque gran parte de las fundaciones están familiarizadas con la existencia de una diversidad de instrumentos financieros de diversa naturaleza, generalmente se identifica una **elevada carencia de conocimientos técnicos suficientes** sobre su definición, funcionamiento y potencial de aplicación a su estructura y tipo de actividades, como para acceder a los mismos y utilizarlos de manera efectiva.

“Si tuviéramos más conocimientos sobre estructuras de financiación, podríamos diversificar mejor nuestras fuentes de ingresos”

En relación con la financiación de impacto, las fundaciones identifican varias barreras que limitan una utilización más amplia y efectiva de estos instrumentos de impacto y “entre ellas” las más importantes son la **falta de formación específica y la dificultad técnica y de recursos internos**.

“Solo nos hemos topado con la formación del Fondo de Fundaciones, que creo que está muy bien, pero ampliar esa oferta sería muy interesante porque hay mucho por recorrer”

Otros obstáculos de importancia menor, pero también señalados por las fundaciones, son la **falta de personal especializado en financiación y la dificultad de las pequeñas organizaciones para asumir procesos financieros complejos**.

“Los pequeños al final sobrevivimos buscando recursos para poder financiar lo que ya tenemos. Entonces, la búsqueda de financiación para los nuevos proyectos que queremos sacar adelante es muy complicada. Porque ahora mismo lo que hacemos es sobrevivir”

Necesidades de formación en temas de financiación de impacto

Las principales necesidades de formación financiera de las fundaciones, identificadas a través de los grupos de discusión, se agrupan en cinco áreas clave:

Diversificación de fuentes de financiación

- Estrategias para reducir la dependencia de subvenciones y donaciones privadas.
- Desarrollo de modelos híbridos de financiación (prestación de servicios, alianzas estratégicas, crowdfunding).
- Captación de fondos privados.
- Sensibilización sobre las oportunidades que ofrece la financiación ajena reembolsable.

Instrumentos de financiación de impacto

- Introducción al crowdfunding y su aplicación en proyectos sociales.
- Financiación de impacto: fondos de capital de impacto, banca ética, préstamos participativos.
- Uso de inversión de impacto como mecanismo de sostenibilidad y crecimiento.

Planificación y gestión financiera

- Elaboración de presupuestos y planificación financiera a medio y largo plazo.
- Gestión de tesorería y estrategias para minimizar el impacto de retrasos en subvenciones.
- Optimización de recursos y estrategias para la generación de ingresos propios.
- Modelos de control financiero para asegurar la eficiencia en el uso de los fondos.

Ecosistema de financiación de impacto

- Identificación y conocimiento de actores del ecosistema
- Identificación y conocimiento de las entidades que emiten financiación de impacto.
- Identificación y conocimiento sobre instrumentos de financiación de impacto.
- Casos de éxito (otras fundaciones) relacionados con la financiación de impacto.

Medición del impacto social

- Metodologías para cuantificar y comunicar el impacto de la fundación.
- Contabilidad social y herramientas para justificar la inversión ante financiadores.
- Uso de datos en la toma de decisiones financieras.

6. RETOS PRINCIPALES EN LA FINANCIACIÓN

A continuación, se presenta una jerarquización (ordenados en función de su importancia) de los principales retos financieros de las fundaciones, combinando las conclusiones de la encuesta y los grupos de discusión.

1. Dependencia de financiación no reembolsable (subvenciones, donaciones y cuotas de socios)

Según los resultados obtenidos de la encuesta, el 85,1% de las fundaciones utiliza subvenciones. Los grupos analizados subrayan que tanto las subvenciones públicas como las donaciones privadas constituyen la base estructural de su financiación, lo que implica una significativa vulnerabilidad financiera.

Este modelo de financiación tiene un impacto negativo evidente sobre la estabilidad económica de estas organizaciones, generando inseguridad financiera. Dado que estos fondos deben ser renovados anualmente, las fundaciones encuentran dificultades importantes para planificar sus actividades a largo plazo. Asimismo, esta dependencia limita considerablemente la flexibilidad en la asignación de recursos, dificultando una respuesta rápida y eficaz ante necesidades emergentes o cambios en sus ámbitos de actuación.

2. Falta de diversificación de fuentes de financiación

La encuesta refleja que las fundaciones tienen un menor porcentaje de actividad comercial en comparación con otras organizaciones de impacto social (25% frente al 40,2%). Aunque algunos grupos han intentado desarrollar actividades comerciales mediante la prestación de servicios y la adopción de modelos híbridos, pocas han logrado consolidar estas alternativas.

Esta limitada diversificación provoca una alta vulnerabilidad frente a cambios en las políticas de subvención y una notable falta de autonomía. En consecuencia, las fundaciones quedan expuestas a riesgos externos que afectan directamente su capacidad operativa y sostenibilidad financiera a largo plazo.

3. Bajo uso de financiación reembolsable (préstamos, líneas de crédito)

De acuerdo con la encuesta, solamente el 23,4% de las fundaciones utiliza líneas de crédito y apenas el 19,4% accede a préstamos bancarios. Los grupos consultados confirman que la mayoría de estas organizaciones evitan endeudarse y solo recurren a financiación reembolsable para realizar grandes inversiones, principalmente en infraestructura o inmuebles.

Esta actitud conservadora limita considerablemente su capacidad de crecimiento y expansión, restringiendo oportunidades estratégicas debido a la falta de recursos financieros flexibles para abordar nuevos proyectos o afrontar situaciones que exijan una rápida reacción.

4. Problemas en la gestión de tesorería y retrasos en subvenciones

En los grupos de discusión se ha señalado que las fundaciones enfrentan frecuentes problemas de liquidez debido a retrasos en la recepción de las subvenciones. Ante esta situación, algunas organizaciones se han visto obligadas a recurrir puntualmente a créditos para cubrir déficits transitorios causados por demoras en pagos públicos.

Este contexto implica un riesgo significativo de interrupción en el desarrollo de proyectos, así como dificultades para cumplir oportunamente con los pagos a proveedores y la nómina salarial, afectando directamente la operativa y estabilidad financiera de las fundaciones.

5. Bajo uso y necesidad de formación en instrumentos de financiación de impacto

Aunque un elevado porcentaje de fundaciones reconoce conocer los instrumentos de financiación de impacto, la encuesta muestra que su uso práctico aún es reducido. Los grupos analizados destacan específicamente una carencia significativa de formación en áreas como crowdfunding, préstamos participativos y capital riesgo.

Esta situación impide aprovechar adecuadamente las oportunidades ofrecidas por estas fuentes innovadoras de financiación, limitando el potencial de crecimiento y sostenibilidad de las fundaciones.

6. Falta de fondos para incidencia política, innovación y sensibilización

Según los grupos consultados, existe una carencia destacada de fondos para actividades no directamente operativas, como la incidencia política, la sensibilización pública y la promoción de cambios normativos.

Esta ausencia de recursos específicos reduce considerablemente la capacidad de las fundaciones para generar cambios estructurales en la sociedad, limitando su impacto a largo plazo y restringiendo la posibilidad de abordar problemas sistémicos de manera efectiva.

7. Dificultad en la medición y comunicación del impacto social

La encuesta identifica como uno de los principales obstáculos en el acceso a financiación la falta de comprensión por parte de las entidades financieras sobre la actividad desarrollada por las fundaciones. En los grupos de discusión, se ha señalado también que muchas fundaciones carecen de herramientas para demostrar adecuadamente su impacto social.

Esta dificultad en la medición y comunicación del impacto limita significativamente el acceso a inversión de impacto y dificulta la creación de alianzas estratégicas con otros actores clave, reduciendo así la capacidad de expansión y sostenibilidad de estas organizaciones.

8. Falta de inversión inicial para iniciar y expandir proyectos innovadores y modelos de intervención.

En los grupos de discusión se han señalado dificultades para obtener financiación destinada a expandir proyectos innovadores. Algunas fundaciones buscan inversores para replicar sus modelos exitosos en otras regiones, pero enfrentan serias limitaciones al intentar acceder a los fondos iniciales necesarios.

Este problema restringe modelos efectivos al ámbito local, impidiendo su escalabilidad y reduciendo el impacto potencial que podrían tener en contextos más amplios.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Las fundaciones perciben una **mayor incidencia de los obstáculos internos a la financiación**, es decir, aquellos asociados a las características internas de las propias organizaciones, que el conjunto de las organizaciones de impacto social (el 81,3% señala obstáculos de este tipo frente al 61,2% del total de organizaciones de impacto social) (Gráfico 10). Los obstáculos internos más importantes son la **pertenencia a un sector que les perjudica** (39,7%), la **falta de patrimonio** (33,7%) la **reticencia** de los órganos de gobierno a la **financiación ajena** reembolsable (25,1%), la **falta de conocimiento** sobre nuevas estructuras de financiación (21,4%) y la **reticencia a inversores externos** (20,7%).

Gráfico 1. Distribución de las fundaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes por tramo de ingresos. Año 2022. Porcentaje sobre el total de cada grupo.	p. 11
Gráfico 2. Distribución de los ingresos de las fundaciones y del conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de ingresos en cada grupo.	p. 12
Gráfico 3. Necesidades de financiación de las fundaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 14
Gráfico 4. Destino potencial de la financiación requerida por las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 15
Gráfico 5. Tipo de financiador con el que han resuelto las necesidades de financiación las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 17
Gráfico 6. Instrumentos de financiación con los que ha resuelto sus necesidades las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 18
Gráfico 7. Necesidades de garantías de las fundaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 20
Gráfico 8. Grado de conocimiento y de utilización de las fundaciones sobre distintos instrumentos de financiación. Año 2022. Porcentaje sobre el total de fundaciones.	p. 21
Gráfico 9. Principales obstáculos externos a la financiación de las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 24
Gráfico 10. Principales obstáculos internos a la financiación de las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 26

02

Situación de las asociaciones en relación con la financiación



Elaborado por Abay Analistas

Equipo de trabajo:

María Isabel Martínez Martín
Pablo Soria Lavara
Gema de Cabo Serrano
Rosa Santero Sánchez (URJC)

Este informe ha sido elaborado por Abay Analistas. Los hallazgos, análisis y conclusiones presentados se basan en la información disponible (obtenida de fuentes primarias o de otras investigaciones citadas en el informe, consideradas precisas y fiables) y en las metodologías aplicadas durante el proceso de investigación. Ni Abay Analistas ni las personas e instituciones colaboradoras serán responsables de la interpretación que se haga de la información contenida en el presente documento, así como tampoco de ninguna pérdida consecuencia de la toma de decisiones de ningún tipo, sobre la base de la información contenida en el presente informe. Igualmente, el reconocimiento y/o agradecimiento a cualquier organización no implica su respaldo al texto final.



02 Situación de las asociaciones en relación con la financiación

1. INTRODUCCIÓN

La Economía Social en España: Marco normativo y estratégico

En los últimos años, la **Economía Social (ES)** ha ganado un **creciente protagonismo** como agente fundamental para el **desarrollo sostenible**, tanto en el ámbito nacional como internacional. Este reconocimiento se ha materializado en numerosas publicaciones¹ resoluciones, planes de acción y recomendaciones que destacan el potencial transformador de la ES en dimensiones clave como el trabajo decente, la innovación social y el desarrollo sostenible en su conjunto.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, establece los principios que rigen este modelo económico y las entidades que lo integran. Según esta ley, forman parte de la ES las cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones y fundaciones que desarrollan actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo de iniciativa social, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares reguladas por normas específicas que se ajustan a los principios de la ES. Entre estos principios orientadores se encuentran *“la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y la independencia respecto a los poderes públicos”*.

En coherencia con el marco normativo establecido por esta ley, el Gobierno de España está desarrollando la **Estrategia Española de ES (EEES) 2023-2027**, con el objetivo de fortalecer, visibilizar y consolidar el papel de la ES como actor clave en la transformación hacia un modelo económico más justo, inclusivo y sostenible. La Estrategia se estructura en torno a varios ejes que abordan cuestiones como el impulso del emprendimiento colectivo, la mejora del entorno institucional y jurídico, la generación y transferencia de conocimiento, y la integración de la ES en procesos de innovación, digitalización y transición ecológica. A través de estas líneas de actuación, se busca potenciar un ecosistema que contribuya al desarrollo territorial equilibrado y a la cohesión social.

¹ Diversas organizaciones internacionales, en publicaciones recientes, han reconocido la contribución diferencial de la ES: UE (2024) “Benchmarking the socio-economic performance of the EU SE. Improving the socio-economic knowledge of the proximity and SE ecosystem”; OCDE (2023): OECD recommendation on the SSE and social innovation toolkit (good practice); Naciones Unidas (2022): “Avanzar en la Agenda 2030 a través de la EES”; OIT (2022) Decent work and the SSE.

Uno de los ejes de intervención de la Estrategia es la **mejora de la competitividad**, y, en este objetivo, la financiación emerge como un factor clave de la misma y de sostenibilidad a largo plazo de las empresas y entidades. Además, se ha constatado que las entidades de la ES presentan mayores necesidades de financiación que la pyme media española, impulsadas por su mayor dimensión, dinamismo económico y una orientación más marcada hacia la innovación y la internacionalización (Fiare Banca Etica, 2024)². No obstante, su acceso a la financiación se ve condicionado por obstáculos específicos externos (como el elevado coste del crédito, la escasa comprensión de sus modelos de negocio por parte del sistema bancario o la falta de garantías), e internos, ligados a su forma jurídica, cierta reticencia al endeudamiento o limitaciones organizativas. Estas barreras ponen de manifiesto la falta de adecuación entre las características propias de la ES y los criterios convencionales del sistema financiero.

En este contexto, la **financiación de impacto** se presenta como **una alternativa** a los **modelos tradicionales** de financiación empresarial. Este tipo de financiación **canaliza recursos hacia iniciativas con una misión social o medioambiental explícita, sin renunciar a la obtención de retornos económicos**. Basada en la idea de que el capital puede ser un agente transformador, la financiación de impacto ofrece una vía para fortalecer el papel de las organizaciones de la ES, facilitando el acceso a recursos que les permitan escalar su actividad y responder a los retos sociales de forma sostenible.

Economía social y financiación: Proyecto Impulsa Social y justificación del estudio

El proyecto “**Comunidad de Aprendizaje Impulsa Social: innovación en la financiación para el impulso y sostenibilidad de la Economía Social**”, promovido por SpainNAB, Fundación ONCE y la Universidad de Mondragón, tiene como **objetivo principal explorar y promover nuevas vías de financiación que refuercen la sostenibilidad del conjunto de organizaciones de la ES**.

La primera fase del proyecto está centrada en la **generación de conocimiento** y en ella se ubica este estudio **orientado a comprender en profundidad los retos financieros a los que se enfrentan distintas tipologías de entidades de la ES**.

Las entidades de la ES viven realidades heterogéneas y posiblemente situaciones específicas frente a la financiación. Con el propósito de conocer mejor estas situaciones, se han definido seis segmentos específicos; cinco de ellos corresponden a diferentes figuras jurídicas de la ES, y un sexto que agrupa iniciativas de emprendimiento desarrolladas bajo alguna de estas formas organizativas.

- **Asociaciones con actividad económica:** organizaciones privadas constituidas por tres o más personas que se unen de forma voluntaria para realizar una actividad colectiva de manera estable, organizada democráticamente, sin ánimo de lucro e independiente, conforme a lo establecido en el artículo 1 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.

² Fiare Banca Etica (2024). Informe sobre las necesidades de financiación de la Economía Social 2024. Abay Analistas Económicos. Financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

- **Fundaciones con actividad económica:** organizaciones sin ánimo de lucro que se constituyen para gestionar un patrimonio dedicado de manera permanente a la realización de fines de interés general. Están reguladas por la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones y tienen características fiscales, organizativas y constitutivas propias que las distinguen de otras organizaciones.
- **Centros Especiales de Empleo (CEE) de iniciativa social:** organizaciones cuya principal finalidad es proporcionar a las personas con discapacidad un empleo remunerado y adecuado a sus características personales, al tiempo que constituyen un medio de integración al mercado laboral ordinario. Según la normativa vigente en España, regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, estos centros deben contar con al menos el 70% de trabajadores con discapacidad en su plantilla.
- **Empresas de Inserción (EI):** organizaciones cuyo objetivo es facilitar la integración sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social a través de la realización de una actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios. Estas empresas están reguladas por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción.
- **Cooperativas de Iniciativa Social (CIS):** se trata de una forma específica de cooperativa que tiene como finalidad principal la realización de actividades de interés general dirigidas a la atención de necesidades sociales, sanitarias, educativas, culturales o de otro tipo que beneficien a la sociedad, con especial énfasis en colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión. Estas cooperativas forman parte del ámbito de la Economía Social y están reguladas tanto por la Ley General de Cooperativas (Ley 27/1999) como por las legislaciones autonómicas en esta materia.
- **Iniciativas de emprendimiento social:** se trata de organizaciones que nacen y operan bajo los principios y estructuras propias de la Economía Social. En términos operativos, el emprendimiento social suele identificarse a partir de criterios como la antigüedad de la entidad, considerando como tales aquellas organizaciones que cuentan con menos cinco años desde su constitución formal.

Cada uno de estos grupos presenta características propias que influyen directamente en su relación con la financiación. Por ello, se ha considerado necesario desarrollar un enfoque segmentado, que permita abordar con mayor precisión sus respectivas realidades y los resultados se han plasmado en informes independientes, uno para cada segmento considerados.

Marco metodológico

Cada uno de los seis informes elaborados en el marco del estudio **ofrece un análisis riguroso sobre la situación de las organizaciones de la ES en relación con la financiación, atendiendo a las particularidades de cada segmento**. En concreto, se han planteado los siguientes objetivos:

1. Conocer el nivel de necesidades de financiación, así como los principales destinos y fuentes de acceso (financiadores, instrumentos de financiación etc.).
2. Analizar el grado de conocimiento y uso de los instrumentos de financiación tradicionales, así como de aquellos más específicos de financiación de impacto.
3. Detectar y analizar los principales obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan las entidades de la ES para obtener financiación.
4. Identificar los principales retos estratégicos y operativos en materia de financiación a los que se enfrentan las entidades de la ES actualmente.

Con este fin, se ha recurrido a un enfoque metodológico mixto, sustentado en el uso complementario de técnicas cuantitativas y cualitativas, a partir de dos fuentes principales de información.

- a. Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto (SpainNAB, 2024):** Esta encuesta se llevó a cabo sobre una muestra de 825 pequeñas y medianas **organizaciones de la esfera de impacto social**³. Los resultados de esta encuesta permiten identificar patrones relevantes en cuanto a las necesidades financieras, el uso de instrumentos disponibles y las principales barreras existentes y, además, ofrecen un **marco comparativo de gran valor**. Al contar con una muestra amplia y transversal del conjunto de organizaciones de impacto social, los datos facilitan el contraste entre segmentos específicos de la ES y el conjunto del sector, lo que permite captar las singularidades de cada tipo de entidad. Esta dimensión comparativa enriquece la interpretación de los resultados, aporta contexto y permite situar las tendencias específicas dentro de un panorama más amplio⁴.
- b. Grupos de discusión con organizaciones de la ES,** En paralelo al análisis de los datos de la Encuesta anterior, se han desarrollado 10 grupos de discusión compuestos por organizaciones representativas de cada segmento analizado, seleccionadas según criterios de diversidad en cuanto a tamaño, antigüedad, sector de actividad y localización geográfica. Los grupos han permitido profundizar en aspectos cualitativos y complejidades no detectables en la aproximación cuantitativa.

³ A efectos de este estudio, se considera que una organización pertenece a dicha esfera cuando su actividad principal se desarrolla en la educación, la sanidad o los servicios sociales, y cuya misión se orienta a dar respuesta a necesidades sociales relevantes del entorno, haciendo una aportación adicional al bienestar en el mismo.

⁴ No obstante, dado que la encuesta es previa, no se ha realizado "ad hoc" para este estudio, cuenta con algunas diferencias en la delimitación de los segmentos, que no afectan de forma significativa a los resultados, pero que se señalan oportunamente en cada informe.

Estos dos enfoques metodológicos ofrecen una visión completa de la situación de cada segmento frente a la financiación. Los resultados de la encuesta permiten conocer las necesidades de financiación y los principales obstáculos identificados por las organizaciones. Por otro lado, la aproximación cualitativa ha contribuido no solo a contrastar y reforzar los hallazgos obtenidos mediante la encuesta, sino también a profundizar en aquellos elementos más complejos o contextuales que influyen en la relación de estas entidades con la financiación.

Estructura de este informe

El informe se ha estructurado a partir del análisis de los datos de la Encuesta, que ofrecen una visión muy completa de la situación de las asociaciones frente a la financiación (necesidades, instrumentos, obstáculos...)⁵. Paralelamente, se han incorporado una serie de apartados específicos apoyados en el análisis cualitativo, que desarrollan en profundidad los temas clave que definen la situación específica de las asociaciones en este ámbito. Estos análisis cualitativos se han integrado a lo largo del informe en función de su coherencia temática, enriqueciendo así la comprensión de la situación específica de las asociaciones en relación con la financiación.

Tras esta introducción, el informe se organiza en cinco apartados principales. El primero aborda las características propias de las asociaciones y su situación diferencial respecto a otros segmentos de la Economía Social, a partir de una aproximación a su tamaño medio y sus principales fuentes de ingresos. El segundo se centra en las necesidades de financiación (su nivel, los destinos, los principales financiadores, los instrumentos utilizados, etc.). El tercero aborda el nivel de conocimiento y uso de instrumentos de financiación por parte de estas organizaciones. El cuarto analiza los obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan las asociaciones en el acceso a la financiación. Finalmente, el quinto apartado, a modo de conclusión, presenta una síntesis de los principales retos que estas organizaciones afrontan para mejorar su sostenibilidad financiera.

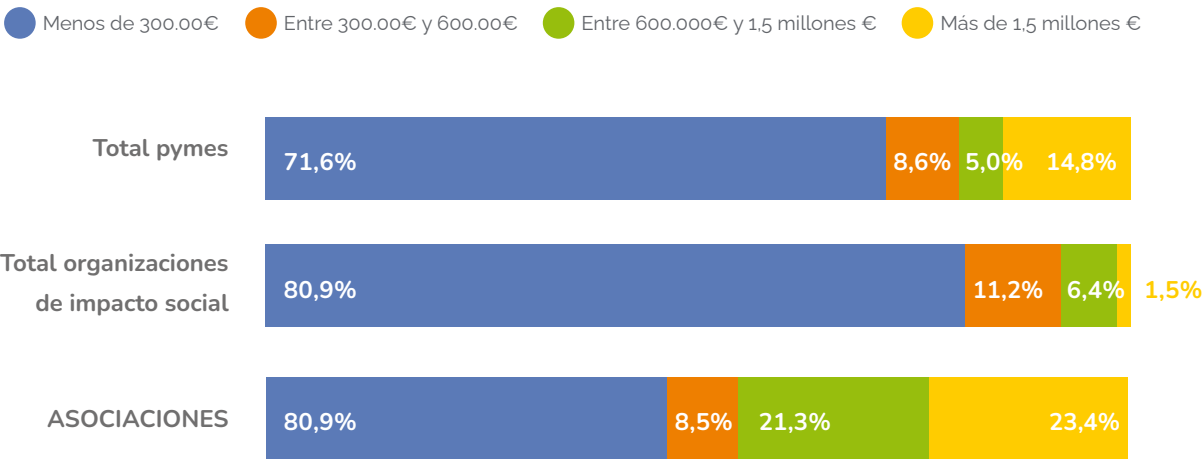
⁵ Para este análisis se ha contado con una submuestra de 248 asociaciones de utilidad pública, incluida en la Encuesta. Si bien es cierto que en ES se incluye también otro tipo de asociaciones siempre que tengan actividad económica, el análisis cualitativo ha permitido corroborar que esta submuestra es representativa del conjunto de asociaciones de la ES en lo que a su situación frente a la financiación se refiere.

2. CARACTERÍSTICAS PROPIAS Y SITUACIÓN DIFERENCIAL

Tamaño medio

Las **asociaciones son organizaciones relativamente grandes**, con un tamaño medio superior, en términos de ingresos, al de otras organizaciones de impacto social. (Gráfico 1). Así, el 40,4% de las asociaciones tiene un presupuesto superior a los 300.000€, frente al 19,1% del conjunto de organizaciones de impacto social, al 19,1% del conjunto de las organizaciones de impacto, y al 28,4% de las pymes.

Gráfico 1. Distribución de las asociaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes por tramo de ingresos. Año 2022. Porcentaje sobre el total de cada grupo.

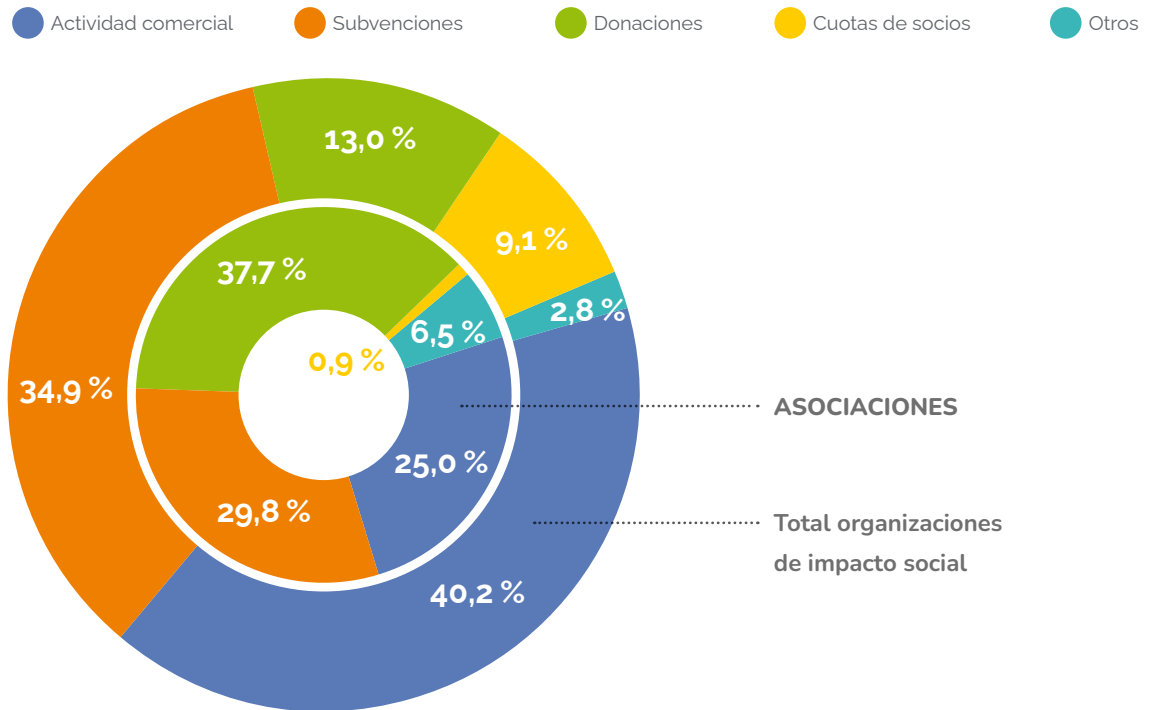


Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Estructura de ingresos

Las subvenciones son la principal fuente de ingresos de las asociaciones, representando el 53,2%, un peso muy superior al que representan en el conjunto de organizaciones de impacto social (34,9%) (Gráfico 2). La actividad comercial es la segunda fuente de ingresos más importante, aunque cuenta con un peso relativo minoritario (ocupa el 19,5% de los ingresos frente al 40,2% en el conjunto de organizaciones de impacto social). Por su parte, las cuotas de socios y las donaciones cuentan con un peso minoritario pero considerable (14,8% y 10,4% respectivamente).

Gráfico 2. Distribución de los ingresos de las asociaciones y del conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de ingresos en cada grupo.



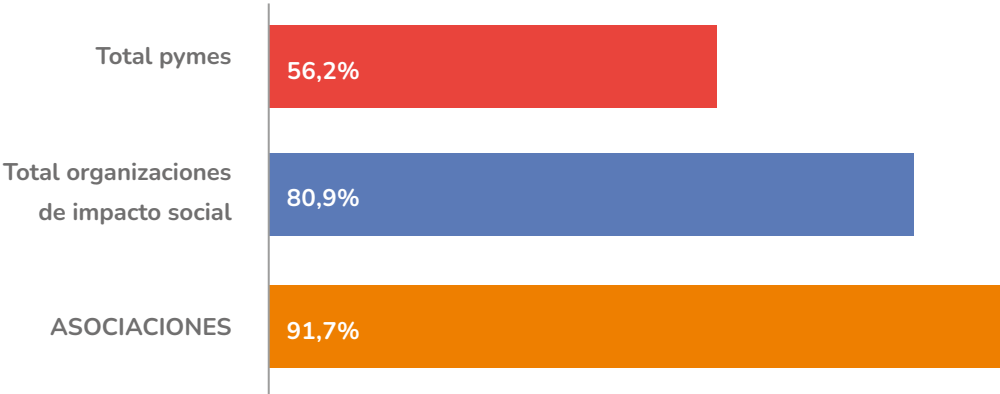
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

3. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Nivel de las necesidades de financiación

Las necesidades de financiación de las asociaciones son muy elevadas, muy superiores tanto al conjunto de pymes españolas, como al conjunto de organizaciones de impacto e impacto social. El 91,7% de las asociaciones tuvo necesidades de financiación en 2022, frente al 80,9% de las organizaciones de impacto social y el 56,2% del conjunto de pymes (Gráfico 3). **El peso de la financiación pública y la necesidad de renovación continua y a corto plazo de estas fuentes de financiación, determinan sus elevadas necesidades de financiación.**

Gráfico 3. Necesidades de financiación de las asociaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Inestabilidad financiera asociada a las necesidades recurrentes de financiación

En los grupos de discusión se observa que las elevadas necesidades de financiación de las asociaciones inestabilizan su actividad. La presión financiera obliga a dedicar una parte desproporcionada del tiempo y recursos a la búsqueda de fondos, muchas veces con resultados inciertos, lo que dificulta la planificación y sostenibilidad de sus proyectos.

“Estamos esperando a que salga la publicación. Siempre depender de fecha. Luego tienes que justificar [...] entonces para nosotros es una gran incertidumbre”

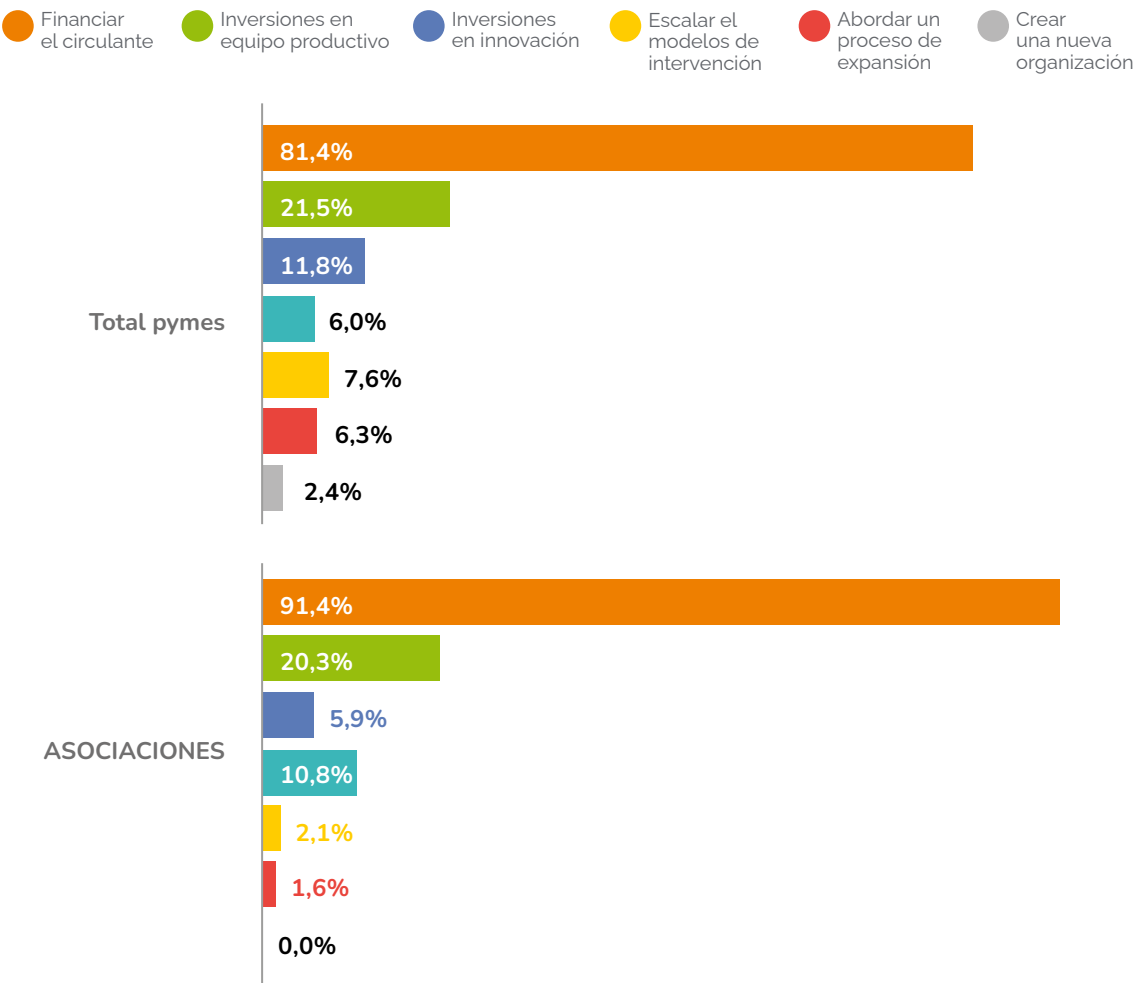
“A partir del día 20 o 21 empezamos a mirar ya la cuenta para ver si tiene dinero para hacer frente a los seguros sociales”

“Hay que llevar como 200 contabilidades analíticas [...] hacer unos encajes de bolillo todo el rato”

Destino de la financiación

El destino mayoritario de la financiación es el circulante, con todavía mayor proporción que en el resto de organizaciones de impacto social (el 91,4% de las asociaciones con necesidades de financiación la requerían para ello) (Gráfico 4). También destaca un mayor peso de las inversiones en inmuebles que en el conjunto de organizaciones de impacto social (10,8% frente al 6,0%). El resto de destinos cuentan con un menor peso relativo, lo que refleja que **las asociaciones tienen un perfil estratégico menos dinámico que el conjunto de organizaciones de impacto social y más orientado hacia la estabilización y la sostenibilidad financiera a corto plazo.**

Gráfico 4. Destino potencial de la financiación requerida por las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).



Perfil menos estratégico y más vulnerable

A partir de los grupos de discusión, las asociaciones muestran una **posición estratégica precaria y vulnerable**. En general, la financiación se destina prioritariamente a la cobertura del día a día operativo, especialmente al gasto corriente:

“La financiación es básicamente para la supervivencia. Vamos a los gastos básicos (sueldos, seguros sociales, suministros)”

“La financiación es vital, clave y necesaria”

Esta focalización indica que no hay margen para construir un posicionamiento estratégico sólido basado en inversiones que permitan crecimiento a medio o largo plazo.

En relación con la **capacidad para desarrollar nuevas líneas de actividad económica**, el análisis de los grupos de discusión revela que, aunque existe conciencia sobre la necesidad de diversificar actividades para generar ingresos propios, la realidad muestra grandes limitaciones prácticas. Algunas asociaciones sí están intentando abrir vías de actividad económica independiente (actividad mercantil o servicios propios), pero la mayoría aún no logra concretarlo suficientemente:

“Estamos buscando otras vías de financiación, como puede ser la creación de un centro especial de empleo”

“[...] vendemos campamentos a precio de mercado, ganamos un dinero con ello y financiamos la organización. [...] te genera unos recursos que benefician también al resto de la organización”

La situación actual genera consecuencias que afectan negativamente al potencial estratégico de las asociaciones a largo plazo:

- a. Fragilidad financiera estructural. Las asociaciones están en permanente riesgo financiero, al no contar con colchones económicos:

“[...] la falta de recursos propios nos impide el tener reservas líquidas con las que podamos autofinanciarnos”

- b. Limitación en la innovación y desarrollo organizacional. No disponer de recursos suficientes para inversión limita enormemente la capacidad de innovación, mejora tecnológica o expansión territorial:

“El peso de nuestro activo [...] es muy reducido; principalmente activos de tecnología porque hace tiempo invertimos en nuestras propias aplicaciones tecnológicas.”

c. Poca autonomía estratégica y vulnerabilidad ante cambios externos. Las asociaciones tienen poco margen para reaccionar ante cambios bruscos en financiación pública:

“Dependemos de financiación pública que cambia cada año, y si no sale una subvención, la estructura entra en crisis, porque no tenemos muchas alternativas.”

En resumen, **el posicionamiento estratégico actual de las asociaciones, analizado a partir de los destinos concretos que le están dando a la financiación** (fundamentalmente sueldos y gasto corriente básico), **es frágil y limitado**.

Aunque hay consciencia y deseo por desarrollar líneas propias de actividad económica y afrontar desafíos estratégicos, la realidad actual de su financiación impide avanzar en ese sentido. La consecuencia inmediata es una organización incapaz de planificar y ejecutar proyectos estratégicos a medio y largo plazo, con un permanente riesgo financiero y muy limitada en innovación y autonomía organizacional.

Principales financiadores

Respecto a los financiadores, **las asociaciones resuelven sus necesidades de financiación, principalmente, con la Administración Pública** (el 88,3% recurrió a ella), socios (51,6%) y donantes privados (36,9%) (Gráfico 5). Por tanto, **las asociaciones se apoyan mayoritariamente en financiación pública**.

El **recurso a las entidades de la oferta específica de financiación de impacto** (banca ética, fondos de inversión de impacto, inversores ángeles, etc.) es **reducido**. **El único financiador que destaca es la banca ética**, a la que recurrió el 3,4% de las asociaciones.

Gráfico 5. Tipo de financiador con el que han resuelto las necesidades de financiación las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Principales instrumentos de financiación

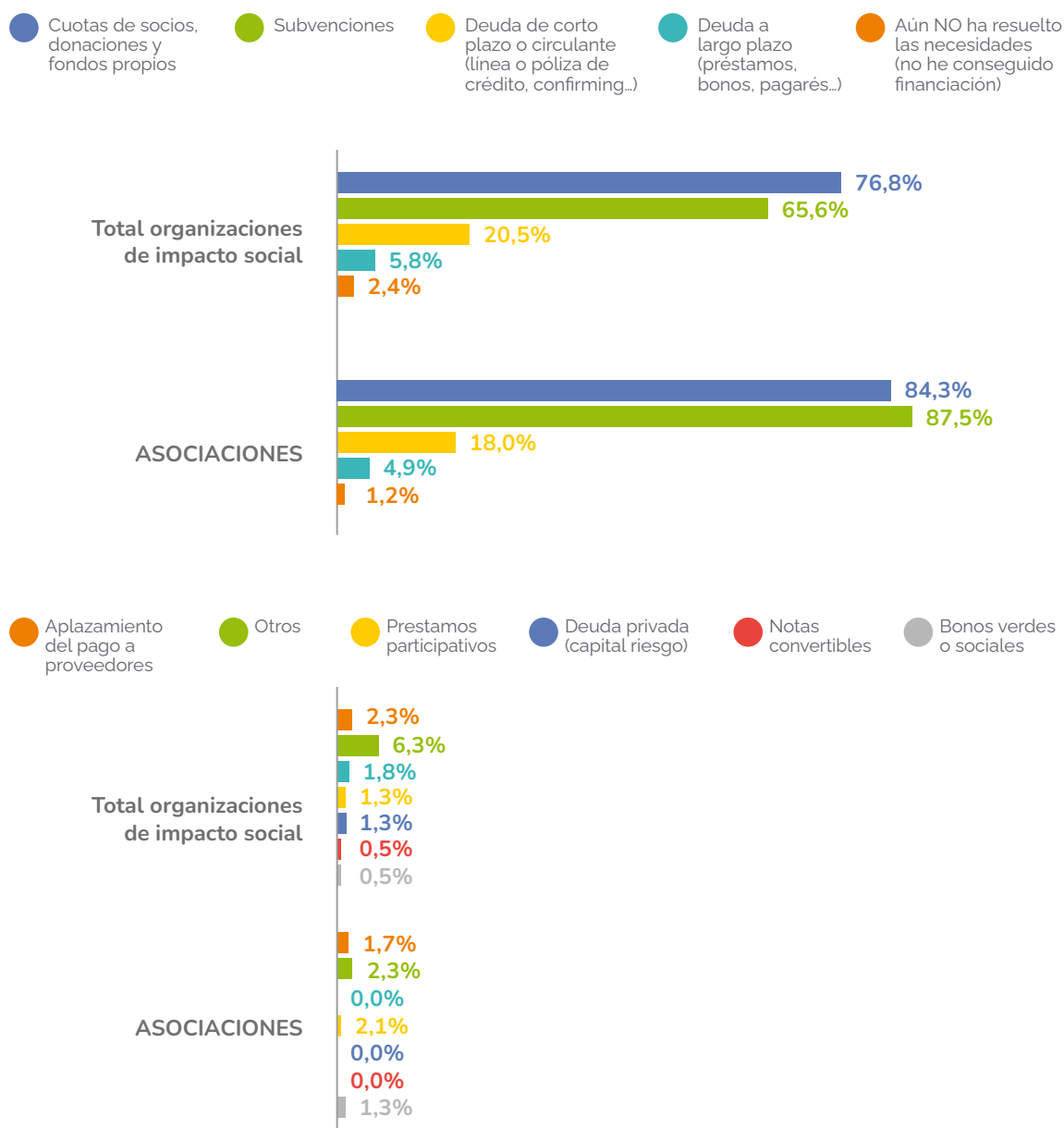
Las subvenciones y las cuotas de socios, donaciones y fondos propios son clave en la financiación de las asociaciones. Concretamente, el 87,5% de las asociaciones recurrió a las subvenciones (frente al 65,6% de las organizaciones de impacto social) y el 84,3% a cuotas de socios, donaciones y fondos propios (frente al 76,8%).



El recurso a estos instrumentos y financiadores, muestra un **predominio de la financiación no reembolsable frente a la reembolsable**. Y, respecto a la segunda, destaca un mayor recurso hacia la deuda a corto plazo (18,0%) que a largo (4,9%), aunque, en cualquier caso, con niveles muy por debajo a la media del conjunto de las organizaciones de impacto social.

El **recurso a instrumentos de financiación de impacto** (banca ética, fondos de inversión de impacto, inversores ángeles, etc.) es **muy reducido o nulo**. Únicamente destacan los bonos verdes o sociales, a los que recurrió en torno al 1,3% de las asociaciones (frente al 0,5% del conjunto de organizaciones de impacto) (Gráfico 6).

Gráfico 6. Instrumentos de financiación con los que ha resuelto sus necesidades las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Fuerte dependencia de las subvenciones públicas

Las asociaciones participantes en los grupos de discusión muestran una profunda dependencia financiera de las subvenciones públicas. Esta dependencia implica que estas organizaciones no son financieramente autónomas, sino que su existencia y continuidad está condicionada por decisiones políticas y presupuestarias externas, generando una vulnerabilidad sistémica.

“Dependemos, tenemos una gran dependencia de las subvenciones públicas, lo que conlleva un gran problema porque los costes salariales, sobre todo han ido subiendo, y la brecha entre lo que necesitamos y lo que nos conceden cada vez es más amplia”

Como consecuencia de su dependencia de las subvenciones, las asociaciones enfrentan los siguientes retos:

a. Inestabilidad e incertidumbre continua

La alta dependencia de subvenciones anuales genera una situación constante de incertidumbre, comprometiendo la planificación estratégica a largo plazo.

“Estamos esperando a que salga la publicación [de la subvención], siempre depender de fechas... hasta que no lo publican no sabes con lo que vas a contar. Entonces para nosotros es una gran incertidumbre”

“Si tú cada año tienes que renovar, no sabes con qué financiación vas a contar [...] realmente estás bastante limitado”

Esta incertidumbre reduce significativamente la capacidad de anticipación y genera un entorno de trabajo cortoplacista.

b. Problemas de liquidez y tesorería

La necesidad constante de renovación anual de las subvenciones obliga a las asociaciones a adelantar fondos, generando tensiones financieras.

“Hay subvenciones que te dan todo al inicio [...] pero cuando solo te pagan parte o solo te lo pagan tras la justificación, tienes que adelantar con tus medios. Eso nos supone un problema, sobre todo a organizaciones pequeñas”

“Los desfases de liquidez principalmente los estamos soportando con reservas líquidas”

El adelanto de los fondos necesarios para operar implica un desgaste financiero y un riesgo constante de no poder hacer frente a obligaciones básicas como sueldos o pagos a proveedores.

c. Dificultad para retener talento y asegurar la calidad en los servicios

La falta de estabilidad presupuestaria debilita la capacidad de fidelizar a profesionales capacitados, afectando directamente a la calidad del servicio prestado a los usuarios:

“Es muy complicado fidelizar y mantener un equipo cuando no hay recursos económicos. [...] Porque la gente también tiene sus necesidades”

“Para nosotros, cuanto mejores sean los profesionales, mejor servicio se va a dar. Pero es muy complicado fidelizar y mantener equipos”

La rotación del personal genera discontinuidad y afecta la calidad de las intervenciones, especialmente críticas en ámbitos sociales sensibles.

d. Limitación en la inversión e innovación

La estructura rígida y finalista de las subvenciones no suele contemplar necesidades de inversión en infraestructura o mejoras organizativas, limitando el desarrollo y crecimiento. Esto impide la mejora continua y la evolución del modelo organizacional.

“La subvención es tan finalista para un servicio concreto, con tan poca flexibilidad en la distribución del gasto, que no te permiten inversiones. Tenemos que buscar otros recursos para comprar un ordenador”

“Nos vemos muy limitados, [...] si tú quieres innovar o tener las instalaciones adaptadas o en buen estado, nos encontramos con una problemática importante”

e. Sobredimensionamiento no planificado

La imprevisibilidad de las subvenciones fuerza a las asociaciones a “apostar” por más proyectos de los que quizás serían viables en condiciones normales, solo para asegurar su supervivencia. Esta situación conlleva estructuras difíciles de gestionar, ineficiencias internas y mayor estrés organizacional.

“Estás condenado al crecimiento o al sobredimensionamiento. No puedes planificar, disparas a todo lo que puedes precisamente porque no sabes qué va a caer y qué no”

f. Exceso de burocracia administrativa

El carácter anual, recurrente y condicionado de las subvenciones obliga a una burocratización de las asociaciones, consumiendo recursos administrativos excesivos y desviando tiempo y esfuerzo desde otras actividades de la organización.

“La excesiva burocracia de nuestro trabajo [...] a veces nos exigen que estemos más tiempo justificando qué es lo que hacemos, que realmente haciéndolo”

“La gestión económica y financiera de una entidad sin ánimo de lucro es mucho más compleja que la de una empresa. Hay que llevar 200 subvenciones y hacer encajes de bolillo continuamente”

En resumen, **la dependencia de las subvenciones públicas anuales condiciona profundamente la capacidad operativa y estratégica de las asociaciones.**

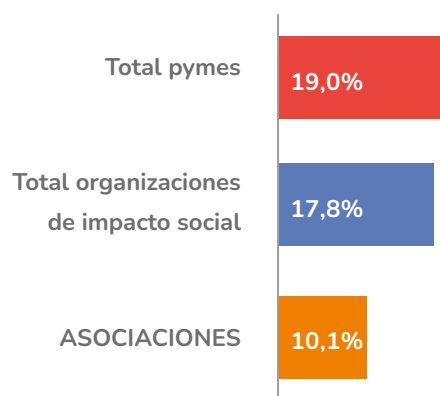
Provoca un escenario permanente de incertidumbre, problemas constantes de liquidez, imposibilidad de planificar a largo plazo, dificultad para fidelizar talento, limitaciones serias a la innovación y el desarrollo organizacional, así como una estructura sobredimensionada y una carga burocrática muy elevada.

Esta situación mantiene a las organizaciones sociales en un estado de vulnerabilidad y estrés organizativo permanente que, según los participantes en los grupos de discusión, afecta negativamente tanto a su sostenibilidad como a su capacidad efectiva de generar impacto social.

Necesidad de garantías

Las **necesidades de garantías o avales** de las asociaciones son **inferiores** a las de otras organizaciones de impacto social, principalmente debido al fuerte peso de los fondos propios en su estructura de financiación. El 10,1% de las asociaciones tuvo necesidad de garantías frente al 17,8% en el conjunto de las organizaciones de impacto social o el 19,0% en el conjunto de pymes (Gráfico 7).

Gráfico 7. Necesidades de garantías de las asociaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

4. CONOCIMIENTO Y UTILIZACIÓN DE INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

El nivel de conocimiento de los instrumentos de financiación tradicionales varía considerablemente en función del tipo de instrumento. Algunos como los préstamos y las líneas de crédito cuentan con niveles de conocimiento elevados, superiores al 80,0%, mientras que otros instrumentos, como la emisión de acciones o los bonos, no alcanzan el 60,0%. **En cuanto a su uso, las subvenciones destacan como el instrumento más recurrido (un 89,8% de las asociaciones recurrieron a ellas en 2022) mientras que el resto de los instrumentos tradicionales están notablemente infrautilizados** (Gráfico 8).

Por otro lado, el nivel de conocimiento de los instrumentos de impacto es intermedio. A excepción del crowdfunding, y los avales y garantías de las SGR (con niveles de conocimiento superiores al 45,0%) el resto de instrumentos de impacto no supera el 40,0%. Respecto a su uso, salvo el crowdfunding (5,0%) la utilización de los instrumentos de financiación de impacto es prácticamente nula.

Gráfico 8. Grado de conocimiento y de utilización sobre distintos instrumentos de financiación de las asociaciones. Año 2022. Porcentaje sobre el total de asociaciones.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).



Brecha entre el conocimiento teórico de instrumentos de financiación de impacto y su aplicación efectiva

Las asociaciones reflejan en general un conocimiento intermedio sobre los instrumentos y mecanismos de financiación de impacto, aunque el nivel real de utilización es bajo. Esta brecha entre el conocimiento teórico y su aplicación efectiva queda claramente evidenciada en los grupos de discusión, donde diferentes representantes coinciden en manifestar que, aunque existe cierta conciencia sobre la existencia de estas alternativas financieras, en la práctica son poco usadas.

“Es el gran desconocido. Igual es una puerta que se nos podría abrir si tuviéramos más información, más acceso, pero hasta el momento no hacemos uso de ella”

Una causa central que limita la utilización de los instrumentos de financiación de impacto es la **carencia de formación específica** en este ámbito. Los participantes en los grupos reconocen que necesitarían más conocimientos para aprovechar estos recursos. Esta ausencia de competencias prácticas supone una importante barrera inicial al acceso.

“Creo que no se conocen mucho, porque al final la publicidad es más baja que otros”

Además del desconocimiento, se menciona explícitamente que la **complejidad operativa** relacionada con la obtención de este tipo de financiación es también un obstáculo significativo.

“A veces intentas acceder a banca ética u otros instrumentos alternativos y te encuentras con dificultades burocráticas, papeleo y falta de agilidad administrativa que nos frena mucho”

“Las dificultades operativas hacen que al final volvamos siempre a las vías tradicionales; es más fácil optar por lo conocido que enfrentar una nueva curva de aprendizaje”

Esto refleja una resistencia derivada de la sobrecarga administrativa que ya enfrentan las asociaciones con otras fuentes de financiación.

Por último, hay una **necesidad inmediata que dificulta la planificación a medio plazo**. La urgencia constante en la gestión de tesorería y la necesidad inmediata de recursos llevan a las asociaciones a descartar estas alternativas, vistas como lentas o menos accesibles a corto plazo. La falta de planificación financiera a medio y largo plazo dificulta incorporar fuentes de financiación que requieren una estrategia más estructurada.

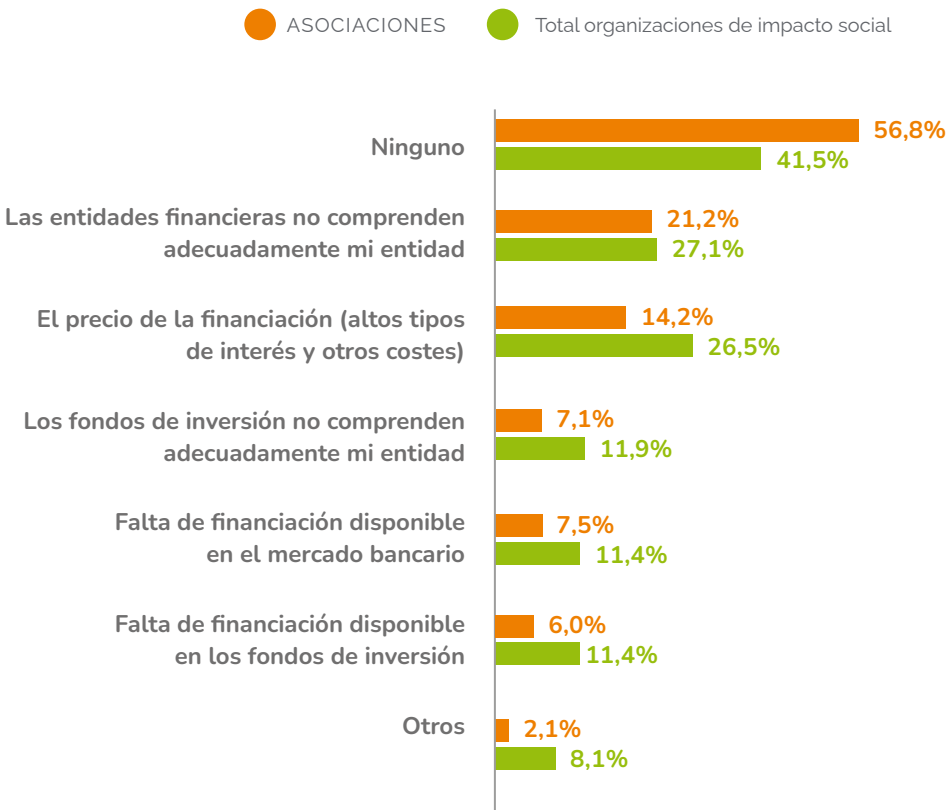
“Te encuentras con una serie de dificultades que al final como vivimos de apagar fuegos, por así decirlo, y como necesitamos el dinero para ayer antes que, para mañana, pues muchas veces se termina diluyendo en la falta de tiempo”

5. OBSTÁCULOS A LA FINANCIACIÓN

Obstáculos externos

Las asociaciones perciben una incidencia de obstáculos externos a la financiación inferior al del conjunto de organizaciones de impacto social. Concretamente, el 43,2% de las asociaciones identifican ningún obstáculo externo, frente al 58,5% del conjunto de organizaciones de impacto (Gráfico 9). Aunque ningún obstáculo destaca respecto al conjunto de organizaciones de impacto, dos de ellos son identificados por más del 20,0% de las asociaciones: las entidades financieras no comprenden adecuadamente el modelo de la asociación (21,2%) y el precio de la financiación (20,5%).

Gráfico 9. Principales obstáculos externos a la financiación de las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Obstáculos internos

Las asociaciones también perciben una menor incidencia de los obstáculos internos a la financiación, es decir, aquellos asociados a las características internas de las propias asociaciones, que el conjunto de organizaciones de impacto social (el 50,0% identifica algún obstáculo de este tipo frente al 61,2% del conjunto de organizaciones de impacto social) (Gráfico 10). Aunque ningún obstáculo destaca respecto al conjunto de organizaciones de impacto, la falta de patrimonio o garantías es reconocido como un obstáculo a la financiación por el 22,8% de las asociaciones, la reticencia a la financiación ajena por el 15,3% y la falta de conocimiento sobre nuevas estructuras de financiación por el 14,0%.

Gráfico 10. Principales obstáculos internos a la financiación de las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).



Necesidades de formación en temas de financiación de impacto

Las principales necesidades de formación financiera identificadas, a través, de los grupos de discusión, en las asociaciones se agrupan en cinco áreas clave:

Planificación y gestión financiera

- Gestión financiera específica para organizaciones sin ánimo de lucro (liquidez, endeudamiento óptimo y contabilidad adaptada a su realidad).
- Métodos para mejorar la planificación, gestión y justificación de subvenciones.
- Gestión de tesorería y estrategias para minimizar el impacto de retrasos en subvenciones.

Diversificación de fuentes de financiación

- Estrategias para reducir la dependencia de subvenciones y donaciones puntuales.
- Exploración de nuevas fuentes de financiación.

Visibilización para la captación y fidelización de financiación privada

- Metodologías para cuantificar y comunicar el impacto de la asociación.
- Contabilidad social y herramientas para justificar la inversión ante financiadores.
- Estrategias para fidelizar donantes privados y convertirlos en financiadores recurrentes.

Instrumentos de financiación de impacto

- Financiación de impacto: fondos de capital de impacto, banca ética, préstamos participativos, bonos sociales.
- Introducción al crowdfunding y su aplicación en proyectos sociales.
- Casos de éxito y buenas prácticas en asociaciones que han utilizado estos instrumentos.

Ecosistema de financiación de impacto

- Identificación y conocimiento de actores del ecosistema.
- Identificación y conocimiento de las entidades que emiten financiación de impacto.
- Identificación y conocimiento sobre instrumentos de financiación de impacto.
- Casos de éxito (otras asociaciones) relacionados con la financiación de impacto.

6. RETOS PRINCIPALES EN LA FINANCIACIÓN

A continuación, se presenta una jerarquización de los principales retos financieros de las asociaciones, combinando las conclusiones de la encuesta y los grupos de discusión.

1. Dependencia de financiación no reembolsable

Las asociaciones presentan una fuerte dependencia de financiación no reembolsable, especialmente de subvenciones públicas, cuotas de socios y donaciones. Según los datos de la encuesta, el 88,3% de las asociaciones se financian mediante subvenciones públicas, mientras que más de la mitad (51,6%) recurren adicionalmente a cuotas de socios. En los grupos de discusión se confirma esta situación, destacando que la mayoría de las asociaciones dependen casi exclusivamente de subvenciones públicas y donaciones puntuales, siendo menos relevantes, aunque presentes, las cuotas aportadas por los socios. Esta dependencia conlleva un impacto considerable en términos de inseguridad financiera, derivado principalmente de la necesidad constante de renovar estos fondos año tras año. En consecuencia, las asociaciones enfrentan grandes dificultades para planificar sus actividades a largo plazo, además de sufrir una falta significativa de flexibilidad en la asignación y gestión estratégica de los fondos disponibles.

2. Inestabilidad financiera vinculada a las necesidades recurrentes de financiación

Las asociaciones presentan una marcada inestabilidad financiera debido a sus necesidades recurrentes de financiación. Según los resultados de la encuesta, el 91,4% de ellas requieren financiación específicamente para gastos de circulante, tales como salarios, alquileres o suministros básicos. Esta situación también se refleja claramente en los grupos de discusión, donde se destaca que, aunque la mayor parte de los ingresos obtenidos se destinan a cubrir gastos operativos, dicha financiación es altamente inestable. Esto obliga a las asociaciones a renovar anualmente su búsqueda de recursos económicos, recurriendo principalmente a fuentes públicas. Como consecuencia directa, esta constante inseguridad financiera limita considerablemente la capacidad de crecimiento sostenible y la estabilidad organizativa de las asociaciones.

3. Complejidad y burocracia en la obtención y gestión de subvenciones

Las asociaciones enfrentan una alta complejidad y burocracia derivadas del proceso de obtención y gestión de subvenciones. Según se desprende de los grupos de discusión, estas organizaciones deben gestionar múltiples subvenciones simultáneamente, cada una con distintos requisitos específicos de justificación y plazos, lo que les exige una gran dedicación de tiempo y recursos administrativos. Esta situación genera una importante sobrecarga administrativa que desvía recursos y esfuerzos de su misión principal, el trabajo social y comunitario. Además, esta complejidad burocrática implica un riesgo significativo de perder financiación debido a posibles errores en la presentación de solicitudes o en las justificaciones, aumentando aún más su vulnerabilidad financiera.

4. Problemas en la gestión de tesorería y retrasos en subvenciones

Las asociaciones presentan serias dificultades en la gestión de tesorería debido a los retrasos recurrentes en el cobro de subvenciones comprometidas. Según lo comentado en los grupos de discusión, muchas

organizaciones se ven obligadas a adelantar gastos operativos esenciales antes de recibir efectivamente los fondos adjudicados. Para hacer frente a estos desfases, algunas asociaciones han tenido que recurrir puntualmente a créditos bancarios, aunque señalan que a menudo encuentran dificultades para obtener esta financiación en condiciones favorables. Esta situación tiene un impacto negativo considerable, ya que genera un riesgo constante de interrupción de proyectos, además de poner en peligro los pagos a proveedores y el abono regular de los salarios del personal, comprometiendo así la continuidad operativa y la estabilidad financiera de las asociaciones.

5. Falta de diversificación de fuentes de financiación

Las asociaciones analizadas muestran una preocupante falta de diversificación en sus fuentes de financiación. Según los resultados de la encuesta, la actividad mercantil representa solamente el 19,5% de sus ingresos totales, porcentaje muy inferior al 40,2% que se observa en el conjunto de organizaciones con impacto social. Esta situación también se confirma en los grupos de discusión, donde se reconoce explícitamente la ausencia de estrategias sólidas orientadas a captar fuentes alternativas de financiación, tales como actividades comerciales propias, instrumentos financieros no tradicionales o alianzas estratégicas estables con empresas u otras entidades. Esta limitada diversificación genera una alta vulnerabilidad ante posibles cambios en las políticas públicas sobre subvenciones y limita considerablemente la capacidad de financiar proyectos relacionados con crecimiento, innovación o inversión en infraestructuras. En definitiva, la ausencia de fuentes variadas de financiación dificulta significativamente el camino hacia la sostenibilidad financiera a largo plazo de estas asociaciones.

6. Bajo uso y necesidad de formación en instrumentos de financiación de impacto

Las asociaciones muestran un bajo nivel de utilización de instrumentos de financiación de impacto, pese a que el conocimiento sobre estas herramientas se sitúa en niveles intermedios, según indican los resultados de la encuesta. En los grupos de discusión se confirma que muchas asociaciones desconocen en profundidad estos instrumentos o carecen de habilidades prácticas para su aplicación efectiva. Esta situación implica la pérdida de oportunidades relevantes para acceder a recursos financieros alternativos y flexibles que podrían complementar sus fuentes tradicionales. En consecuencia, se mantiene una fuerte dependencia respecto a modelos de financiación convencionales, como las subvenciones públicas, que suelen ser menos adaptables y que no siempre satisfacen las necesidades específicas de las asociaciones. Todo ello evidencia la necesidad urgente de formación específica en financiación de impacto, con el objetivo de ampliar las opciones financieras disponibles y mejorar así la sostenibilidad económica a largo plazo.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Distribución de las asociaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes por tramo de ingresos. Año 2022. Porcentaje sobre el total de cada grupo.	p. 38
Gráfico 2. Distribución de los ingresos de las asociaciones y del conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de ingresos en cada grupo.	p. 39
Gráfico 3. Necesidades de financiación de las asociaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 40
Gráfico 4. Destino potencial de la financiación requerida por las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 41
Gráfico 5. Tipo de financiador con el que han resuelto las necesidades de financiación las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 44
Gráfico 6. Instrumentos de financiación con los que ha resuelto sus necesidades las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 45
Gráfico 7. Necesidades de garantías de las asociaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 49
Gráfico 8. Grado de conocimiento y de utilización sobre distintos instrumentos de financiación de las asociaciones. Año 2022. Porcentaje sobre el total de asociaciones.	p. 50
Gráfico 9. Principales obstáculos externos a la financiación de las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 52
Gráfico 10. Principales obstáculos internos a la financiación de las asociaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 53

03

Situación de las Cooperativas de Iniciativa Social en relación con la financiación



Elaborado por Abay Analistas

Equipo de trabajo:

María Isabel Martínez Martín

Pablo Soria Lavara

Gema de Cabo Serrano

Rosa Santero Sánchez (URJC)

Este informe ha sido elaborado por Abay Analistas. Los hallazgos, análisis y conclusiones presentados se basan en la información disponible (obtenida de fuentes primarias o de otras investigaciones citadas en el informe, consideradas precisas y fiables) y en las metodologías aplicadas durante el proceso de investigación. Ni Abay Analistas ni las personas e instituciones colaboradoras serán responsables de la interpretación que se haga de la información contenida en el presente documento, así como tampoco de ninguna pérdida consecuencia de la toma de decisiones de ningún tipo, sobre la base de la información contenida en el presente informe. Igualmente, el reconocimiento y/o agradecimiento a cualquier organización no implica su respaldo al texto final.



03 Situación de las Cooperativas de Iniciativa Social en relación con la financiación

1. INTRODUCCIÓN

La Economía Social en España: Marco normativo y estratégico.

En los últimos años, la **Economía Social** (ES) ha ganado un **creciente protagonismo** como agente fundamental para el **desarrollo sostenible**, tanto en el ámbito nacional como internacional. Este reconocimiento se ha materializado en numerosas publicaciones¹ resoluciones, planes de acción y recomendaciones que destacan el potencial transformador de la ES en dimensiones clave como el trabajo decente, la innovación social y el desarrollo sostenible en su conjunto.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, establece los principios que rigen este modelo económico y las entidades que lo integran. Según esta ley, forman parte de la ES las cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones y fundaciones que desarrollan actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo de iniciativa social, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares reguladas por normas específicas que se ajustan a los principios de la ES. Entre estos principios orientadores se encuentran *“la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y la independencia respecto a los poderes públicos”*.

En coherencia con el marco normativo establecido por esta ley, el Gobierno de España está desarrollando la **Estrategia Española de ES (EEES) 2023-2027**, con el objetivo de fortalecer, visibilizar y consolidar el papel de la ES como actor clave en la transformación hacia un modelo económico más justo, inclusivo y sostenible.

¹ Diversas organizaciones internacionales, en publicaciones recientes, han reconocido la contribución diferencial de la ES: UE (2024) “Benchmarking the socio-economic performance of the EU SE. Improving the socio-economic knowledge of the proximity and SE ecosystem”; OCDE (2023): OECD recommendation on the SSE and social innovation toolkit (good practice); Naciones Unidas (2022): “Avanzar en la Agenda 2030 a través de la EES”; OIT (2022) Decent work and the SSE.

La Estrategia se estructura en torno a varios ejes que abordan cuestiones como el impulso del emprendimiento colectivo, la mejora del entorno institucional y jurídico, la generación y transferencia de conocimiento, y la integración de la ES en procesos de innovación, digitalización y transición ecológica. A través de estas líneas de actuación, se busca potenciar un ecosistema que contribuya al desarrollo territorial equilibrado y a la cohesión social.

Uno de los ejes de intervención de la Estrategia es la **mejora de la competitividad**, y, en este objetivo, la financiación emerge como un factor clave de la misma y de sostenibilidad a largo plazo de las empresas y entidades. Además, se ha constatado que las entidades de la ES presentan mayores necesidades de financiación que la pyme media española, impulsadas por su mayor dimensión, dinamismo económico y una orientación más marcada hacia la innovación y la internacionalización (Fiare Banca Etica, 2024)². No obstante, su acceso a la financiación se ve condicionado por obstáculos específicos externos (como el elevado coste del crédito, la escasa comprensión de sus modelos de negocio por parte del sistema bancario o la falta de garantías), e internos, ligados a su forma jurídica, cierta reticencia al endeudamiento o limitaciones organizativas. Estas barreras ponen de manifiesto la falta de adecuación entre las características propias de la ES y los criterios convencionales del sistema financiero.

En este contexto, la **financiación de impacto** se presenta como **una alternativa** a los **modelos tradicionales** de financiación empresarial. Este tipo de financiación **canaliza recursos hacia iniciativas con una misión social o medioambiental explícita, sin renunciar a la obtención de retornos económicos**. Basada en la idea de que el capital puede ser un agente transformador, la financiación de impacto ofrece una vía para fortalecer el papel de las organizaciones de la ES, facilitando el acceso a recursos que les permitan escalar su actividad y responder a los retos sociales de forma sostenible.

Economía social y financiación: Proyecto Impulsa Social y justificación del estudio.

El proyecto **“Comunidad de Aprendizaje Impulsa Social: innovación en la financiación para el impulso y sostenibilidad de la Economía Social”**, promovido por SpainNAB, Fundación ONCE y la Universidad de Mondragón, tiene como **objetivo principal explorar y promover nuevas vías de financiación que refuercen la sostenibilidad del conjunto de organizaciones de la ES**.

La primera fase del proyecto está centrada en la **generación de conocimiento** y en ella se ubica este estudio **orientado a comprender en profundidad los retos financieros a los que se enfrentan distintas tipologías de entidades de la ES**.

Las entidades de la ES viven realidades heterogéneas y posiblemente situaciones específicas frente a la financiación. Con el propósito de conocer mejor estas situaciones, se han definido seis segmentos específicos; cinco de ellos corresponden a diferentes figuras jurídicas de la ES, y un sexto que agrupa iniciativas de emprendimiento desarrolladas bajo alguna de estas formas organizativas.

² Fiare Banca Etica. (2024). *Informe sobre las necesidades de financiación de la Economía Social 2024*. Abay Analistas Económicos. Financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

- **Asociaciones con actividad económica:** organizaciones privadas constituidas por tres o más personas que se unen de forma voluntaria para realizar una actividad colectiva de manera estable, organizada democráticamente, sin ánimo de lucro e independiente, conforme a lo establecido en el artículo 1 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.
- **Fundaciones con actividad económica:** organizaciones sin ánimo de lucro que se constituyen para gestionar un patrimonio dedicado de manera permanente a la realización de fines de interés general. Están reguladas por la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones y tienen características fiscales, organizativas y constitutivas propias que las distinguen de otras organizaciones.
- **Centros Especiales de Empleo (CEE) de iniciativa social:** organizaciones cuya principal finalidad es proporcionar a las personas con discapacidad un empleo remunerado y adecuado a sus características personales, al tiempo que constituyen un medio de integración al mercado laboral ordinario. Según la normativa vigente en España, regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, estos centros deben contar con al menos el 70% de trabajadores con discapacidad en su plantilla.
- **Empresas de Inserción (EI):** organizaciones cuyo objetivo es facilitar la integración sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social a través de la realización de una actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios. Estas empresas están reguladas por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción.
- **Cooperativas de Iniciativa Social (CIS):** se trata de una forma específica de cooperativa que tiene como finalidad principal la realización de actividades de interés general dirigidas a la atención de necesidades sociales, sanitarias, educativas, culturales o de otro tipo que beneficien a la sociedad, con especial énfasis en colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión. Estas cooperativas forman parte del ámbito de la Economía Social y están reguladas tanto por la Ley General de Cooperativas (Ley 27/1999) como por las legislaciones autonómicas en esta materia.
- **Iniciativas de emprendimiento social:** se trata de organizaciones que nacen y operan bajo los principios y estructuras propias de la Economía Social. Estas iniciativas combinan el espíritu emprendedor con un propósito transformador, orientado a resolver problemáticas sociales, fomentar la inclusión o promover el desarrollo sostenible. En términos operativos, el emprendimiento social suele identificarse a partir de criterios como la antigüedad de la entidad, considerando como tales aquellas organizaciones que cuentan con menos de tres o cinco años desde su constitución formal.

Cada uno de estos grupos presenta características propias que influyen directamente en su relación con la financiación. Por ello, se ha considerado necesario desarrollar un enfoque segmentado, que permita abordar con mayor precisión sus respectivas realidades y los resultados se han plasmado en informes independientes, uno para cada segmento considerados.

Marco metodológico

Cada uno de los seis informes elaborados en el marco del estudio **ofrece un análisis riguroso sobre la situación de las organizaciones de la ES en relación con la financiación, atendiendo a las particularidades de cada segmento**. En concreto, se han planteado los siguientes objetivos:

1. Conocer el nivel de necesidades de financiación, así como los principales destinos y fuentes de acceso (financiadores, instrumentos de financiación etc.).
2. Analizar el grado de conocimiento y uso de los instrumentos de financiación tradicionales, así como de aquellos más específicos de financiación de impacto actualmente disponibles en el mercado.
3. Detectar y analizar los principales obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan para obtener financiación.
4. Identificar los principales retos estratégicos y operativos en materia de financiación a los que se enfrentan actualmente.

Con este fin, se ha recurrido a un enfoque metodológico mixto, sustentado en el uso complementario de técnicas cuantitativas y cualitativas, a partir de dos fuentes principales de información.

a. Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto

(SpainNAB, 2024): Esta encuesta se llevó a cabo sobre una muestra de 825 pequeñas y medianas **organizaciones de la esfera de impacto social**³. Los resultados de esta encuesta permiten identificar patrones relevantes en cuanto a las necesidades financieras, el uso de instrumentos disponibles y las principales barreras existentes y, además, ofrecen un marco comparativo de gran valor. Al contar con una muestra amplia y transversal del conjunto de organizaciones de impacto social, los datos facilitan el contraste entre segmentos específicos de la ES y el conjunto del sector, lo que permite captar las singularidades de cada tipo de entidad. Esta dimensión comparativa enriquece la interpretación de los resultados, aporta contexto y permite situar las tendencias específicas dentro de un panorama más amplio⁴.

b. Grupos de discusión con organizaciones de la ES:

En paralelo al análisis de los datos de la Encuesta anterior, se han desarrollado 10 grupos de discusión compuestos por organizaciones representativas de cada segmento analizado, seleccionadas según criterios de diversidad en cuanto a tamaño, antigüedad, sector de actividad y localización geográfica. Los grupos han permitido profundizar en aspectos cualitativos y complejidades no detectables en la aproximación cuantitativa.

³ A efectos de este estudio, se considera que una organización pertenece a dicha esfera cuando su actividad principal se desarrolla en la educación, la sanidad o los servicios sociales, y cuya misión se orienta a dar respuesta a necesidades sociales relevantes del entorno, haciendo una aportación adicional al bienestar en el mismo.

⁴ No obstante, dado que la encuesta es previa, no se ha realizado “ad hoc” para este estudio, cuenta con algunas diferencias en la delimitación de los segmentos, que no afectan de forma significativa a los resultados, pero que se señalan oportunamente en cada informe.

Estos dos enfoques metodológicos ofrecen una visión completa de la situación de cada segmento frente a la financiación. Los resultados de la encuesta permiten conocer las necesidades de financiación y los principales obstáculos identificados por las organizaciones. Por otro lado, la aproximación cualitativa ha contribuido no solo a contrastar y reforzar los hallazgos obtenidos mediante la encuesta, sino también a profundizar en aquellos elementos más complejos o contextuales que influyen en la relación de estas entidades con la financiación.

Estructura de este informe

El informe se organiza en cinco apartados principales, elaborados a partir de dos grupos de discusión con CIS⁵. El primero aborda las características propias de las CIS y su situación diferencial respecto a otros segmentos de la Economía Social. El segundo se centra en el modelo de financiación de las CIS. El tercer apartado aborda los obstáculos internos y externos que enfrentan las CIS en el acceso a la financiación. El cuarto recoge las estrategias que emplean las CIS para hacer frente a los desafíos asociados a la esfera financiera. Finalmente, el quinto apartado, a modo de conclusión, presenta una síntesis de los principales retos que estas organizaciones afrontan para mejorar su sostenibilidad financiera.

2. CARACTERÍSTICAS Y SITUACIÓN DIFERENCIAL

Las Cooperativas de Iniciativa Social (CIS) representan una figura singular dentro del tejido económico y social. Suelen surgir como iniciativas locales, de reducido tamaño, impulsadas por personas o pequeños grupos con un fuerte compromiso con el entorno más cercano. Son principalmente cooperativas de trabajo asociado (aunque también las hay de consumidores), con modelos marcados por un doble carácter: su escala microeconómica y su vocación comunitaria. Es decir, generalmente, operan en dimensiones reducidas (tanto por el número de socios como por el volumen de negocio y recursos) pero con una orientación hacia la transformación social que excede ampliamente su capacidad económica.

Estas cooperativas suelen emerger en contextos donde hay carencias no cubiertas por el mercado o por los servicios públicos. Son iniciativas que buscan atender **necesidades sociales específicas, a menudo invisibilizadas**, y que parten de una lógica diferente a la de la empresa tradicional: no buscan maximizar beneficios, sino ofrecer soluciones sostenibles en términos económicos, sociales y medioambientales.

Asimismo, estas organizaciones abarcan una **notable diversidad de actividades económicas**, aunque la mayoría de ellas se concentra en el ámbito de los servicios. Muchas CIS desarrollan servicios altamente especializados y de alto valor añadido, como servicios a las empresas (consultorías sociales, ambientales, etc.), proyectos culturales, actividades formativas avanzadas, etc.

⁵ Las CIS son una realidad económica pequeña en términos cuantitativos, por ello es difícil obtener submuestras representativas de ellas en los trabajos de campo. En este caso, en la Encuesta hay una submuestra de 17 CIS que no permite hacer un análisis detallado como se ha hecho en el resto de segmentos analizados.

En varios casos, estas iniciativas surgen a partir de la unión de profesionales autónomos con experiencia previa en sus sectores, que encuentran en la fórmula cooperativa una manera de consolidar esfuerzos y generar impacto social de forma colectiva. Al mismo tiempo, otra parte importante del tejido CIS opera en sectores tradicionalmente vinculados a la intervención social, como la educación, el cuidado de personas mayores o dependientes, la atención a colectivos vulnerables o la dinamización comunitaria. Esta dualidad de enfoques, (profesionalización de servicios especializados y acción directa en lo social) ilustra bien la riqueza y versatilidad del modelo, que se adapta a distintos contextos y necesidades manteniendo siempre un compromiso transformador.

Es común que quienes ponen en marcha estas cooperativas provengan del ámbito social, educativo o cultural, más que del empresarial. Esto tiene implicaciones prácticas importantes: por un lado, las dota de una **sensibilidad especial hacia las problemáticas sociales que abordan**; por otro, a veces, implica un punto de partida con ciertas carencias en cuanto a conocimientos o capacidades empresariales, lo cual condiciona su desarrollo posterior.

(Una CIS respecto a su formación): “Éramos personas... en riesgo de exclusión, cinco socios sin gran capacidad económica.”

Las cooperativas de iniciativa social se caracterizan, en la mayoría de los casos, por estar constituidas por un **número muy reducido de personas**. Suelen nacer de pequeños grupos y en ocasiones con recursos limitados y una capacidad de capitalización inicial muy baja. Esta dimensión micro es una constante del modelo y define buena parte de su funcionamiento cotidiano. La contrapartida es que esta limitación suele compensarse con una gran implicación personal, trabajo voluntario y búsqueda de apoyos institucionales o comunitarios.

(CIS participante en el grupo que presta servicios de asesoría a otras CIS) “Muchas de las cooperativas que ayudamos a crear son micro cooperativas, a veces constituidas por solo dos personas.”

Por su parte, la **dimensión comunitaria** de estas cooperativas no se reduce a una finalidad abstracta. En la práctica, se expresa en proyectos concretos que buscan mejorar las condiciones de vida en su entorno más próximo: crear empleo para personas excluidas del mercado laboral convencional, ofrecer servicios a colectivos vulnerables, dinamizar la economía local mediante actividades sostenibles, etc. Para estas entidades, el emprendimiento económico no es un fin en sí mismo, sino un medio para conseguir impactos sociales tangibles. La **rentabilidad, en este sentido, se mide en términos de inclusión, equidad y bienestar colectivo**.

Muchas (empresas mercantiles del sector) han cerrado... Nosotros no, porque estamos basados en otro tipo de economía. Esto no es una empresa, esto es un proyecto social.”

Este compromiso se traduce también en una forma distinta de entender el trabajo. **Las CIS suelen poner en el centro a las personas, tanto usuarias como trabajadoras.** Promueven condiciones laborales justas, espacios de decisión participativos, y una cultura organizativa basada en la cooperación y no en la competencia. Estas prácticas generan un valor añadido que, aunque difícil de medir con indicadores económicos tradicionales, tiene un impacto directo en la calidad de vida de muchas personas y en la cohesión social de los territorios.

“Proyectos con personas, tanto con infancia como con adultos, personas en exclusión social.”

“Trabajamos en la economía social y las industrias creativas y culturales para lograr impacto positivo en el medio rural.”

“Lo que queríamos era revertir el rendimiento posible en nuestro objeto social hacia desarrollar cosas hacia el territorio y no repartirnos los beneficios entre nosotros.”

La coexistencia de la **reducida dimensión estructural con una ambición social amplia genera tensiones profundas en el modelo de las cooperativas de iniciativa social (CIS)**. Estas entidades operan con recursos económicos escasos y estructuras organizativas reducidas, lo que las hace dependientes de apoyos externos para mantenerse activas. Sin embargo, esta limitación contrasta con la fortaleza ética que las caracteriza: un compromiso colectivo que las impulsa a sostenerse en el tiempo, incluso en condiciones adversas. Lejos de desempeñar un papel meramente asistencial o de subsistencia, **las CIS se encuentran inmersas en una paradoja estructural que define su identidad**. A pesar de su fragilidad financiera, sostienen una ambición transformadora orientada tanto hacia fuera (la comunidad, el territorio, los colectivos vulnerables) como hacia dentro (la democracia interna, la equidad, los cuidados y el bienestar de sus integrantes). Su especificidad dentro del ecosistema de la economía social reside precisamente en esa tensión entre precariedad material y radicalidad ética, y es en esa combinación donde también radica su resiliencia.

“Buscamos ser la empresa más social que hay, tanto hacia fuera como hacia dentro.”

3. MODELO DE FINANCIACIÓN DE LAS CIS

El modelo de financiación de las Cooperativas de Iniciativa Social está profundamente condicionado por su naturaleza híbrida: son empresas en cuanto a su forma jurídica y funcionamiento, pero organizaciones con una finalidad social explícita y sin ánimo de lucro en cuanto a su misión. Esta doble condición las sitúa en una posición ambigua frente a los distintos mecanismos de financiación existentes, lo que genera múltiples obstáculos y retos.

Dualidad del modelo de financiación en las CIS según su actividad

El modelo de financiación de las CIS está notablemente condicionado por la actividad que realizan.

Hay un primer perfil de **CIS que se autofinancia mediante su propia actividad**. Estas CIS han desarrollado líneas de negocio (artesanía, formación, consultoría, producción ecológica, etc.) que les permiten obtener recursos propios. No obstante, estos ingresos suelen ser insuficientes para cubrir la totalidad de los costes estructurales, por lo que recurren tanto a financiación pública como privada para financiar el circulante o realizar inversiones puntuales, aunque sin alcanzar niveles elevados de endeudamiento.

Por otra parte, existe otro perfil de **CIS, centrado en la prestación de servicios sociales** (como la educación, los cuidados, etc.), **que muestran una clara inclinación por la financiación pública no reembolsable**. Esto no responde únicamente a una comodidad o inercia, sino a la lógica intrínseca de los proyectos que desarrollan. Muchas de sus actividades no generan ingresos directos ni pueden sostenerse mediante la venta de productos o servicios, ya que están orientadas a beneficiar a colectivos sin capacidad de pago o a cubrir necesidades no monetizables.

“Necesitamos subvención pública sí o sí, porque si no, no lo podemos hacer”

“Necesitamos que alguien subvencione esos proyectos porque otra cosa es que las puertas de la cooperativa nunca se cierran, pero un trabajo integral no se hace sin dinero”

El trabajo, personas mayores, jóvenes en riesgo de exclusión social colectivos con discapacidad son algunos ejemplos de este tipo de intervenciones. En estos casos, el usuario final no paga por el servicio, lo que hace imprescindible que exista un financiador externo, generalmente público, que asuma el coste de la intervención. Este modelo es coherente con la concepción del bienestar como responsabilidad colectiva y no como mercancía.

“Trabajamos en proyectos de Ayuntamiento, Diputación, ministerios”

En paralelo, la financiación privada (procedente de inversores, entidades bancarias o capital de riesgo) ocupa un lugar muy secundario en la estructura financiera de las CIS de ambos modelos. Esto se debe a varias razones. En primer lugar, las cooperativas de iniciativa social no reparten beneficios, por lo que no pueden ofrecer retornos económicos a inversores tradicionales. En segundo lugar, su tamaño reducido y su bajo nivel de capitalización las hace poco atractivas para el sistema financiero convencional, que opera con lógicas de escala y rentabilidad.

“Fuimos excluidos de programas de inversores simplemente por ser una cooperativa de iniciativa social”

“Al no encajar en un perfil de crecimiento exponencial tecnológico, los inversores de impacto tampoco mostraron interés”

“Al inversor le cuesta apostar por la cooperativa... lo ven como un modelo asistencial”

“Una S.A. no se lo cuestionan, en una cooperativa sí lo hacen”

Desafíos derivados de un modelo de financiación basado en la financiación pública no reembolsable

La **dependencia asociada a la financiación pública no reembolsable plantea desafíos considerables**. Por un lado, las subvenciones suelen ser de carácter puntual y con duración limitada, lo que obliga a las cooperativas a una constante búsqueda y renovación de fuentes de financiación. La continuidad de los proyectos queda así a expensas de decisiones administrativas o de la disponibilidad presupuestaria, generando una **elevada incertidumbre y dificultad en la planificación a medio y largo plazo**.

“Siempre se presentan las mismas empresas... se pone más barreras que ayudas a que este tipo de empresas se mantengan en el tiempo y no sea simplemente una acción concreta para un tiempo concreto”

Por otro lado, acceder a estas ayudas requiere un **notable esfuerzo técnico y administrativo**. Las convocatorias exigen una justificación detallada de gastos, resultados e indicadores, lo que implica una carga burocrática considerable. Las cooperativas deben disponer de cierta capacidad de gestión para enfrentarse a estos procesos, lo cual no siempre es fácil dado su tamaño. En muchos casos, las personas implicadas en la cooperativa asumen tareas administrativas de forma voluntaria o complementaria a su labor principal, lo que incrementa el desgaste y limita la eficiencia.

“Dejamos de trabajar con esas personas de forma integral y profesionalizada”

Uso y conocimiento reducido sobre financiación de impacto

El análisis de los grupos de trabajo pone de manifiesto que el nivel de conocimiento y uso de instrumentos de financiación de impacto es muy reducido. Esta conclusión no se deriva de declaraciones explícitas, sino precisamente de su ausencia, pues en los espacios de discusión en los que cabría esperar alguna mención a este tipo de instrumentos **no aparecen referencias ni preguntas al respecto**. Esta omisión indica que **estas herramientas no forman parte del repertorio habitual** de las cooperativas de iniciativa social.

La **banca ética o cooperativa**, sin embargo, representa una excepción en este sentido. Algunas CIS han conseguido establecer relaciones con entidades que entienden mejor su modelo y están dispuestas a asumir ciertos riesgos en función del impacto social generado. Sin embargo, incluso en estos casos, el acceso al crédito está condicionado por las garantías que puedan ofrecer y por la viabilidad económica de los proyectos. Esto limita el uso de financiación reembolsable (créditos, préstamos) a situaciones puntuales y generalmente de corto plazo, como anticipos de subvenciones o necesidades de liquidez inmediatas.

“Básicamente los proyectos tienen que estar subvencionados sí o sí”

“La típica póliza de crédito... para obtención de liquidez inmediata”

“Hemos sobrevivido... a base de pólizas [de crédito]... nos tirábamos meses sin cobrar”

La escasa presencia de fórmulas de **financiación de impacto** en las estrategias de las CIS parece estar más relacionada con el **desconocimiento** que con una decisión deliberada. El hecho de que no se mencionen en los espacios de debate donde cabría esperarlos sugiere que muchas cooperativas ni siquiera los contemplan como opción, lo que evidencia una brecha informativa que limita su capacidad de elección financiera.

4. OBSTÁCULOS EN EL ACCESO A LA FINANCIACIÓN

Obstáculos externos

Las CIS consideran que hay un desconocimiento generalizado y que, en ocasiones, se estigmatiza el modelo cooperativo, en general, y en las cooperativas de iniciativa social, en particular. Este desconocimiento se manifiesta en prejuicios por parte de inversores, bancos, administraciones públicas e incluso de la sociedad, y tiene consecuencias muy palpables: dificultades para acceder a financiación (por imagen de poca solvencia), trabas burocráticas por no encajar en categorías típicas, y necesidad de comunicar continuamente sobre qué es una CIS y qué la hace diferente. Como resultado, las CIS se sienten en una posición de desamparo institucional. Al no ser plenamente reconocidas ni como empresas convencionales ni como entidades sociales al uso, quedan fuera de los marcos de apoyo habituales. Perciben que no hay actores públicos ni privados que comprendan su especificidad o que actúen decididamente en defensa de sus intereses, lo que refuerza su sensación de aislamiento dentro del ecosistema económico y social. A continuación, se desarrollan en mayor medida estos obstáculos.

Desconocimiento generalizado sobre la figura de la CIS

Las entidades financieras privadas no comprenden la estructura jurídica de las CIS. Los analistas bancarios pueden exigir documentos inexistentes en el marco legal de ciertas comunidades autónomas, como escrituras notariales, evidenciando un desconocimiento básico de estas cooperativas que deriva en desconfianza automática y refuerza la percepción de riesgo.

“¿Cómo vas a valorar lo que hago si ni siquiera sabes (los requisitos formales de una cooperativa)?”

“Hay un desconocimiento y ese desconocimiento sigue provocando reticencias”

La administración pública tampoco está libre de desconocimiento. Algunos funcionarios no entienden la naturaleza de una cooperativa sin ánimo de lucro, asociándola a la figura de la asociación o la fundación. Esto genera incredulidad y trámites adicionales cada vez que intentan ejercer derechos o acceder a ayudas. Las bases reguladoras de muchas convocatorias (para proyectos sin ánimo de lucro) ni siquiera contemplan a las cooperativas como posibles beneficiarias, lo que obliga a las CIS a justificar su inclusión desde cero o a postularse como “otras entidades”. Además, la diversidad legislativa autonómica añade más confusión.

“Ni siquiera los funcionarios saben lo que es una cooperativa sin ánimo de lucro”

“Nunca se la saben (la figura de) la cooperativa”

“Por ejemplo, poder presentar proyectos del ámbito social, porque nunca contemplan la cooperativa”

El mercado y la sociedad, en general, también tienen ideas preconcebidas. Algunos clientes compran productos o servicios sin saber que detrás hay un proyecto cooperativo con misión social. Este desconocimiento impide que la CIS comunique su valor añadido. Además, se percibe una falta de reconocimiento mediático y público general.

“Los clientes compran (producto) sin saber que es un proyecto social”

“Son 35 años de lucha por mantener una figura jurídica que nadie mira y que nadie tiene en vista”

“Nadie más aparte de nosotros mismos lo tiene arraigado en la sociedad”

Estigmatización del modelo cooperativista de iniciativa social

Varios participantes señalaron que **la imagen de las CIS en ciertos círculos sigue anclada a estereotipos**. En el imaginario de algunos financiadores privados, una cooperativa equivale a una organización semi-caritativa, poco rentable. Y cuando se trata de cooperativas de iniciativa social, aún se acentúa más esa visión. Esta percepción externa se resume, a menudo, con expresiones coloquiales que denotan la imagen de hippies o activistas sin rigor empresarial y beneficio mínimo. La estigmatización también afecta a emprendedores sociales jóvenes, que sienten la adicionalidad del prejuicio por edad con el de ser cooperativa social. En algunos casos, notan actitudes de recelo o condescendencia incluso antes de explicar su proyecto.

“Sigue existiendo cierta reticencia hacia la Economía Social, en general, porque lo ven todavía como un modelo asistencial”

“Nos ven como cuatro perroflautas que se juntan aquí para montar un negocio y sacar cuatro duros y tirar para adelante”

Los efectos concretos de la estigmatización de la CIS son múltiples. En primer lugar, **dificulta la atracción de inversión privada**, ya que, al ver la forma jurídica, algunos inversores descartan directamente el proyecto. En segundo lugar, **obstaculiza la creación de alianzas o colaboraciones**, pues al mencionar que son cooperativas, los interlocutores pueden mostrar reservas. Incluso en el ámbito de la responsabilidad social corporativa, hay grandes empresas que prefieren canalizar sus acciones a través de fundaciones propias o asociaciones, excluyendo a las cooperativas por considerarlas menos transparentes o comprensibles.

“Ni consideraron nuestro plan al ver la forma jurídica”

“En cuanto oyen ‘cooperativa’, comienzan los cuestionamientos y quizá las reservas”

“Los RSC aquí los grandes se montan su fundación y ya no apoyan a cooperativas externas”

La estigmatización del modelo cooperativo no es nueva, pero en el caso de las CIS se agrava por la doble etiqueta, de cooperativa y de social. Es un doble desconocimiento, tanto de su estructura como de su misión. A pesar de ello, algunos participantes reivindicaron el modelo como el más social posible, destacando tanto su impacto externo como sus valores internos. Sin embargo, esta aportación no es reconocida formalmente ni valorada en la práctica administrativa o pública.

“Si el inversor no se lo cuestiona en una S.A., en una cooperativa sí. Y más cuando son cooperativas de este tipo”

“En mi opinión, una cooperativa de iniciativa social es la empresa más social que hay”

“No se nos reconoce, no hay nada que nos diferencie a ojos de la administración”

Ante este panorama, se plantea la **necesidad de promover y dar a conocer el modelo cooperativo de iniciativa social**. Se sugiere formar a los funcionarios públicos sobre esta figura, revisar los criterios de convocatorias públicas para no excluirlas injustamente, y visibilizar su valor diferencial en todos los foros. Solo así se podrá ir desmontando la ignorancia estructural que lleva a pedir requisitos inapropiados o a invisibilizarlas.

“De verdad, una formación sobre cooperativas y sobre las leyes, y luego en las convocatorias incluir cláusulas sobre el objeto social”

En resumen, las cooperativas de iniciativa social todavía luchan contra la falta de conocimiento y ciertos estereotipos negativos en su entorno. Se las confunde con asociaciones o, a la inversa, con empresas mercantiles tradicionales; infravalorando su profesionalidad. Esta estigmatización complica su desarrollo tanto o más que la escasez de recursos.

Desamparo institucional

Las CIS se encuentran en una posición ambigua, ya que son plenamente equiparables a las organizaciones sociales tradicionales (asociaciones, fundaciones), **ni se ajustan del todo a la lógica de la cooperativa convencional**. Este posicionamiento intermedio, que fue uno de los ejes centrales del debate en los grupos de discusión, genera importantes desafíos de reconocimiento, encaje normativo y acceso a recursos.

“Estamos como un poco en el limbo de la economía social, porque no somos una asociación y tampoco somos una cooperativa grande”

A efectos jurídicos y fiscales, las CIS son empresas: producen bienes o servicios, facturan, pagan impuestos y emplean personas. Sus integrantes reivindican con claridad ese carácter empresarial, subrayando que deben cumplir con todas las obligaciones mercantiles, laborales y contables como cualquier otra entidad del mercado.

“Somos empresa con todas nuestras obligaciones fiscales, laborales, contables, etc.”

Este reconocimiento como empresa puede ofrecer ciertas ventajas operativas: posibilidad de facturar, participar en licitaciones públicas o abrir cuentas bancarias sin restricciones.

“El hecho de que estés en el registro mercantil sí que hace que puedas dar más pasos en licitaciones y todas esas cosas”

“Si eres una asociación pequeñita, nadie te abre una cuenta en el banco para dar tus primeros pasos estar en el registro mercantil”

Sin embargo, al mismo tiempo, estas cooperativas tienen una finalidad claramente social y sin ánimo de lucro, lo que las sitúa cerca del tercer sector. Esta tensión entre ser legalmente mercantiles, pero finalísticamente sociales es lo que las coloca, de facto, en una tierra de nadie.

“Es muy cansado, muy cansado, llevar ese doble papel de ser sin ánimo de lucro, pero estar en el Registro Mercantil”

“Las CIS no podían optar a aquellas ayudas dirigidas a cooperativas precisamente por ser de iniciativa social”

“Nos estaban enfocando en el ámbito del asociacionismo, cuando no somos tampoco una asociación, es como que no puedes estar ni en el ámbito del sin ánimo de lucro y a la vez tampoco en el ámbito empresarial, porque no te lo consideran”

A pesar de estas dificultades, el hecho de estar “entre dos aguas” también puede ofrecer ciertos márgenes de maniobra. La ausencia de una figura legal específica de “empresa social” ha permitido a algunas CIS combinar herramientas de ambos mundos: acceder tanto a contratos públicos como a subvenciones sociales, o encontrar apoyo en redes cooperativas consolidadas.

“Lo bueno que tenemos aquí es que hay tejido cooperativo, cuando hay financiaciones también desde las cooperativas”

“Con tanta ley ser cooperativa puede ser bueno en unos casos y malo en otros”

En definitiva, el **carácter híbrido de las CIS, lejos de ser una mera anécdota jurídica, es uno de los elementos que más condiciona su funcionamiento.** Su identidad dual las convierte en agentes valiosos de innovación social, pero también en entidades que operan sin un marco normativo claro, sin encaje estable ni representación institucional específica. Esta ambigüedad se traduce, en muchos casos, en una sensación de desamparo, que debe abordarse si se quiere aprovechar plenamente el potencial transformador de este modelo.

Obstáculos internos

La cultura financiera interna de las CIS suele ser débil al inicio, marcada por la inexperiencia empresarial de sus miembros, la falta de recursos propios y cierta prudencia extrema ante el riesgo. No obstante, muchas cooperativas muestran una gran capacidad de aprendizaje y adaptación: buscan asesoramiento, comparten experiencias y progresivamente profesionalizan su gestión económica sin renunciar a sus valores. Esta toma de conciencia es clave para sobrevivir en un entorno hostil y se refleja en las estrategias de mitigación que algunas ya están aplicando o proponiendo, detalladas en mayor profundidad en el siguiente apartado (4).

Falta de conocimiento sobre temas de financiación

Además de los obstáculos externos, las CIS reconocen debilidades internas en cuanto a cultura y capacidad financiera. Muchos de sus impulsores provienen del ámbito social o comunitario, con gran motivación en la misión, pero menos formación o experiencia en gestión empresarial y financiera. Esto se traduce en fallos de planificación económica, desconocimiento inicial de mecanismos financieros, poca solvencia patrimonial y necesidad de aprendizaje sobre la marcha. Varios testimonios reflejan esta realidad, mostrando autocrítica y la curva de aprendizaje que han tenido que recorrer.

En primer lugar, está la cuestión de la **formación y educación financiera de los socios**. No es raro que quienes fundan una CIS tengan perfiles técnicos o sociales (educadores, trabajadores sociales, activistas, etc.) y carezcan de bagaje en administración de empresas. Muchas veces subestiman las exigencias financieras del proyecto, creyendo que basta con tener una idea valiosa en términos sociales. Sin embargo, al enfrentarse a la realidad empresarial, descubren que deben cumplir con las mismas normativas e inversiones que cualquier otra empresa.

“Ninguno veníamos del sector de la economía tradicional ni sabíamos cómo desarrollar un proyecto financieramente sostenible”

“Nos embarcamos en esto sin saber que estábamos siendo muy ambiciosos para nuestras capacidades”

Esta falta de consciencia inicial sobre la envergadura financiera necesaria es un ejemplo claro de escasa cultura financiera al emprender. En los grupos había consenso respecto a que lo que falta a muchas CIS es conocimiento y formación en materia financiera y de gestión. Varias CIS admiten sentirse perdidas al tratar de acceder a financiación por falta de claridad sobre las vías posibles, a pesar de tener equipos profesionales.

“Lo que falta... a las cooperativas es conocimiento y formación financiera y de gestión”

“Muchas cooperativas similares están perdidas a la hora de acceder a financiación por confusión y falta de claridad”

La **falta de perfiles financieros** dentro del equipo es otra limitación. En general, nadie está dedicado exclusivamente a la gestión financiera. Las tareas contables o fiscales suelen delegarse a gestorías externas, y rara vez se elabora un plan financiero a medio plazo. Por ello, muchas decisiones se toman de forma reactiva. Las cooperativas que logran avanzar lo hacen, en parte, gracias al asesoramiento técnico externo.

“Avanzamos gracias a recibir mucho asesoramiento externo”

“Sería útil que grandes entidades del cooperativismo impulsaran formaciones específicas para cooperativas”

Finalmente, otro componente clave de la cultura financiera es la **planificación estratégica**. Algunas cooperativas han aprendido con la práctica que no basta con tener una subvención o un contrato asegurado. Estos aprendizajes llegan tarde en muchos casos, cuando ya han enfrentado situaciones críticas.

“No éramos conscientes... fuimos muy ambiciosos sin saber”

“Estábamos cambiando de caballo, buscando otra razón social”

Escasa capacidad financiera interna

Otro aspecto relevante es la escasez de capital propio. Los socios suelen ser trabajadores con recursos limitados (sin grandes patrimonios), y el capital social aportado es reducido. Esto hace que las cooperativas arranquen infra capitalizadas, sin colchones financieros, por lo que, si surgen gastos inesperados o se demoran los cobros, enfrentan tensiones de tesorería. Algunas sobreviven gracias a que los socios postergan sus propios salarios, mientras que otras cubren estas necesidades con aportaciones personales, lo que pone de manifiesto tanto su compromiso como la precariedad financiera estructural de esta figura.

“Los socios no cobrábamos, nos tirábamos meses sin cobrar. Por eso hemos sobrevivido un poco”

Este sacrificio personal evidencia entrega a la misión, pero también la falta de estructura financiera: no hay otra fuente de liquidez que el propio esfuerzo no remunerado.

Aversión a la financiación ajena reembolsable

Relacionado con lo anterior, **muchas CIS muestran una cierta aversión al riesgo financiero**. Existe una cultura de prudencia que evita endeudarse o aventurarse en grandes proyectos sin tener una base sólida. Esta actitud protege de la insolvencia, pero también puede limitar el crecimiento si impide aprovechar oportunidades mayores.

“Preferimos no endeudarnos ni meternos en líos de grandes financiaciones, al menos al principio”

“Solo solicitamos una financiación importante cuando nos sentimos preparadas”

Esta mentalidad se traduce en decisiones estratégicas muy medidas, como crecer solo si hay respaldo financiero seguro, evitar deudas personales o empresariales significativas, y postergar planes ambiciosos hasta contar con mayor experiencia y apoyo.

Muchas veces, esta madurez financiera llega tras replantear la propia estructura organizativa: creando nuevas formas jurídicas, buscando ingresos complementarios, o reformulando el modelo de negocio para hacerlo viable sin perder la misión.

Necesidades de formación en temas de financiación de impacto

Los grupos de discusión también han permitido identificar las principales necesidades de formación de las CIS, que se agrupan en cinco áreas clave:

Planificación y gestión financiera

- Gestión de tesorería y estrategias para minimizar el impacto de retrasos en subvenciones.
- Optimización de recursos y estrategias para la generación de ingresos propios.
- Modelos de control financiero para asegurar la eficiencia en el uso de los fondos.
- Elaboración de presupuestos, planificación financiera a medio y largo plazo.

Instrumentos de financiación de impacto

- Complementariedad de la financiación de impacto y la financiación tradicional.
- Instrumentos de financiación de impacto.
- Uso de inversión de impacto como mecanismo de sostenibilidad y crecimiento.
- Casos de éxito y buenas prácticas en asociaciones que han utilizado estos instrumentos.

Habilidades en negociación y captación de clientes privados

- Mejora de las capacidades de negociación.
- Captación de clientes del sector privado.
- Planificación y gestión comercial.

Ecosistema de financiación de impacto

- Identificación y conocimiento de actores del ecosistema.
- Identificación y conocimiento de las entidades que emiten financiación de impacto.
- Identificación y conocimiento sobre instrumentos de financiación de impacto.
- Casos de éxito (otras organizaciones) relacionados con la financiación de impacto.

Acceso a financiación pública

- Identificación de oportunidades de financiación pública.
- Aplicación de cláusulas sociales en beneficio de los intereses estratégicos de la organización.

Medición y comunicación del impacto social

- Metodologías para cuantificar y comunicar el impacto del centro.
- Contabilidad social y herramientas para justificar la inversión ante financiadores.
- Uso de datos en la toma de decisiones financieras.

5. ESTRATEGIAS DE MITIGACIÓN ACTUALES Y POTENCIALES

Frente a todos los desafíos descritos (financieros, de posicionamiento, de desconocimiento externo y debilidades internas), las cooperativas de iniciativa social han ido desarrollando diversas estrategias de mitigación. Estas tácticas, ya sean prácticas en curso o soluciones potenciales, abarcan desde la creación de figuras jurídicas complementarias hasta la diversificación de ingresos y la incidencia normativa. A continuación, se detallan las principales estrategias mencionadas por las cooperativas participantes.

Una primera estrategia consiste en la **creación de figuras paralelas**, como sociedades limitadas o empresas de inserción laboral, para superar las limitaciones jurídicas o de financiación propias de la figura cooperativa. Esta táctica permite a las cooperativas captar inversión, ejecutar actividades económicas más lucrativas o beneficiarse de marcos regulatorios específicos sin abandonar su misión social.

“(Organización participante) creó una sociedad limitada en mayo para poder hacer la captación de inversores.”

“(Organización) va a crear una empresa de inserción laboral a finales de este año para poder cubrir todas las áreas de trabajo que queremos.”

“Estamos cambiando de caballo, buscando otra razón social.”

“(Algunas CIS) han dejado de ser cooperativas y han pasado a ser fundaciones, etc.”

“He estado tentada mil veces en hacerme fundación y además tenemos unos estatutos por ahí creados.”

Estas figuras complementarias funcionan como satélites de la cooperativa matriz, especializándose en determinadas actividades o facilitando el acceso a recursos a los que no puede acceder la CIS. Aunque conllevan más complejidad administrativa, permiten una mayor flexibilidad y adaptación al entorno.

Otra estrategia clave es la **autofinanciación**, entendida como la aportación de recursos propios por parte de los socios o la generación de ingresos mediante actividades económicas.

“Los socios... no cobrábamos, nos tirábamos meses sin cobrar... Por eso hemos sobrevivido un poco.”

“Hemos puesto dinero de donde teníamos [los socios], y fundamentalmente los que teníamos más medios.”

“Hemos tirado por la emisión de títulos participativos.”

Este tipo de autofinanciación busca reducir la dependencia de subvenciones y aumentar la autonomía económica. A través de pequeños negocios, venta de productos o servicios, y aportaciones internas, las CIS intentan sostener sus actividades sin traicionar su misión.

En el plano político y normativo, algunas cooperativas han apostado por la **incidencia institucional** como vía para mejorar su entorno operativo. Esta estrategia busca modificar leyes o convocatorias para que reconozcan y favorezcan a las CIS.

“Gracias a las reivindicaciones del movimiento cooperativo se empezaba a lograr que en su comunidad incluyeran a las cooperativas de iniciativa social en convocatorias donde antes no cabían.”

“Ahora nos tienen en consideración, aunque muy puntual, gracias a las reivindicaciones.”

“Hemos cambiado decretos aquí en (CCAA) en nuestra corta vida, desde 2017 hemos cambiado un montón de cosas. Aunque es muy cansado para una cooperativa pequeña.”

“Necesitamos que realmente influyan y nos representen.”

Estas acciones requieren esfuerzo colectivo y continuidad, pero pueden abrir nuevas oportunidades de financiación, reconocimiento y desarrollo para las cooperativas sociales.

La **diversificación** hacia fundaciones u otros agentes del tercer sector es otra estrategia mencionada. Ya sea mediante **alianzas estratégicas**, la creación de una fundación paralela o el trabajo conjunto con ONGs, esta vía busca aprovechar el prestigio, la capacidad de captación de fondos y los beneficios fiscales de otras figuras jurídicas.

“(Nombre de una CIS), su salvavidas vino de la Fundación (Nombre Fundación), que les incluyó en un programa nacional.”

“Contrasta su situación de microcooperativa con la existencia de cooperativas grandes en su región que a veces apoyan financieramente a otras.”

En conjunto, estas estrategias muestran que las cooperativas de iniciativa social, a pesar de las barreras estructurales que enfrentan, despliegan una notable capacidad de resiliencia y adaptación. Su compromiso con el impacto social se sitúa por encima de cualquier otro criterio, incluso si ello implica modificar su estructura jurídica o adoptar fórmulas organizativas ajenas al cooperativismo tradicional. La creación de sociedades limitadas, fundaciones o empresas paralelas se percibe, más que como una renuncia, como una vía de supervivencia que no necesariamente contradice sus valores. Sin embargo, esta tendencia también encierra un riesgo profundo: si la figura de la CIS no encuentra un reconocimiento institucional claro ni un marco de apoyo suficiente, muchas de estas iniciativas podrían terminar abandonando el modelo cooperativo por necesidad, no por convicción.

6. RETOS PRINCIPALES EN LA FINANCIACIÓN

A continuación, a modo de conclusiones, se presenta una jerarquización de los principales retos financieros de las CIS, a partir de los resultados de los grupos de discusión:

1. Los actores financieros no comprenden adecuadamente la figura de la CIS.

Las cooperativas de iniciativa social encuentran importantes barreras en el acceso tanto a financiación reembolsable como no reembolsable debido al escaso conocimiento y comprensión que los actores financieros tienen sobre su figura jurídica y modelo de negocio. En el ámbito privado, los financiadores tradicionales suelen percibir a las CIS como organizaciones poco rentables, debido a su carácter no lucrativo y su fuerte orientación social. Esta visión genera una oferta de productos financieros poco adaptada a sus necesidades reales, e incluso deriva en exigencias como la solicitud de avales personales a los socios cooperativistas para poder acceder al crédito.

Por otro lado, también en el sector público se reproducen estos problemas. La administración no siempre contempla adecuadamente la figura de la cooperativa en sus convocatorias, lo que excluye a las CIS de subvenciones destinadas a entidades sin ánimo de lucro, aun cuando sus objetivos sociales son similares.

El resultado de esta incomprensión generalizada es una seria dificultad para acceder a recursos que permitan a las CIS crecer o incluso mantener su actividad. En este contexto, muchas cooperativas recurren a financiadores alternativos, como la banca ética, pese a que esto puede implicar condiciones menos favorables. En otros casos, son los propios socios quienes deben aportar capital o asumir largos periodos sin remuneración para sostener la actividad. Algunas entidades optan por fórmulas híbridas (como la creación de sociedades limitadas complementarias) para captar inversión sin abandonar su identidad, aunque ello implique una mayor complejidad administrativa. Incluso hay casos en los que se plantea directamente cambiar la forma jurídica como vía de supervivencia.

2. Bajo uso y necesidad de formación en instrumentos de financiación de impacto.

Las cooperativas de iniciativa social no están familiarizadas con los instrumentos de financiación de impacto, y en muchos casos los perciben como inaccesibles. Esta distancia se debe, en parte, a que estos instrumentos suelen dirigirse a modelos de negocio escalables, con retornos financieros claros, lo cual excluye a las CIS por su estructura y objetivos. Además, existe una necesidad explícita de formación para comprender el funcionamiento de esta clase de financiación, así como para traducir su propuesta de valor en un lenguaje comprensible para los inversores de impacto. Esta falta de conocimientos limita gravemente su capacidad para aprovechar oportunidades emergentes en este ámbito.

3. Necesidad de formación en medición y comunicación del impacto social.

Las cooperativas de iniciativa social identifican como una necesidad urgente la mejora de sus capacidades para medir y comunicar el impacto social que generan. Se reconoce la importancia de desarrollar indicadores claros y sistematizados que hagan visible su contribución al bienestar colectivo. La carencia de métricas y evaluaciones impide, en muchos casos, el acceso a fondos que exigen evidencia cuantificable del impacto. Esto también afecta negativamente su posicionamiento en convocatorias públicas o procesos de inversión social, donde la competencia exige no solo generar impacto, sino también saber demostrarlo con datos y lenguaje técnico. La formación en este ámbito se presenta como un paso imprescindible para fortalecer su capacidad de financiación y visibilización.



Situación de las Empresas de Inserción en relación con la financiación



Elaborado por Abay Analistas

Equipo de trabajo:

María Isabel Martínez Martín

Pablo Soria Lavara

Gema de Cabo Serrano

Rosa Santero Sánchez (URJC)

Este informe ha sido elaborado por Abay Analistas. Los hallazgos, análisis y conclusiones presentados se basan en la información disponible (obtenida de fuentes primarias o de otras investigaciones citadas en el informe, consideradas precisas y fiables) y en las metodologías aplicadas durante el proceso de investigación. Ni Abay Analistas ni las personas e instituciones colaboradoras serán responsables de la interpretación que se haga de la información contenida en el presente documento, así como tampoco de ninguna pérdida consecuencia de la toma de decisiones de ningún tipo, sobre la base de la información contenida en el presente informe. Igualmente, el reconocimiento y/o agradecimiento a cualquier organización no implica su respaldo al texto final



04 Situación de las Empresas de Inserción en relación con la financiación

1. INTRODUCCIÓN

La Economía Social en España: Marco normativo y estratégico

En los últimos años, la **Economía Social** (ES) ha ganado un **creciente protagonismo** como agente fundamental para el **desarrollo sostenible**, tanto en el ámbito nacional como internacional. Este reconocimiento se ha materializado en numerosas publicaciones¹ resoluciones, planes de acción y recomendaciones que destacan el potencial transformador de la ES en dimensiones clave como el trabajo decente, la innovación social y el desarrollo sostenible en su conjunto.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, establece los principios que rigen este modelo económico y las entidades que lo integran. Según esta ley, forman parte de la ES las cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones y fundaciones que desarrollan actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo de iniciativa social, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares reguladas por normas específicas que se ajustan a los principios de la ES. Entre estos principios orientadores se encuentran *“la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y la independencia respecto a los poderes públicos”*.

En coherencia con el marco normativo establecido por esta ley, el Gobierno de España está desarrollando la **Estrategia Española de ES (EEES) 2023-2027**, con el objetivo de fortalecer, visibilizar y consolidar el papel de la ES como actor clave en la transformación hacia un modelo económico más justo, inclusivo y sostenible.

¹ Diversas organizaciones internacionales, en publicaciones recientes, han reconocido la contribución diferencial de la ES: UE (2024) “Benchmarking the socio-economic performance of the EU SE. Improving the socio-economic knowledge of the proximity and SE ecosystem”; OCDE (2023): OECD recommendation on the SSE and social innovation toolkit (good practice); Naciones Unidas (2022): “Avanzar en la Agenda 2030 a través de la EES”; OIT (2022) Decent work and the SSE.

La Estrategia se estructura en torno a varios ejes que abordan cuestiones como el impulso del emprendimiento colectivo, la mejora del entorno institucional y jurídico, la generación y transferencia de conocimiento, y la integración de la ES en procesos de innovación, digitalización y transición ecológica. A través de estas líneas de actuación, se busca potenciar un ecosistema que contribuya al desarrollo territorial equilibrado y a la cohesión social.

Uno de los ejes de intervención de la Estrategia es la **mejora de la competitividad**, y, en este objetivo, la financiación emerge como un factor clave de la misma y de sostenibilidad a largo plazo de las empresas y entidades. Además, se ha constatado que las entidades de la ES presentan mayores necesidades de financiación que la pyme media española, impulsadas por su mayor dimensión, dinamismo económico y una orientación más marcada hacia la innovación y la internacionalización (Fiare Banca Etica, 2024)². No obstante, su acceso a la financiación se ve condicionado por obstáculos específicos externos (como el elevado coste del crédito, la escasa comprensión de sus modelos de negocio por parte del sistema bancario o la falta de garantías), e internos, ligados a su forma jurídica, cierta reticencia al endeudamiento o limitaciones organizativas. Estas barreras ponen de manifiesto la falta de adecuación entre las características propias de la ES y los criterios convencionales del sistema financiero.

En este contexto, la **financiación de impacto** se presenta como **una alternativa** a los **modelos tradicionales** de financiación empresarial. Este tipo de financiación **canaliza recursos hacia iniciativas con una misión social o medioambiental explícita, sin renunciar a la obtención de retornos económicos**. Basada en la idea de que el capital puede ser un agente transformador, la financiación de impacto ofrece una vía para fortalecer el papel de las organizaciones de la ES, facilitando el acceso a recursos que les permitan escalar su actividad y responder a los retos sociales de forma sostenible.

Economía social y financiación: Proyecto Impulsa Social y justificación del estudio

El proyecto **“Comunidad de Aprendizaje Impulsa Social: innovación en la financiación para el impulso y sostenibilidad de la Economía Social”**, promovido por SpainNAB, Fundación ONCE y la Universidad de Mondragón, tiene como **objetivo principal explorar y promover nuevas vías de financiación que refuercen la sostenibilidad del conjunto de organizaciones de la ES**.

La primera fase del proyecto está centrada en la **generación de conocimiento** y en ella se ubica este estudio **orientado a comprender en profundidad los retos financieros a los que se enfrentan distintas tipologías de entidades de la ES**.

Las entidades de la ES viven realidades heterogéneas y posiblemente situaciones específicas frente a la financiación. Con el propósito de conocer mejor estas situaciones, se han definido seis segmentos específicos; cinco de ellos corresponden a diferentes figuras jurídicas de la ES, y un sexto que agrupa iniciativas de emprendimiento desarrolladas bajo alguna de estas formas organizativas.

² Fiare Banca Etica. (2024). *Informe sobre las necesidades de financiación de la Economía Social 2024*. Abay Analistas Económicos. Financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

- **Asociaciones con actividad económica:** organizaciones privadas constituidas por tres o más personas que se unen de forma voluntaria para realizar una actividad colectiva de manera estable, organizada democráticamente, sin ánimo de lucro e independiente, conforme a lo establecido en el artículo 1 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.
- **Fundaciones con actividad económica:** organizaciones sin ánimo de lucro que se constituyen para gestionar un patrimonio dedicado de manera permanente a la realización de fines de interés general. Están reguladas por la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones y tienen características fiscales, organizativas y constitutivas propias que las distinguen de otras organizaciones.
- **Centros Especiales de Empleo (CEE) de iniciativa social:** organizaciones cuya principal finalidad es proporcionar a las personas con discapacidad un empleo remunerado y adecuado a sus características personales, al tiempo que constituyen un medio de integración al mercado laboral ordinario. Según la normativa vigente en España, regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, estos centros deben contar con al menos el 70% de trabajadores con discapacidad en su plantilla.
- **Empresas de Inserción (EI):** organizaciones cuyo objetivo es facilitar la integración sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social a través de la realización de una actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios. Estas empresas están reguladas por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción.
- **Cooperativas de Iniciativa Social (CIS):** se trata de una forma específica de cooperativa que tiene como finalidad principal la realización de actividades de interés general dirigidas a la atención de necesidades sociales, sanitarias, educativas, culturales o de otro tipo que beneficien a la sociedad, con especial énfasis en colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión. Estas cooperativas forman parte del ámbito de la Economía Social y están reguladas tanto por la Ley General de Cooperativas (Ley 27/1999) como por las legislaciones autonómicas en esta materia.
- **Iniciativas de emprendimiento social:** se trata de organizaciones que nacen y operan bajo los principios y estructuras propias de la Economía Social. Estas iniciativas combinan el espíritu emprendedor con un propósito transformador, orientado a resolver problemáticas sociales, fomentar la inclusión o promover el desarrollo sostenible. En términos operativos, el emprendimiento social suele identificarse a partir de criterios como la antigüedad de la entidad, considerando como tales aquellas organizaciones que cuentan con menos de tres o cinco años desde su constitución formal.

Cada uno de estos grupos presenta características propias que influyen directamente en su relación con la financiación. Por ello, se ha considerado necesario desarrollar un enfoque segmentado, que permita abordar con mayor precisión sus respectivas realidades y los resultados se han plasmado en informes independientes, uno para cada segmento considerados.

Marco metodológico

Cada uno de los seis informes elaborados en el marco del estudio **ofrece un análisis riguroso sobre la situación de las organizaciones de la ES en relación con la financiación, atendiendo a las particularidades de cada segmento**. En concreto, se han planteado los siguientes objetivos:

1. Conocer el nivel de necesidades de financiación, así como los principales destinos y fuentes de acceso (financiadores, instrumentos de financiación etc.).
2. Analizar el grado de conocimiento y uso de los instrumentos de financiación tradicionales, así como de aquellos más específicos de financiación de impacto actualmente disponibles en el mercado.
3. Detectar y analizar los principales obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan para obtener financiación.
4. Identificar los principales retos estratégicos y operativos en materia de financiación a los que se enfrentan actualmente.

Con este fin, se ha recurrido a un enfoque metodológico mixto, sustentado en el uso complementario de técnicas cuantitativas y cualitativas, a partir de dos fuentes principales de información.

a. Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto

(SpainNAB, 2024): Esta encuesta se llevó a cabo sobre una muestra de 825 pequeñas y medianas **organizaciones de la esfera de impacto social**³. Los resultados de esta encuesta permiten identificar patrones relevantes en cuanto a las necesidades financieras, el uso de instrumentos disponibles y las principales barreras existentes y, además, ofrecen un marco comparativo de gran valor. Al contar con una muestra amplia y transversal del conjunto de organizaciones de impacto social, los datos facilitan el contraste entre segmentos específicos de la ES y el conjunto del sector, lo que permite captar las singularidades de cada tipo de entidad. Esta dimensión comparativa enriquece la interpretación de los resultados, aporta contexto y permite situar las tendencias específicas dentro de un panorama más amplio⁴.

b. Grupos de discusión con organizaciones de la ES:

En paralelo al análisis de los datos de la Encuesta anterior, se han desarrollado 10 grupos de discusión compuestos por organizaciones representativas de cada segmento analizado, seleccionadas según criterios de diversidad en cuanto a tamaño, antigüedad, sector de actividad y localización geográfica. Los grupos han permitido profundizar en aspectos cualitativos y complejidades no detectables en la aproximación cuantitativa.

³ A efectos de este estudio, se considera que una organización pertenece a dicha esfera cuando su actividad principal se desarrolla en la educación, la sanidad o los servicios sociales, y cuya misión se orienta a dar respuesta a necesidades sociales relevantes del entorno, haciendo una aportación adicional al bienestar en el mismo.

⁴ No obstante, dado que la encuesta es previa, no se ha realizado “ad hoc” para este estudio, cuenta con algunas diferencias en la delimitación de los segmentos, que no afectan de forma significativa a los resultados, pero que se señalan oportunamente en cada informe.

Estos dos enfoques metodológicos ofrecen una visión completa de la situación de cada segmento frente a la financiación. Los resultados de la encuesta permiten conocer las necesidades de financiación y los principales obstáculos identificados por las organizaciones. Por otro lado, la aproximación cualitativa ha contribuido no solo a contrastar y reforzar los hallazgos obtenidos mediante la encuesta, sino también a profundizar en aquellos elementos más complejos o contextuales que influyen en la relación de estas entidades con la financiación.

Estructura de este informe

El informe se ha estructurado en tres apartados. El primero, recoge las principales características de las EI frente a la financiación a partir de los resultados de la Encuesta. El segundo incluye una serie de apartados específicos, apoyados en el análisis cualitativo, que desarrollan en profundidad los temas clave que definen la situación específica de las empresas de inserción en este ámbito. El tercer apartado, a modo de conclusión, presenta una síntesis de los principales retos que estas organizaciones afrontan para mejorar su sostenibilidad financiera.

2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN FRENTE A LA FINANCIACIÓN

A partir de la información contenida en la Encuesta⁵, en este epígrafe nos aproximamos a las particularidades de las EI, a partir de la comparativa con el conjunto de pymes, el de organizaciones de impacto social y el de CEE, segmento que, según el análisis de significatividad estadística realizado a partir de la encuesta, presenta características similares a las EI en su relación con la financiación:

- Mayor tamaño medio que las organizaciones de impacto social y el conjunto de pymes, aunque muy inferior al tamaño medio de los CEE.
- Elevado peso relativo de la actividad comercial en sus fuentes de ingresos.
- Nivel de necesidades de financiación muy elevado.
- Entre los destinos de la financiación destaca la financiación del circulante y, en menor medida, la financiación para inversiones en equipo productivo. Se trata de una distribución parecida a la de los CEE.

⁵ Las EI son una realidad económica pequeña en términos cuantitativos, por ello es difícil obtener submuestras representativas de ellas en los trabajos de campo. En este caso, en la Encuesta hay una submuestra de 38 EI que no permite hacer un análisis detallado como se ha hecho en el resto de segmentos analizados, pero sí obtener una panorámica general de las principales dimensiones que definen su posición frente a la financiación, que han sido corroboradas en gran medida en los grupos de discusión realizados con estas entidades.

- Las EI resuelven sus necesidades de financiación principalmente con la Administración Pública. El nivel de recurso a la banca tradicional es muy inferior al de los CEE y más similar al del conjunto de organizaciones de impacto social. Además, destaca el elevado recurso a la banca ética.
- Las EI resuelven sus necesidades de financiación, principalmente, con subvenciones e instrumentos de deuda a corto plazo. El recurso a instrumentos de deuda a largo plazo es inferior al de los CEE y más similar al del conjunto de organizaciones de impacto social.
- Las EI tienen un nivel de conocimiento elevado de los instrumentos más tradicionales y bajo de los instrumentos de financiación de impacto. El nivel de uso de los instrumentos de tradicionales es intermedio, destacando un menor nivel de uso de los instrumentos de financiación bancaria que el de los CEE. El nivel de uso de los instrumentos de financiación de impacto es reducido.
- Entre los obstáculos externos en el acceso a la financiación, es decir, aquellos procedentes de la situación de los mercados financieros, destaca el precio de la financiación y que las entidades financieras no comprenden adecuadamente la figura de la EI.
- Entre los obstáculos internos, es decir, aquellos vinculados a la propia EI, destaca la falta de patrimonio para avalar operaciones y la falta de “historico” asociada a la edad de la organización.

3. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN FRENTE A LA FINANCIACIÓN

A partir del análisis cualitativo realizado mediante los grupos de discusión, se han identificado los principales factores que configuran la realidad específica de las EI en este ámbito. Entre ellos, cabe destacar los siguientes:

- **Respaldo operativo y financiero de la organización promotora:** Las EI, a diferencia de otras entidades de la economía social, disponen del apoyo estructural de una entidad promotora que puede intervenir en distintos niveles, desde la aportación de recursos financieros hasta el acompañamiento organizativo.
- **Falta de conocimiento sobre financiación de impacto:** El grado de familiaridad de las EI con la financiación de impacto es menor que el observado en otras entidades de la economía social, lo que limita su acceso a instrumentos financieros alternativos.
- **Falta de conocimiento adecuado sobre la figura de la EI y su funcionamiento:** Las entidades financieras, así como otros agentes económicos, muestran un conocimiento insuficiente sobre qué es una EI y cómo opera, lo que dificulta su reconocimiento y acceso a servicios financieros.
- **Necesidades de formación en financiación de impacto:** Las EI presentan necesidades de formación básica en temas de financiación de impacto, principalmente en temas relacionados con el conocimiento del ecosistema de la financiación de impacto y sus posibilidades en él.

- **El acceso a la financiación como limitación competitiva:** De forma similar a los CEE, las EI están fuertemente orientadas al mercado, incluso en mayor medida. Por ello, las dificultades en el acceso a financiación suponen una barrera directa a su competitividad, ya condicionada por otros factores propios de su modelo de inserción.

A continuación se desarrolla cada uno de estos aspectos con mayor detalle, acompañado de verbatims representativos extraídos de los grupos de discusión.

Respaldo operativo y financiero de la organización promotora

Una característica destacada y diferencial de muchas EI es el respaldo de una entidad promotora. Según la legislación vigente⁶, las EI deben estar vinculadas a una **entidad promotora sin ánimo de lucro**, que actúa como impulsora y garante de su misión social. No se trata de meros socios fundadores, sino de organizaciones con experiencia social que sostienen la identidad y viabilidad del proyecto empresarial desde una lógica de interés general. En muchos casos las entidades promotoras también están asociados a la consecución de fines sociales o incluso son entidades de la ES, principalmente fundaciones y asociaciones.

El **soporte de las entidades promotoras** puede adoptar formas operativas, financieras e incluso institucionales, lo que otorga a las EI una estructura más robusta frente a las tensiones que pueden surgir en su actividad.

Desde el punto de vista financiero, uno de los principales beneficios es la **capacidad de anticipar fondos para cubrir necesidades de tesorería**, especialmente durante los retrasos en la recepción de subvenciones públicas. Esto permite mantener la continuidad operativa sin comprometer la calidad del servicio ni el cumplimiento de los objetivos de inserción sociolaboral. Otras organizaciones de la ES deben recurrir a instrumentos de financiación a corto plazo (generalmente líneas de crédito) para hacer frente a estas situaciones.

“Adelantamos desde la fundación la inversión en el software de patronaje, y eso que sabemos que lo cubre la convocatoria del PGE, pero hasta que se resuelve hemos tenido que anticipar el gasto”

“Menos mal que tenemos detrás a la entidad promotora, porque si no, cuando tardan en llegar las subvenciones o hay que hacer una inversión, no podríamos aguantar. La empresa no genera colchón (financiero) suficiente”

⁶ Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 299, de 14 de diciembre de 2007, pp. 51455–51460.

Asimismo, la entidad promotora puede actuar como **facilitadora en trámites administrativos y en la relación con otras instituciones**. Este tipo de acompañamiento institucional puede ser clave para el acceso a financiación, sobre todo ante entidades bancarias que valoran la solvencia y el respaldo estructural.

“Nosotros sí conocemos a varias EI promovidas por fundaciones y nos consta que les facilitan muchas gestiones, incluso en lo económico, pero también en lo administrativo y en el contacto con instituciones” colchón (financiero) suficiente”

Además, el soporte de entidades consolidadas proporciona un mayor atractivo y solvencia percibida ante financiadores externos.

Escaso conocimiento y elevado interés sobre la financiación de impacto

Una de las limitaciones que emergen de los grupos de discusión es el escaso conocimiento que las EI tienen sobre la financiación de impacto y otras formas de financiación alternativa. Aunque existe un interés creciente, el sector se encuentra todavía en una fase incipiente de exploración.

“Nosotros ahora estamos empezando a mirar algo sobre financiación de impacto, pero sinceramente es algo que aún se nos escapa. Hay interés, pero nos falta conocimiento y orientación”

Este reconocimiento es relevante, ya que implica una apertura a nuevos mecanismos financieros, pero también pone de manifiesto una carencia formativa y de acompañamiento que limita su aplicación real.

“La financiación alternativa es una gran desconocida para muchas EI, pero hay apertura si se les explica bien y se adapta a su realidad”

La falta de conocimiento no sólo limita el acceso a posibles financiaciones, sino que también puede provocar una visión restringida de las posibilidades de crecimiento, inversión o diversificación de actividad.

Falta de conocimiento adecuado sobre la figura de la EI y su funcionamiento

Otro factor que aparece con fuerza en la discusión es el escaso conocimiento generalizado que existe sobre qué es una empresa de inserción y cómo funciona. Este desconocimiento genera incompreensión, barreras administrativas y dificultades en el acceso a financiación.

En ocasiones los modelos de análisis de riesgos tradicionales no se adecuan a la situación específica de estas entidades, lo que puede derivar en decisiones injustas o poco fundamentadas.

“Un banco nos rechazó directamente una línea de crédito porque al ser una empresa promovida por una fundación, nos dijeron que el departamento jurídico no lo veía claro”

“Nos cuesta mucho que la banca tradicional entienda lo que somos. No encajamos en sus esquemas de análisis de riesgo”

La falta de conocimiento sobre la figura de la EI no se limita exclusivamente a las entidades financieras privadas, sino que se extiende también a la propia Administración pública y a otros actores relevantes del entorno económico y social.

“Muchas veces cuando hablamos con empresas o con entidades públicas, ni siquiera saben qué es una empresa de inserción. Tenemos que explicarlo desde cero”

Esta **carencia de reconocimiento** también alcanza la esfera institucional, donde se traduce en situaciones como la inexistencia de registros autonómicos actualizados, la **escasa presencia en programas públicos específicos** o la exclusión indirecta de convocatorias de ayudas por desconocimiento de su naturaleza jurídica.

“Aquí en nuestra comunidad autónoma no hay ni registro de empresas de inserción. Es como si no existiéramos”

Necesidades de formación en temas de financiación de impacto

Las principales necesidades de formación financiera identificadas, a través de los grupos de discusión de las Empresas de Inserción se agrupan en seis áreas clave:

Planificación y gestión financiera

- Gestión de tesorería y estrategias para minimizar el impacto de retrasos en subvenciones.
- Optimización de recursos y estrategias para la generación de ingresos propios.
- Modelos de control financiero para asegurar la eficiencia en el uso de los fondos.
- Elaboración de presupuestos, planificación financiera a medio y largo plazo.

Instrumentos de financiación de impacto

- Complementariedad de la financiación de impacto y la financiación tradicional.
- Instrumentos de financiación de impacto.
- Uso de inversión de impacto como mecanismo de sostenibilidad y crecimiento.
- Casos de éxito y buenas prácticas en asociaciones que han utilizado estos instrumentos.

Habilidades en negociación y captación de clientes privados

- Mejora de las capacidades de negociación.
- Captación de clientes del sector privado.
- Planificación y gestión comercial.

Ecosistema de financiación de impacto

- Identificación y conocimiento de actores del ecosistema.
- Identificación y conocimiento de las entidades que emiten financiación de impacto.
- Identificación y conocimiento sobre instrumentos de financiación de impacto.
- Casos de éxito (otras organizaciones) relacionados con la financiación de impacto.

Acceso a financiación pública

- Identificación de oportunidades de financiación pública.
- Aplicación de cláusulas sociales en beneficio de los intereses estratégicos de la organización.

Medición y comunicación del impacto social

- Metodologías para cuantificar y comunicar el impacto del centro.
- Contabilidad social y herramientas para justificar la inversión ante financiadores.
- Uso de datos en la toma de decisiones financieras.

La financiación como limitación competitiva de las EI

Las EI afrontan retos específicos que no afectan del mismo modo a otras organizaciones. La combinación entre el rendimiento económico y el cumplimiento de una misión social implica mayores exigencias operativas, como la necesidad de adaptar los procesos productivos, ofrecer formación permanente y brindar apoyo sociolaboral a sus trabajadores. Además, desarrollan su actividad en entornos de alta competencia, donde coexisten con grandes organizaciones y entidades que no están sujetas a los mismos requisitos legales ni compromisos sociales. Esta desigualdad de condiciones repercute negativamente en su competitividad, dificultando su expansión y sostenibilidad, a pesar de su contribución significativa al bienestar social y económico.

Una de las principales causas que explican la desventaja competitiva de las EI en el mercado es la dificultad para acceder a financiación. Esta limitación impacta directamente en su capacidad competitiva.

Barreras asociadas a las dificultades en el acceso a la financiación

Las dificultades asociadas a la financiación de las EI afectan a su **planificación estratégica a medio y largo plazo**. Tienen una serie de consecuencias, entre las que destacan las siguientes, según las organizaciones consultadas.

1. Pérdida de competitividad.

Por la limitación para realizar inversiones que les permitan adaptarse a las exigencias del mercado, bien para cambiar o innovar sus productos porque los que han venido desarrollando se han quedado obsoletos, bien para mejorar sus equipos e incorporar mejoras tecnológicas que permitan aumentar su productividad, bien para mejorar su formación, etc.

“Pero en el tema de las inversiones es mucho más complicado. Y claro, en muchos casos nuestras entidades requieren de esa financiación porque necesitan cambiar para mantener el empleo que durante un montón de años han generado. (...) Y eso requiere en muchos casos planteamientos de cambio de actividad e inversión en otro tipo de activos”

2. Dificultad para abrir nuevas líneas de negocio.

Algunas entidades han optado por la acumulación de fondos propios, de modo que han preferido limitar su capacidad de crecimiento para no tener que solventar continuamente las dificultades para acceder a financiación externa (sobre todo bancaria).

“Crecemos lo que nosotros podemos trabajar y lo que podemos tener con fondos propios, y, por eso, en principio, no llegamos nunca a crecer mucho más”

“Por política de entidad tuvimos que hacer un colchón porque no podíamos estar agobiados por el tema económico. Eso te quita muchos quebraderos de cabeza. Y pensamos que era preferible hacer un colchón y, a lo mejor, no crecer cuando teníamos que hacerlo”

3. Riesgo de supervivencia.

Relacionado con los problemas recurrentes de tesorería, combinados con retrasos y reducciones efectivas en las subvenciones públicas, que generan una constante inseguridad financiera que pone en riesgo la supervivencia de estas organizaciones.

“Básicamente sobrevivimos a partir de la subvención y los ingresos que tenemos por producción propia. Así que esto es un hándicap, entiendo que, para todas, pero para nosotras también, porque al final muchas veces estamos al límite de la solvencia económica”

“Si bien es cierto que tenemos que funcionar como una empresa al uso, estamos pensando en el día a día, pues las inversiones que haría cualquier empresa en tecnología, en capacitación, ahí tenemos dificultades para poder financiar esas inversiones que aseguran nuestra viabilidad mañana”

4. RETOS PRINCIPALES EN LA FINANCIACIÓN

1. Dificultades de acceso a financiación estructurada por parte de la banca tradicional

Las EI enfrentan obstáculos en el acceso a préstamos, especialmente a largo plazo. Su forma jurídica, la ausencia de garantías suficientes y el desconocimiento por parte de las entidades bancarias generan recelo y rechazos, incluso cuando la viabilidad de los proyectos está demostrada. En algunos casos, las entidades promotoras sirven como avalistas o facilitadoras, pero esto no es aplicable de forma generalizada, lo que limita su capacidad de inversión.

2. Desconocimiento y baja capacitación en financiación alternativa y de impacto

Muchas EI desconocen los mecanismos de financiación de impacto existentes y cómo podrían adaptarse a su estructura. Aunque existe interés creciente, la falta de formación específica y de asesoramiento técnico impide que accedan a estas oportunidades. La escasez de instrumentos claramente adaptados a su realidad refuerza su dependencia de ayudas públicas y de fondos propios, y limita su desarrollo estratégico.

3. Capacidad limitada para generar fondos propios sin comprometer su misión

La naturaleza social y no lucrativa de las EI, unida a los costes adicionales derivados del acompañamiento sociolaboral, dificulta la acumulación de excedentes que puedan utilizarse como autofinanciación. Algunas entidades optan por no crecer para no exponerse a mayores riesgos financieros, lo que restringe su potencial de expansión y adaptación al mercado.

4. Falta de visibilidad y reconocimiento institucional de su figura jurídica

El desconocimiento generalizado sobre qué es una EI (por parte de administraciones, entidades financieras y empresas) provoca barreras de entrada en convocatorias, procesos de contratación o acceso a financiación. En varias comunidades autónomas ni siquiera existe un registro específico de EI, lo que agrava su invisibilidad administrativa y las deja fuera de medidas diseñadas para otros tipos de entidades de la economía social.

05

Situación de los Centros Especiales de Empleo de iniciativa social en relación con la financiación



Elaborado por Abay Analistas

Equipo de trabajo:

María Isabel Martínez Martín
Pablo Soria Lavara
Gema de Cabo Serrano
Rosa Santero Sánchez (URJC)

Este informe ha sido elaborado por Abay Analistas. Los hallazgos, análisis y conclusiones presentados se basan en la información disponible (obtenida de fuentes primarias o de otras investigaciones citadas en el informe, consideradas precisas y fiables) y en las metodologías aplicadas durante el proceso de investigación. Ni Abay Analistas ni las personas e instituciones colaboradoras serán responsables de la interpretación que se haga de la información contenida en el presente documento, así como tampoco de ninguna pérdida consecuencia de la toma de decisiones de ningún tipo, sobre la base de la información contenida en el presente informe. Igualmente, el reconocimiento y/o agradecimiento a cualquier organización no implica su respaldo al texto final



05 Situación de los Centros Especiales de Empleo de iniciativa social en relación con la financiación

1. INTRODUCCIÓN

La Economía Social en España: Marco normativo y estratégico

En los últimos años, la **Economía Social** (ES) ha ganado un **creciente protagonismo** como agente fundamental para el **desarrollo sostenible**, tanto en el ámbito nacional como internacional. Este reconocimiento se ha materializado en numerosas publicaciones¹ resoluciones, planes de acción y recomendaciones que destacan el potencial transformador de la ES en dimensiones clave como el trabajo decente, la innovación social y el desarrollo sostenible en su conjunto.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, establece los principios que rigen este modelo económico y las entidades que lo integran. Según esta ley, forman parte de la ES las cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones y fundaciones que desarrollan actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo de iniciativa social, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares reguladas por normas específicas que se ajustan a los principios de la ES. Entre estos principios orientadores se encuentran *“la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y la independencia respecto a los poderes públicos”*.

En coherencia con el marco normativo establecido por esta ley, el Gobierno de España está desarrollando la **Estrategia Española de ES (EEES) 2023-2027**, con el objetivo de fortalecer, visibilizar y consolidar el papel de la ES como actor clave en la transformación hacia un modelo económico más justo, inclusivo y sostenible.

¹ Diversas organizaciones internacionales, en publicaciones recientes, han reconocido la contribución diferencial de la ES: UE (2024) “Benchmarking the socio-economic performance of the EU SE. Improving the socio-economic knowledge of the proximity and SE ecosystem”; OCDE (2023): OECD recommendation on the SSE and social innovation toolkit (good practice); Naciones Unidas (2022): “Avanzar en la Agenda 2030 a través de la EES”; OIT (2022) Decent work and the SSE.

La Estrategia se estructura en torno a varios ejes que abordan cuestiones como el impulso del emprendimiento colectivo, la mejora del entorno institucional y jurídico, la generación y transferencia de conocimiento, y la integración de la ES en procesos de innovación, digitalización y transición ecológica. A través de estas líneas de actuación, se busca potenciar un ecosistema que contribuya al desarrollo territorial equilibrado y a la cohesión social.

Uno de los ejes de intervención de la Estrategia es la **mejora de la competitividad**, y, en este objetivo, la financiación emerge como un factor clave de la misma y de sostenibilidad a largo plazo de las empresas y entidades. Además, se ha constatado que las entidades de la ES presentan mayores necesidades de financiación que la pyme media española, impulsadas por su mayor dimensión, dinamismo económico y una orientación más marcada hacia la innovación y la internacionalización (Fiare Banca Etica, 2024)². No obstante, su acceso a la financiación se ve condicionado por obstáculos específicos externos (como el elevado coste del crédito, la escasa comprensión de sus modelos de negocio por parte del sistema bancario o la falta de garantías), e internos, ligados a su forma jurídica, cierta reticencia al endeudamiento o limitaciones organizativas. Estas barreras ponen de manifiesto la falta de adecuación entre las características propias de la ES y los criterios convencionales del sistema financiero.

En este contexto, la **financiación de impacto** se presenta como **una alternativa** a los **modelos tradicionales** de financiación empresarial. Este tipo de financiación **canaliza recursos hacia iniciativas con una misión social o medioambiental explícita, sin renunciar a la obtención de retornos económicos**. Basada en la idea de que el capital puede ser un agente transformador, la financiación de impacto ofrece una vía para fortalecer el papel de las organizaciones de la ES, facilitando el acceso a recursos que les permitan escalar su actividad y responder a los retos sociales de forma sostenible.

Economía social y financiación: Proyecto Impulsa Social y justificación del estudio

El proyecto **“Comunidad de Aprendizaje Impulsa Social: innovación en la financiación para el impulso y sostenibilidad de la Economía Social”**, promovido por SpainNAB, Fundación ONCE y la Universidad de Mondragón, tiene como **objetivo principal explorar y promover nuevas vías de financiación que refuercen la sostenibilidad del conjunto de organizaciones de la ES**.

La primera fase del proyecto está centrada en la **generación de conocimiento** y en ella se ubica este estudio **orientado a comprender en profundidad los retos financieros a los que se enfrentan distintas tipologías de entidades de la ES**.

Las entidades de la ES viven realidades heterogéneas y posiblemente situaciones específicas frente a la financiación. Con el propósito de conocer mejor estas situaciones, se han definido seis segmentos específicos; cinco de ellos corresponden a diferentes figuras jurídicas de la ES, y un sexto que agrupa iniciativas de emprendimiento desarrolladas bajo alguna de estas formas organizativas.

² Fiare Banca Etica. (2024). *Informe sobre las necesidades de financiación de la Economía Social 2024*. Abay Analistas Económicos. Financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

- **Asociaciones con actividad económica:** organizaciones privadas constituidas por tres o más personas que se unen de forma voluntaria para realizar una actividad colectiva de manera estable, organizada democráticamente, sin ánimo de lucro e independiente, conforme a lo establecido en el artículo 1 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.
- **Fundaciones con actividad económica:** organizaciones sin ánimo de lucro que se constituyen para gestionar un patrimonio dedicado de manera permanente a la realización de fines de interés general. Están reguladas por la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones y tienen características fiscales, organizativas y constitutivas propias que las distinguen de otras organizaciones.
- **Centros Especiales de Empleo (CEE) de iniciativa social:** organizaciones cuya principal finalidad es proporcionar a las personas con discapacidad un empleo remunerado y adecuado a sus características personales, al tiempo que constituyen un medio de integración al mercado laboral ordinario. Según la normativa vigente en España, regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, estos centros deben contar con al menos el 70% de trabajadores con discapacidad en su plantilla.
- **Empresas de Inserción (EI):** organizaciones cuyo objetivo es facilitar la integración sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social a través de la realización de una actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios. Estas empresas están reguladas por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción.
- **Cooperativas de Iniciativa Social (CIS):** se trata de una forma específica de cooperativa que tiene como finalidad principal la realización de actividades de interés general dirigidas a la atención de necesidades sociales, sanitarias, educativas, culturales o de otro tipo que beneficien a la sociedad, con especial énfasis en colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión. Estas cooperativas forman parte del ámbito de la Economía Social y están reguladas tanto por la Ley General de Cooperativas (Ley 27/1999) como por las legislaciones autonómicas en esta materia.
- **Iniciativas de emprendimiento social:** se trata de organizaciones que nacen y operan bajo los principios y estructuras propias de la Economía Social. Estas iniciativas combinan el espíritu emprendedor con un propósito transformador, orientado a resolver problemáticas sociales, fomentar la inclusión o promover el desarrollo sostenible. En términos operativos, el emprendimiento social suele identificarse a partir de criterios como la antigüedad de la entidad, considerando como tales aquellas organizaciones que cuentan con menos de tres o cinco años desde su constitución formal.

Cada uno de estos grupos presenta características propias que influyen directamente en su relación con la financiación. Por ello, se ha considerado necesario desarrollar un enfoque segmentado, que permita abordar con mayor precisión sus respectivas realidades y los resultados se han plasmado en informes independientes, uno para cada segmento considerados.

Marco metodológico

Cada uno de los seis informes elaborados en el marco del estudio **ofrece un análisis riguroso sobre la situación de las organizaciones de la ES en relación con la financiación, atendiendo a las particularidades de cada segmento**. En concreto, se han planteado los siguientes objetivos:

1. Conocer el nivel de necesidades de financiación, así como los principales destinos y fuentes de acceso (financiadores, instrumentos de financiación etc.).
2. Analizar el grado de conocimiento y uso de los instrumentos de financiación tradicionales, así como de aquellos más específicos de financiación de impacto actualmente disponibles en el mercado.
3. Detectar y analizar los principales obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan para obtener financiación.
4. Identificar los principales retos estratégicos y operativos en materia de financiación a los que se enfrentan actualmente.

Con este fin, se ha recurrido a un enfoque metodológico mixto, sustentado en el uso complementario de técnicas cuantitativas y cualitativas, a partir de dos fuentes principales de información.

a. Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto

(SpainNAB, 2024): Esta encuesta se llevó a cabo sobre una muestra de 825 pequeñas y medianas **organizaciones de la esfera de impacto social**³. Los resultados de esta encuesta permiten identificar patrones relevantes en cuanto a las necesidades financieras, el uso de instrumentos disponibles y las principales barreras existentes y, además, ofrecen un marco comparativo de gran valor. Al contar con una muestra amplia y transversal del conjunto de organizaciones de impacto social, los datos facilitan el contraste entre segmentos específicos de la ES y el conjunto del sector, lo que permite captar las singularidades de cada tipo de entidad. Esta dimensión comparativa enriquece la interpretación de los resultados, aporta contexto y permite situar las tendencias específicas dentro de un panorama más amplio⁴.

b. Grupos de discusión con organizaciones de la ES:

En paralelo al análisis de los datos de la Encuesta anterior, se han desarrollado 10 grupos de discusión compuestos por organizaciones representativas de cada segmento analizado, seleccionadas según criterios de diversidad en cuanto a tamaño, antigüedad, sector de actividad y localización geográfica. Los grupos han permitido profundizar en aspectos cualitativos y complejidades no detectables en la aproximación cuantitativa.

³ A efectos de este estudio, se considera que una organización pertenece a dicha esfera cuando su actividad principal se desarrolla en la educación, la sanidad o los servicios sociales, y cuya misión se orienta a dar respuesta a necesidades sociales relevantes del entorno, haciendo una aportación adicional al bienestar en el mismo.

⁴ No obstante, dado que la encuesta es previa, no se ha realizado “ad hoc” para este estudio, cuenta con algunas diferencias en la delimitación de los segmentos, que no afectan de forma significativa a los resultados, pero que se señalan oportunamente en cada informe.

Estos dos enfoques metodológicos ofrecen una visión completa de la situación de cada segmento frente a la financiación. Los resultados de la encuesta permiten conocer las necesidades de financiación y los principales obstáculos identificados por las organizaciones. Por otro lado, la aproximación cualitativa ha contribuido no solo a contrastar y reforzar los hallazgos obtenidos mediante la encuesta, sino también a profundizar en aquellos elementos más complejos o contextuales que influyen en la relación de estas entidades con la financiación.

Estructura de este informe

El informe se ha estructurado a partir del análisis de los datos de la Encuesta, que ofrecen una visión muy completa de la situación de los CEE frente a la financiación (necesidades, instrumentos, obstáculos...)⁵. Paralelamente, se han incorporado una serie de apartados específicos apoyados en el análisis cualitativo, que desarrollan en profundidad los temas clave que definen la situación específica de los CEE en este ámbito. Estos análisis cualitativos se han integrado a lo largo del informe en función de su coherencia temática, enriqueciendo así la comprensión de la situación específica de los CEE en relación con la financiación.

Tras esta introducción, el informe se organiza en cinco apartados principales. El primero aborda las características propias de los CEE y su situación diferencial respecto a otros segmentos de la Economía Social, a partir de una aproximación a su tamaño medio y sus principales fuentes de ingresos. El segundo se centra en las necesidades de financiación (su nivel, los destinos, los principales financiadores, los instrumentos utilizados, etc.). El tercero aborda el nivel de conocimiento y uso de instrumentos de financiación por parte de estas organizaciones. El cuarto analiza los obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan los CEE en el acceso a la financiación. Finalmente, el quinto apartado, a modo de conclusión, presenta una síntesis de los principales retos que estas organizaciones afrontan para mejorar su sostenibilidad financiera.

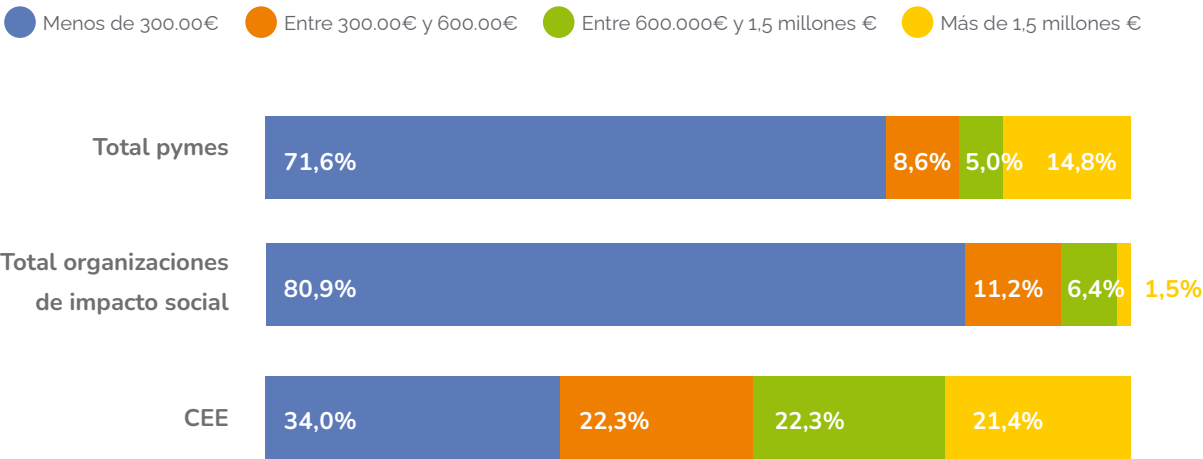
⁵ Para este análisis se ha contado con una submuestra de 85 CEE de iniciativa social, incluida en la Encuesta. Si bien es cierto que en ES no solo incluye CEE de iniciativa social, el análisis cualitativo ha permitido corroborar que esta submuestra es representativa del conjunto de CEE de la ES en lo que a su situación frente a la financiación se refiere.

2. CARACTERÍSTICAS PROPIAS Y SITUACIÓN DIFERENCIAL

Tamaño medio

Los CEE **son organizaciones relativamente grandes**, con un tamaño medio muy superior, en términos de ingresos, al de otras organizaciones de impacto social (Gráfico 1). Así, el 56,0% de los CEE tienen un presupuesto superior a los 300.000€, frente al 19,1% del conjunto de organizaciones de impacto social y al 28,4% de las pymes.

Gráfico 1. Distribución de los CEE, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes por tramo de ingresos. Año 2022. Porcentaje sobre el total de cada grupo.

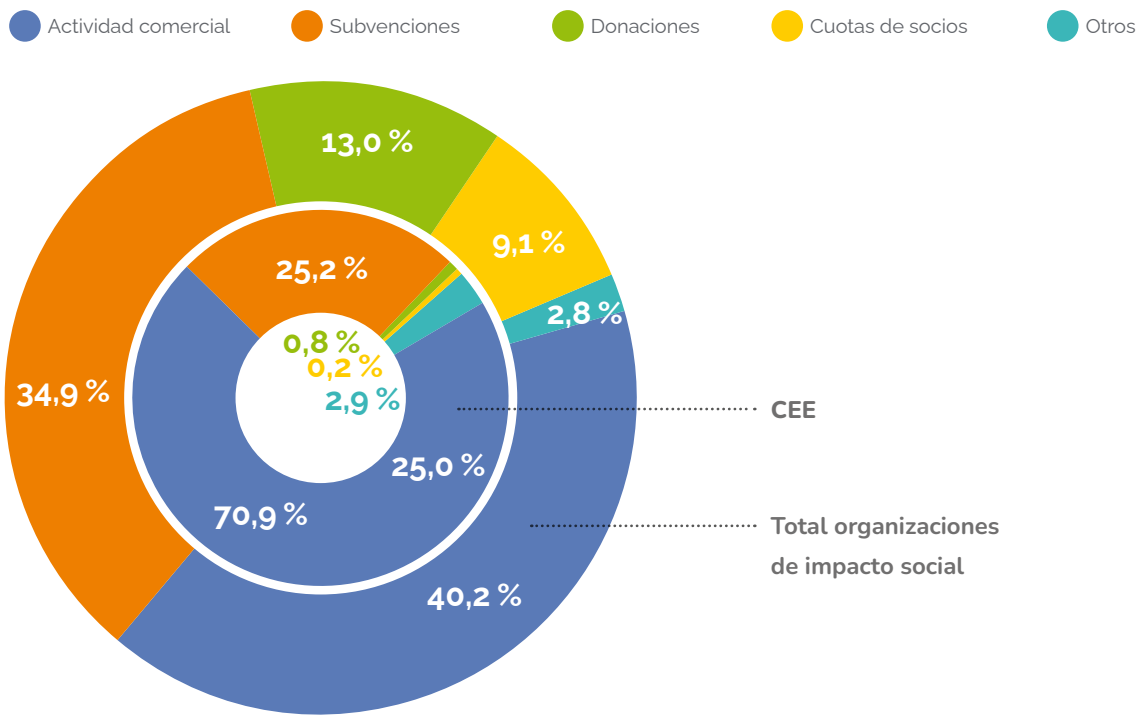


Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Estructura de ingresos

La actividad de mercado (productiva y comercial) es la principal fuente de ingresos de los CEE, con un peso muy superior al del conjunto de organizaciones de impacto social (representa el 70,9% de los ingresos de CEE frente al 40,2% en el conjunto de organizaciones de impacto social). Este es un elemento clave respecto a otras organizaciones de la ES. Las subvenciones representan el 26,2% y el resto de fuentes son testimoniales en los ingresos de estas organizaciones (Gráfico 2).

Gráfico 2. Distribución de los ingresos de los CEE y del conjunto de organizaciones de impacto social.
Año 2022. Porcentaje sobre el total de ingresos en cada grupo.



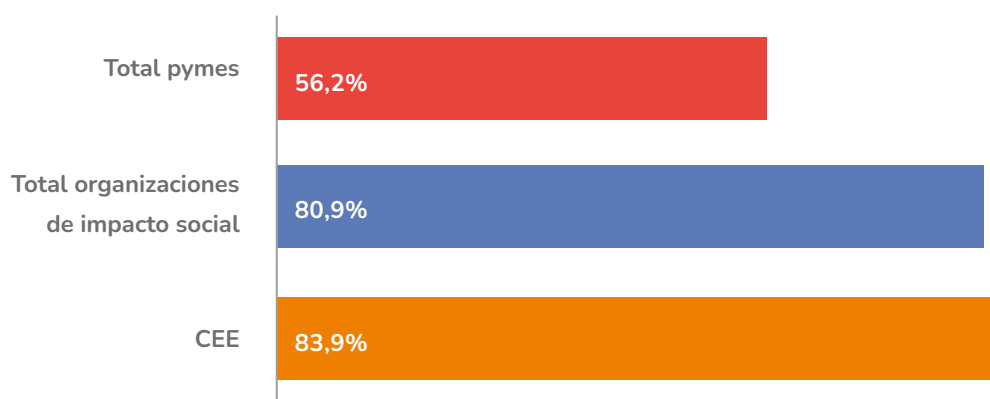
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

3. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Nivel de las necesidades de financiación

Las **necesidades de financiación de los CEE son muy elevadas**, superiores a las del conjunto de las organizaciones de impacto social. El 83,9% de los CEE tuvo necesidades de financiación en 2022, frente al 80,9% de las organizaciones de impacto social y el 56,2% del conjunto de pymes (Gráfico 3). Sus necesidades de financiación son muy superiores a las de las pymes en su conjunto (más de 25 puntos porcentuales más), lo que puede deberse parcialmente a su mayor tamaño medio, además de otros potenciales factores explicativos.

Gráfico 3. Necesidades de financiación de los CEE, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



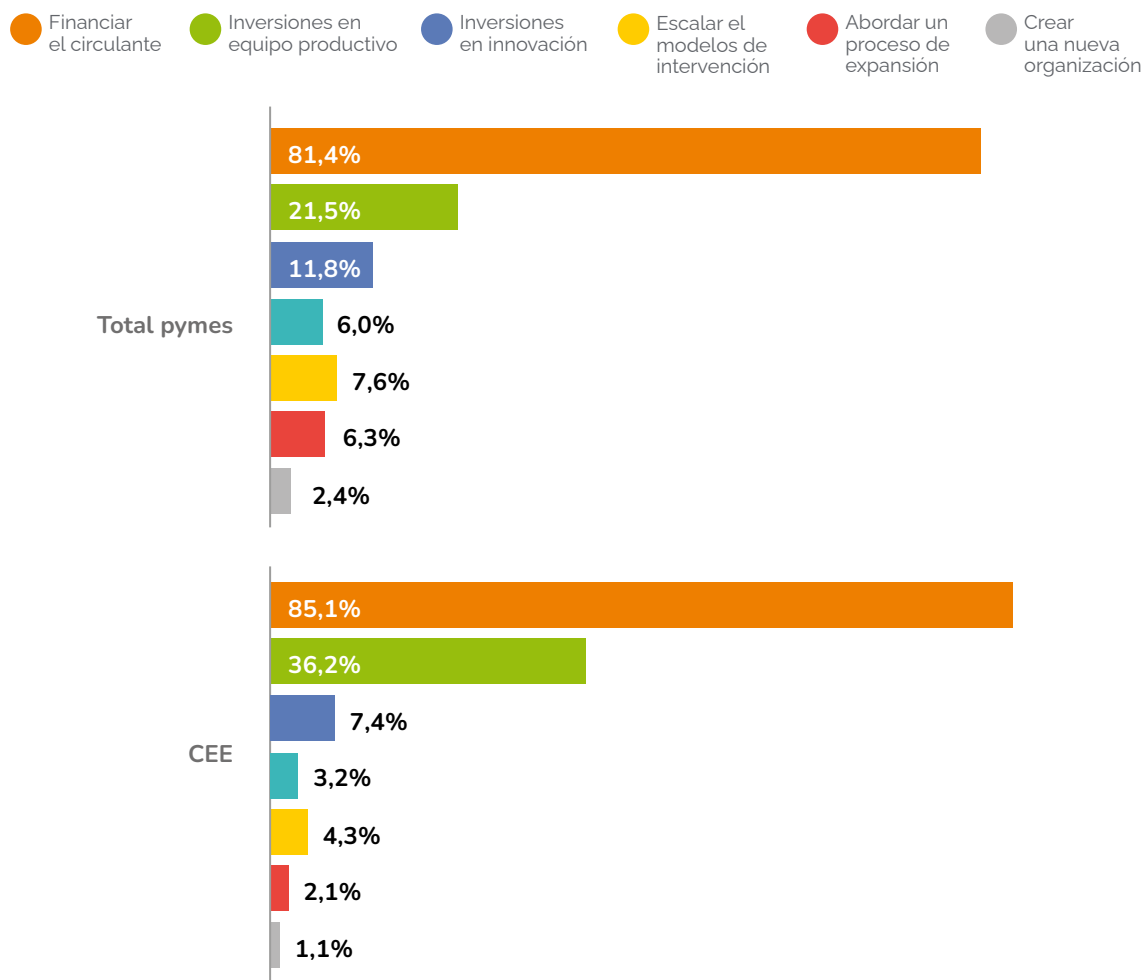
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Destino de la financiación

El destino mayoritario de la financiación es el circulante (el 85,1%), con un peso ligeramente superior al observado en el conjunto de organizaciones de impacto social (81,4%) (Gráfico 4). Respecto a éste, destaca su menor dinamismo económico que se refleja en el menor peso de las inversiones en innovación, en el escalado de su modelo de negocio, en la expansión territorial y en la creación de nuevas organizaciones. Sin embargo, cabe destacar que los CEE destinan mayor financiación a la inversión en equipo productivo (34,7% frente al 21,5%), aspecto determinante en la mejora de la productividad.

Estos resultados reflejan que los **CEE tienen un perfil menos orientado al crecimiento que el conjunto de las organizaciones de impacto social y más enfocado en la estabilidad a corto plazo.**

Gráfico 4. Destino potencial de la financiación requerida por los CEE y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Elevadas necesidades de financiación para afrontar las tensiones de tesorería derivadas del retraso en el cobro de las subvenciones del coste salarial

El análisis de los grupos de discusión constata que el circulante es el destino mayoritario de la financiación de los CEE debido, en gran medida, a los costes salariales y, en menor proporción, al pago a proveedores. La demanda de financiación para cubrir costes salariales está relacionada con el recurso a subvenciones públicas para financiar los salarios del empleo protegido (en todo o parte).

“Nuestro principal reto efectivamente es el de esa financiación del circulante hasta que te paga la administración. Eso nos tiene ahogados”

“Es donde (en las subvenciones) está el dineral que se necesita mes a mes para pagar la nómina, para pagar a los proveedores y el largo etcétera que todos sabemos”

En este marco, y estrechamente relacionado con todo ello, las organizaciones aluden a continuas **tensiones de tesorería debido a los retrasos en el pago de las ayudas públicas**. Esta situación mantiene a muchas entidades en un modo de supervivencia casi continuo para lograr ingresos mientras llegan las ayudas.

“El decalaje con las subvenciones salariales es lo que más nos limita y genera tensiones de tesorería constantes”.

“Esos parones que algunas veces tiene la propia administración, por las razones que fuere, nos hacen muchísimo daño”

“El tema es peor porque tú pagas las nóminas de todo ese personal durante un año y luego te pagan todo el importe”

Las organizaciones consultadas añaden **otra problemática relacionada con cierta escasez de financiación pública**. Las cifras oficiales de la ayuda por puesto de trabajo no se han actualizado suficientemente en los últimos años para cubrir los costes reales de la gestión del empleo protegido y de inserción, detectándose además diferencias por Comunidades Autónomas.

“Las subvenciones no están cubriendo el 100% de lo que deberían dar por el SMI”

“Por lo que te viene de otras comunidades autónomas, pues probablemente estén en peor situación que nosotros. No sé si a todos le dan el 50% del SMI, en algunos casos te dan el 40%. Bueno, juegan con límites presupuestarios”

Esto se agrava **por la creciente competencia entre organizaciones similares**, que buscan acceder a unos recursos limitados que no crecen en consonancia con las necesidades reales del sector.

“Y la falta de financiación viene fundamentalmente porque se ha subido el importe del salario mínimo interprofesional, con lo cual la cuantía del SMI es mucho más elevada, pero también porque hay un crecimiento exponencial del número de trabajadores que trabajan en CEE y de (nuevas) calificaciones de CEE”

La reivindicación y negociación constante con administraciones públicas para mejorar las condiciones de financiación (anticipos de subvenciones) puede ser una estrategia eficaz: En algunas comunidades autónomas, como Galicia, han logrado negociar anticipos significativos para reducir las necesidades inmediatas de financiación externa:

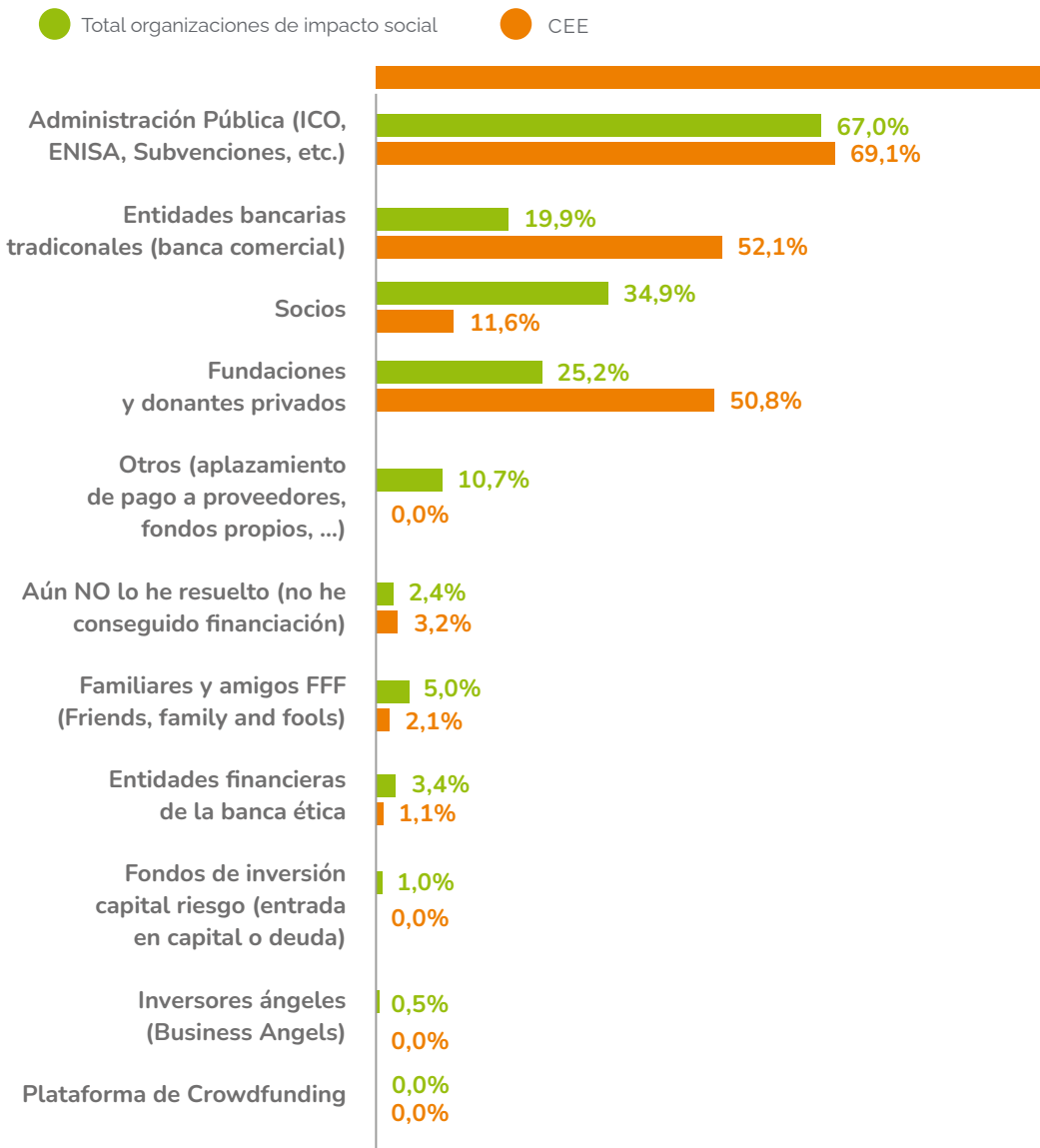
“Nos adelantasen íntegramente el 90% de la ayuda cuando somos Centro Especial de Iniciativa Social. [...] Va mucho más allá de lo que era en el pasado. Esto fue un camino de años”

Principales financiadores

Los CEE resuelven sus necesidades de financiación principalmente con financiación pública (el 67,0% recurrió a subvenciones de las AA.PP.) y la banca tradicional (52,1%) (Gráfico 5). Por tanto, el modelo de financiación de los CEE combina fondos públicos y privados (banca comercial), reflejando la doble naturaleza, mercantil y social de estas organizaciones.

El recurso a las entidades de la oferta específica de financiación de impacto (fondos de inversión de impacto, inversores ángeles, crowdfunding) es muy reducida, salvo en el caso de la banca ética (un 3,4% recurrió a ella para resolver sus necesidades de financiación).

Gráfico 5. Tipo de financiador con el que han resuelto las necesidades de financiación los CEE y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

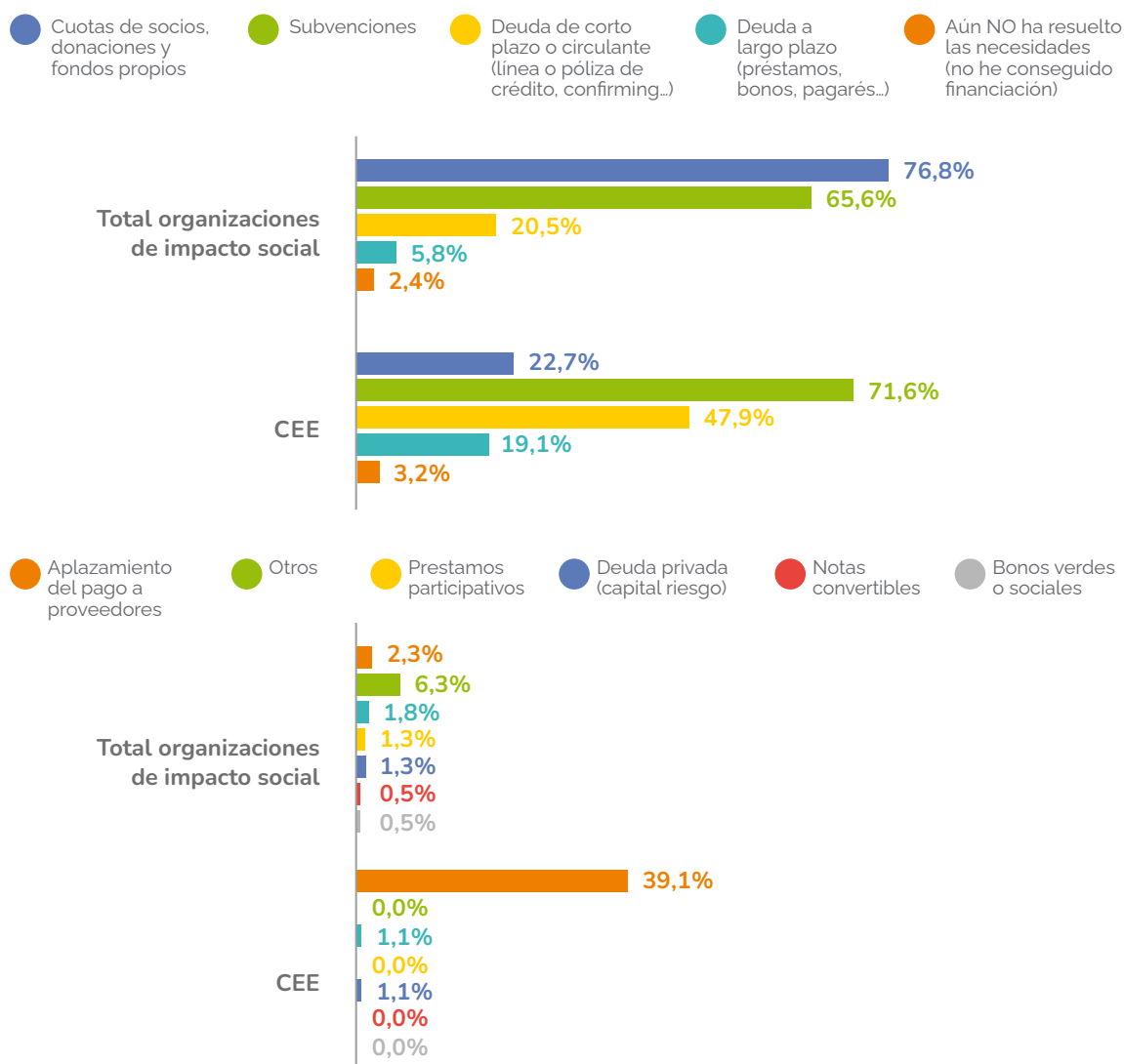


Principales instrumentos de financiación

Las subvenciones y los instrumentos de financiación a corto plazo son los más utilizados por CEE. Concretamente, el 71,6% de los CEE recurrió a las subvenciones en 2022 (frente al 65,6% del conjunto de organizaciones de impacto) y el 47,9% a instrumentos de financiación a corto (frente al 20,2%) (Gráfico 6). Así, **aunque el recurso a la financiación no reembolsable se encuentra en niveles elevados, el recurso a financiación reembolsable es superior al de otras organizaciones de la ES e impacto.**

El recurso a instrumentos de financiación de impacto (capital riesgo, préstamos participativos, notas convertibles, etc.) es reducido, aunque en algunos instrumentos superior al del total de organizaciones de impacto. Destaca el recurso al aplazamiento del pago a proveedores, con niveles muy superiores respecto al conjunto de organizaciones de impacto (el 39,1% de los CEE recurrió a ellos frente al 2,3% del conjunto de organizaciones de impacto) y que es reflejo de su modelo mercantil de funcionamiento.

Gráfico 6. Instrumentos de financiación con los que ha resuelto sus necesidades las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.

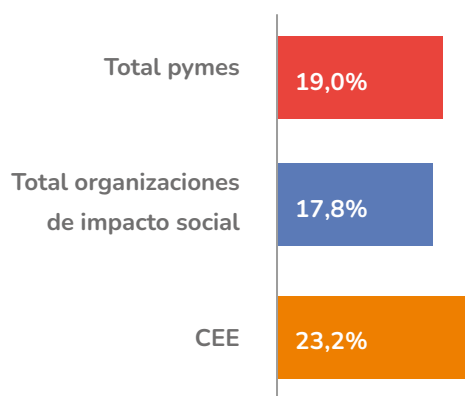


Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Necesidad de garantías

Las necesidades de garantías o avales de los CEE son superiores a las de otras organizaciones de impacto social, seguramente debido a su mayor recurso a la financiación por cuenta ajena (el 23,2% frente al 17,8% en el conjunto de las organizaciones de impacto social) (Gráfico 7).

Gráfico 7. Necesidades de garantías de las fundaciones, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



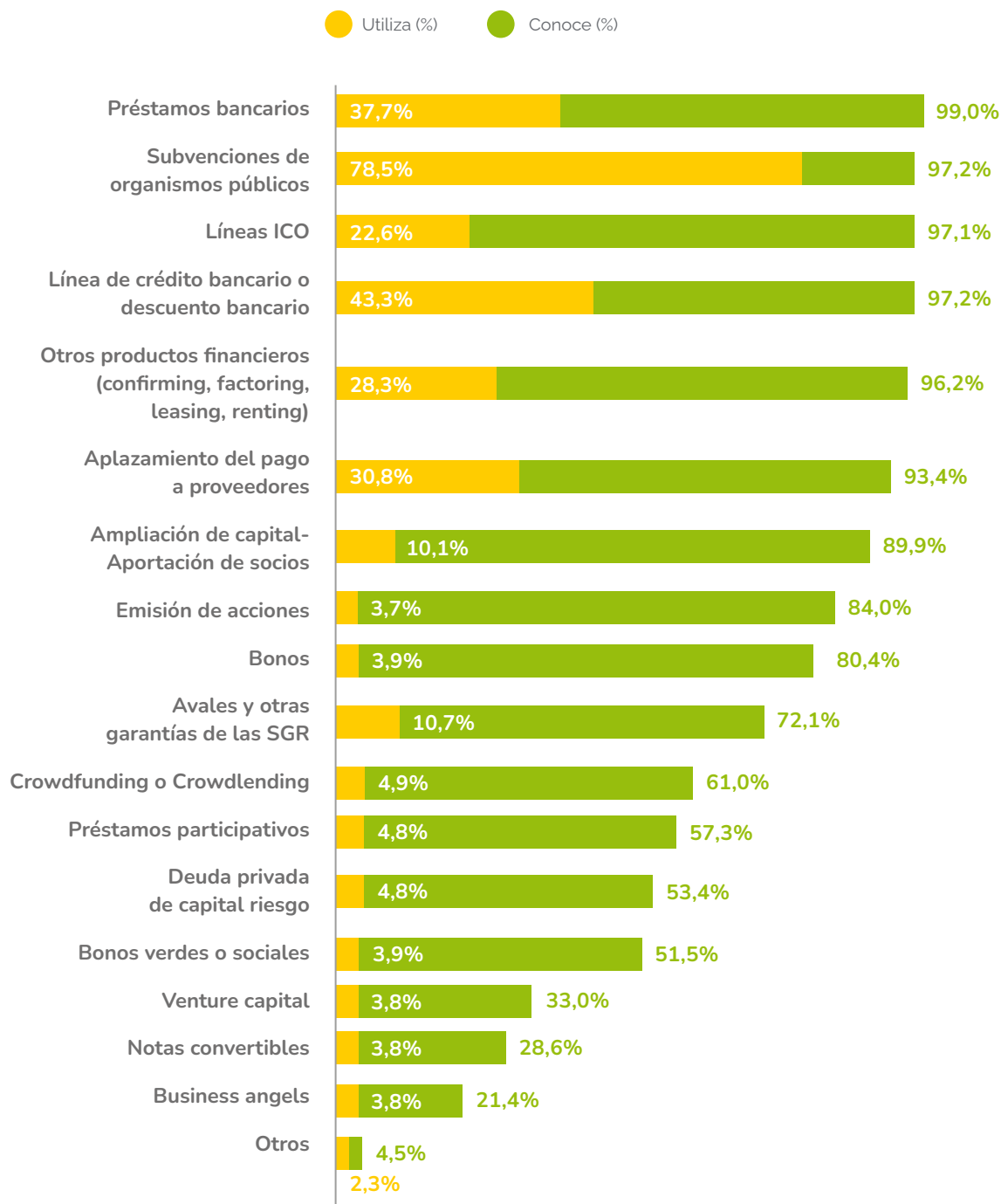
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

4. CONOCIMIENTO Y UTILIZACIÓN DE INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

Los **CEE conocen bien los instrumentos de financiación más tradicionales** (con niveles de conocimiento de entre el 80% y el 99%), pero el conocimiento de **los instrumentos específicos de financiación de impacto** se sitúa **en niveles intermedios-bajos** (entre el 20% y el 60%) (Gráfico 8).

Respecto a la utilización de instrumentos de financiación, se observa un elevado uso de las subvenciones (78,5%) y una utilización intermedia-alta de instrumentos tradicionales (el 43,3% utiliza línea de crédito bancario, el 37,7% préstamos bancarios y 10,7% avales de las SGR). Por el contrario, el nivel de uso de los instrumentos más específicos de financiación de impacto es muy reducido y no supera el 5% en ningún caso. Atendiendo a estos resultados, la falta de conocimiento puede ser una causa importante de esta reducida utilización.

Gráfico 8. Grado de conocimiento y de utilización de las fundaciones sobre distintos instrumentos de financiación. Año 2022. Porcentaje sobre el total de fundaciones.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Actitud distante, pero abierta, hacia la financiación de impacto

Los grupos de discusión ponen de manifiesto una **cierta actitud o predisposición distante de los CEE respecto a la financiación de impacto**, observándose un conocimiento limitado de la misma y focalizado en la banca ética, siendo muy puntual el de otros financiadores, como es el caso de los fondos de inversión de impacto.

La **banca ética** es el instrumento de financiación de impacto más citado y utilizado por las organizaciones consultadas en los grupos. Entidades como Fiare o Triodos Bank son conocidas y han sido utilizadas por varias organizaciones. Estas entidades son valoradas por su sensibilidad hacia los objetivos sociales, pero no siempre pueden responder a necesidades de inversión elevadas o de circulante. Incluso, se señala que, cuando se acude a banca ética, **los requisitos financieros** (garantías, viabilidad económica) **siguen siendo similares a los de la banca tradicional**.

“El banco ético, perfecto, trabajamos con ellos. Y para poder atender circulante, básicamente el espectro de todo es lo tradicional”

“En algunos casos, si la financiación se hace a través de bancos éticos o bancos que tienen más predisposición social que los bancos más tradicionales, aunque aun así hay dificultades, y el que acudas a un banco ético no va a significar que van a darse unas condiciones muy diferentes en cuanto a la financiación”

“Ellos lo que quieren es que tú le devuelvas el préstamo y lo que te van a analizar es la capacidad que tienes de devolvérselo. O sea que el hecho de que sea social y que crees mucho empleo no va a afectar en nada”

En algunos casos se han dado experiencias con **fondos de inversión de impacto**, aunque **su utilización es todavía muy escasa**. No obstante, se identifica un interés claro por conocer fórmulas alternativas de financiación, a las que en gran parte todavía no han apelado por sentirse relativamente “instalados” en un ámbito más conocido de financiación tradicional. Sin embargo, la **falta de conocimiento y formación sobre instrumentos de financiación de impacto es una de las principales limitaciones** a su utilización más amplia y efectiva.

“En nuestro caso, estamos buscando financiación para una inversión de nuestro nuevo edificio y maquinarias, y hemos hablado con tres de los de financiación de impacto”

“Toda formación es buena, estoy de acuerdo, y a lo mejor no hemos sabido utilizar nuestras estrategias, nos hemos acomodado con nuestros patronos o con nuestros amigos con influencias, y a lo mejor hay otros métodos que desconocemos (financiación de impacto) y eso estaría bien”

“El desconocimiento de otras fórmulas que existen ya en el mercado de financiación a través de banca, ética y demás, cómo aprovechar el impacto de la iniciativa social para captar otras vías de financiación, ahondar un poquito en todos estos aspectos... (...) No tenía información de primera mano de esas otras alternativas que están a nuestra disposición, y yo creo que sí que es importante”

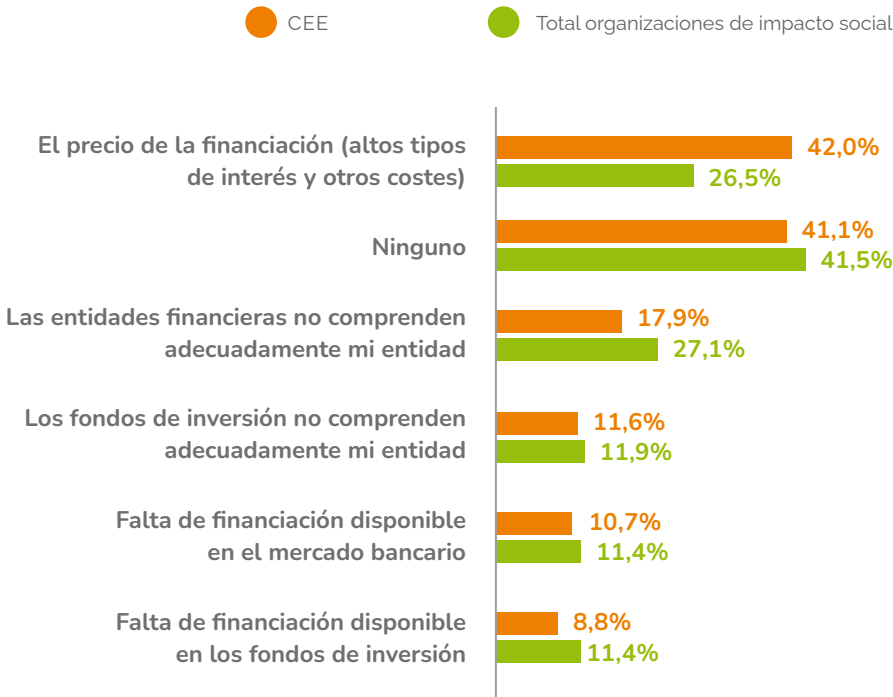
“Proyectos de este tipo creo que a todos nos viene muy bien para conocer también otras alternativas, otras fuentes de financiación pueden adecuarse específicamente a necesidades concretas y diferenciales que puede tener nuestro sector”

5. OBSTÁCULOS A LA FINANCIACIÓN

Obstáculos externos

La incidencia de los obstáculos externos a la financiación de los CEE, es decir, de aquellos procedentes de la situación de los mercados financieros, **es muy similar a las del conjunto de las organizaciones de impacto social**. El 58,9% identifica algún obstáculo de este tipo frente al 58,5% del conjunto de organizaciones de impacto social (Gráfico 9). Sin embargo, la incidencia de los altos tipos de interés es mucho mayor en estas organizaciones, que en el conjunto de las organizaciones de impacto social (42,0% lo señala como un obstáculo principal en su financiación frente al 26,5% en el conjunto de la esfera social).

Gráfico 9. Principales obstáculos externos a la financiación de las fundaciones y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Riesgo reputacional percibido por la banca tradicional

La banca tradicional percibe un claro riesgo reputacional al financiar a CEE debido a la dificultad para ejecutar garantías sobre entidades sociales, que son las promotoras de los CEE de iniciativa social, a pesar de la buena gestión o los números saneados que estas organizaciones puedan presentar. El temor a la opinión pública y a la reacción negativa de la sociedad ante posibles embargos o ejecuciones a entidades sociales, que podrían ser percibidas como ataques a colectivos vulnerables o causas sociales importantes.

“Las entidades bancarias tradicionales a las que hemos ido hemos pasado todos los riesgos porque las garantías que teníamos eran correctas, nuestros números y nuestra rentabilidad, eh... podíamos claramente pagar el crédito y nos las han rechazado las dos veces por ser precisamente una fundación (promotora de CEE), por el riesgo reputacional de tener que ejecutar garantías a una fundación. Y el CEO ha dicho: no, no, ni de coña voy a firmar un crédito con una fundación, porque si el día de mañana no pueden pagar, a ver cómo ejecuto. Yo me quedo unos pisos, mala prensa, no sé qué”

“Las entidades rehúyen de nuestras figuras, aunque presentes unas cuentas saneadas y presentes avales. [...] El decir que eres una entidad social no es que va en positivo, sino va en negativo, porque ellos te dicen: nunca os vamos a poder embargar porque eso nos generaría muy mala prensa. Y esto es una frase que yo llevo oyendo 30 años”

Entre las principales consecuencias del riesgo reputacional para las entidades sociales, señaladas en los grupos de discusión, se encuentran las siguientes:

Limitación en la obtención de financiación: *Las entidades se ven obligadas a acudir a otras alternativas menos favorables, incluyendo la financiación privada interna (como fondos propios generados previamente):*

“Hemos tenido que generar fondos propios para poder avalarnos hasta una simple hipoteca sobre un edificio. [...] Entonces, la única manera de no avalar los patronos de la fundación (promotora del CEE) que encima que dejan horas, días, dinero además económico, encima tenían que avalar y por eso en principio no llegamos nunca a crecer mucho más”

Dependencia de redes personales y apoyos informales: *Las organizaciones frecuentemente mencionan recurrir a contactos personales para obtener la financiación que la banca tradicional les niega:*

“Al final la acabas consiguiendo porque llamas a un amigo porque...”

Papel de la medición y comunicación del impacto social para convertir el riesgo reputacional en una ventaja reputacional para la banca

En los grupos de discusión se evidencia que la medición y comunicación del impacto social por parte de los CEE podrían transformar significativamente el riesgo reputacional que percibe la banca tradicional en una ventaja reputacional clara y tangible. La clave está en demostrar el valor social generado por estas entidades, permitiendo que las entidades financieras puedan asociarse públicamente a proyectos de alto valor social, mejorando así su propia reputación.

Convertir el riesgo reputacional en ventaja reputacional para la banca

Las aportaciones realizadas en los grupos de discusión muestran claramente que comunicar los beneficios sociales de la financiación otorgada puede revertir el actual temor reputacional y transformarlo en una oportunidad de mejora reputacional para las entidades financieras. Se menciona concretamente un ejemplo donde una entidad financiera aprovechó positivamente el haber financiado a una organización social:

“Cuando nos han dado el préstamo han sacado pecho y han dicho “es el primer préstamo que damos a una entidad social”, y cuando nos han dado el segundo han dicho “es el primer préstamo verde que damos a una entidad social”. Pero el hecho de que sea una entidad social no ha afectado en nada a cómo nos han analizado”

Este caso demuestra claramente cómo la financiación social puede ser utilizada estratégicamente por los bancos para diferenciarse positivamente ante la sociedad, utilizando el impacto social como activo reputacional.

Pero **este camino debe ser facilitado por buenos informes de impacto social**. La oportunidad radica precisamente en evidenciar claramente los beneficios económicos y sociales indirectos derivados de apoyar financieramente a estas organizaciones. Se enfatiza la importancia de visibilizar el retorno económico y social que producen estas iniciativas:

“Tienen un valor que también la propia sociedad tiene que valorar, ¿no? Y tiene un reporte de beneficio, que las personas no vivan de las prestaciones (sociales) económicas, sino que generen empleo, generen consumo, etc.”

Sin embargo, en el contexto anterior, las entidades señalan también la **dificultad para evidenciar el impacto social**.

En este contexto, **la medición del impacto** que las actividades de estas organizaciones generan sobre las personas con las que trabajan comienza a vislumbrarse, especialmente por parte de los CEE, como **una vía en la que trabajar para poner en valor su labor social ante las entidades financieras**. La medición y visibilización del impacto social que generan podrían **fortalecer su posición negociadora frente a entidades financieras, especialmente ante entidades de financiación alternativa o de impacto** (banca ética, fondos de inversión de impacto, etc.), que por su naturaleza ya tienen en cuenta factores sociales y una mayor sensibilidad para considerar estos resultados.

Sin embargo, como se ha señalado previamente, las organizaciones consultadas señalan varias dificultades importantes en la medición de su impacto social, destacando especialmente la complejidad en la cuantificación de resultados sociales; la diversidad de las organizaciones, que dificulta la comparabilidad; los costes operativos asociados a medir dicho impacto; y la carga administrativa adicional que conlleva. Todo ello pone de manifiesto que es necesario un fortalecimiento interno en la medición del impacto por parte de estas organizaciones, con un esfuerzo importante en **información y formación en la materia**.

“Nuestras obligaciones son doblemente exigentes a nivel de administración, porque tienes que tener cumplimiento de fines sociales, cumplimientos también de la actividad económica, e incluso pues hay que presentar un informe de todo el proceso social que se desarrolla en la empresa”

En resumen, existe un riesgo reputacional claramente identificado por parte de la banca tradicional, basado principalmente en el miedo a la opinión pública negativa en caso de ejecutar garantías sobre organizaciones con un alto valor social. Esto limita significativamente el acceso al crédito de los CEE, obligándolas a buscar fuentes alternativas y generar recursos propios para financiarse. Las estrategias seguidas por estas entidades implican tanto la generación interna de fondos como la búsqueda de alternativas externas (banca ética, financiación europea...). Sin embargo, estas opciones presentan también dificultades, como mayores exigencias en términos de sostenibilidad económica y ambiental.

Sin embargo, la adecuada medición y comunicación del impacto social generado por estas entidades podría convertir ese riesgo en una clara ventaja reputacional. Al comunicar estos impactos de manera eficaz, la banca podría mostrar públicamente su contribución a causas socialmente responsables, generando una imagen positiva y alineada con criterios de responsabilidad social corporativa, transformando así un posible riesgo reputacional en una ventaja competitiva y diferencial.

Obstáculos internos

Los CEE muestran una menor incidencia de los obstáculos internos a la financiación que en el resto de las organizaciones de impacto social (el 43,7% señala obstáculos de este tipo frente al 61,2% del total de organizaciones de impacto social) (Gráfico 10). Los obstáculos internos más importantes son la **falta de patrimonio o garantías** (23,0%) y la **reticencia a la entrada de inversores externos** (17,0%). El **alto endeudamiento de los CEE**, aunque afecta a un porcentaje minoritario (10,6%), destaca por su elevada incidencia relativa respecto al conjunto de organizaciones de impacto social.

Gráfico 10. Principales obstáculos internos a la financiación de los CEE y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Necesidades de formación en temas de financiación de impacto

Las principales necesidades de formación financiera identificadas, a través de los grupos de discusión, en los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción se agrupan en seis áreas clave:

Instrumentos de financiación de impacto

- Complementariedad de la financiación de impacto y la financiación tradicional.
- Instrumentos de financiación de impacto.
- Uso de inversión de impacto como mecanismo de sostenibilidad y crecimiento.
- Casos de éxito y buenas prácticas en asociaciones que han utilizado estos instrumentos.

Ecosistema de financiación de impacto

- Identificación y conocimiento de actores del ecosistema.
- Identificación y conocimiento de las entidades que emiten financiación de impacto.
- Identificación y conocimiento sobre instrumentos de financiación de impacto.
- Casos de éxito (otras organizaciones) relacionados con la financiación de impacto.

Planificación y gestión financiera

- Gestión de tesorería y estrategias para minimizar el impacto de retrasos en subvenciones.
- Optimización de recursos y estrategias para la generación de ingresos propios.
- Modelos de control financiero para asegurar la eficiencia en el uso de los fondos.
- Elaboración de presupuestos, planificación financiera a medio y largo plazo.

Habilidades en negociación y captación de clientes privados

- Mejora de las capacidades de negociación.
- Captación de clientes del sector privado.
- Planificación y gestión comercial.

Acceso a financiación pública

- Identificación de oportunidades de financiación pública.
- Aplicación de cláusulas sociales en beneficio de los intereses estratégicos de la organización.

Medición y comunicación del impacto social

- Metodologías para cuantificar y comunicar el impacto del centro.
- Contabilidad social y herramientas para justificar la inversión ante financiadores.
- Uso de datos en la toma de decisiones financieras.

Consecuencias y estrategias vinculadas a los obstáculos

La financiación como limitación competitiva de los CEE

Los CEE enfrentan retos específicos que no afectan del mismo modo a otras organizaciones. La combinación entre el rendimiento económico y el cumplimiento de una misión social implica mayores exigencias operativas, como la necesidad de adaptar los procesos productivos, ofrecer formación permanente y brindar apoyo sociolaboral a sus trabajadores. Además, desarrollan su actividad en entornos de alta competencia, donde coexisten con grandes organizaciones y entidades que no están sujetas a los mismos requisitos legales ni compromisos sociales. Esta desigualdad de condiciones repercute negativamente en su competitividad, dificultando su expansión y sostenibilidad, a pesar de su contribución significativa al bienestar social y económico.

Una de las principales causas que explican la desventaja competitiva de los CEE en el mercado es la dificultad para acceder a financiación. Esta limitación impacta directamente en su capacidad competitiva. No obstante, frente a este escenario, algunas de estas entidades han comenzado a implementar estrategias orientadas a mitigar dichas restricciones.

Barreras asociadas a las dificultades en el acceso a la financiación

Las dificultades asociadas a la financiación de los CEE afectan a **su planificación estratégica a medio y largo plazo**. Tienen una serie de **consecuencias**, entre las que destacan las siguientes, según las organizaciones consultadas.

1. **Pérdida de competitividad**, por la limitación para realizar inversiones que les permitan adaptarse a las exigencias del mercado, bien para cambiar o innovar sus productos porque los que han venido desarrollando se han quedado obsoletos, bien para mejorar sus equipos e incorporar mejoras tecnológicas que permitan aumentar su productividad, bien para mejorar su formación, etc.

“Pero en el tema de las inversiones es mucho más complicado. Y claro, en muchos casos nuestras entidades requieren de esa financiación porque necesitan cambiar para mantener el empleo que durante un montón de años han generado. (...) Y eso requiere en muchos casos planteamientos de cambio de actividad e inversión en otro tipo de activos”

- 3. Riesgo de supervivencia**, relacionado con los problemas recurrentes de tesorería, combinados con retrasos y reducciones efectivas en las subvenciones públicas, que generan una constante inseguridad financiera que pone en riesgo la supervivencia de estas organizaciones.

“Básicamente sobrevivimos a partir de la subvención y los ingresos que tenemos por producción propia. Así que esto es un hándicap, entiendo que, para todas, pero para nosotras también, porque al final muchas veces estamos al límite de la solvencia económica”

“Si bien es cierto que tenemos que funcionar como una empresa al uso, estamos pensando en el día a día, pues las inversiones que haría cualquier empresa en tecnología, en capacitación, ahí tenemos dificultades para poder financiar esas inversiones que aseguran nuestra viabilidad mañana”

Estrategias de los CEE para reforzar su competitividad en el mercado

Los grupos de discusión ponen de manifiesto la necesidad de los CEE de **diversificar sus fuentes de financiación para dar cobertura a sus necesidades de cara a asegurar su viabilidad y poder competir en el mercado**. Es por ello que han desarrollado diversas estrategias.

- a. Creación de grupos empresariales propios para compartir estructura y apoyo financiero.** Una estrategia consiste en organizar varios CEE bajo una misma matriz o grupo empresarial, lo que permite compartir recursos financieros, humanos y técnicos, y generar sinergias que amortigüen los riesgos individuales. Gracias a este modelo, algunas entidades pueden asumir proyectos de mayor envergadura o compensar dificultades de una unidad con los resultados de otra.

“El crear Centros Especiales de Empleo bajo el paraguas de un grupo empresarial también te da fortaleza, permite concentrar personas, financiación y capacitación, y también nos da un recurso para que sean mucho más viables los centros”

Otra modalidad es la creación de una empresa a nivel nacional, a través de la cual se comparten recursos, estrategias y canales de comercialización. Este tipo de estructura facilita economías de escala y una mayor profesionalización en sectores con márgenes ajustados.

“Formamos parte de un gran proyecto que estamos construyendo a nivel nacional, formamos parte de una cooperativa, en la que estamos en torno a 50 empresas, que estamos en la gestión de todo el ciclo de la ropa”

- b. **Colaboraciones con otras organizaciones del sector.** *Particularmente en las etapas iniciales, la experiencia y referencia de otras organizaciones del sector es un punto de apoyo importante para dar los pasos adecuados.*

“Pero la realidad es que entre nosotros tres (CEE) nos apoyamos. En ciertos momentos, evidentemente, el que es más grande tiene más capacidad de apoyar al más pequeño, pero esa relación natural existe entre las entidades”

“Es importante para nosotros que somos entidades pequeñas contar con el respaldo del aval de alguien fuerte que sirva de carta de presentación a llamar a muchas puertas”

- c. **Colaboraciones con empresas privadas.** Algunas entidades inician su actividad productiva en colaboración directa con empresas privadas, que aportan infraestructura, conocimiento técnico o nuevos clientes. Y, luego, continúan con este tipo de colaboraciones para seguir creciendo. Estas alianzas facilitan la sostenibilidad desde el inicio y pueden evolucionar hacia relaciones más diversificadas con otros clientes.

“Nuestra primera actividad fue la fabricación de mobiliario. Eso lo pusimos en marcha en colaboración con una empresa”

“Puedes ir acompañado de empresas que conocen, con las que te puedes asociar. Montar un Centro Especial de Empleo donde das empleo a personas con discapacidad, pero el capital y los recursos los tiene otra empresa”

“Hay otras alternativas, la gente no las conoce. Es decir, puedes buscar socios. Puedes montar un proyecto aportando capital humano y otra empresa puede aportar el capital, la tesorería necesaria”

- d. En otros casos se establecen **acuerdos de prestación de servicios** directamente en las instalaciones de otras empresas. Este modelo permite generar empleo sin necesidad de grandes inversiones propias en infraestructura y facilita la integración laboral en entornos productivos reales.

“Gran parte de todas esas actividades las hacemos en colaboración con clientes. Por lo tanto, tenemos unas especies de enclaves o de implant en casa del cliente, aunque nosotros hacemos toda la gestión y todo lo que es la fabricación”

Asimismo, algunas organizaciones logran establecer relaciones comerciales incluso con empresas que serían competencia directa. Esto demuestra una estrategia basada en la calidad y especialización del servicio, que trasciende la lógica de la competencia.

“Trabajamos para esa empresa y para otros que incluso son competidores”

- e. Y otro tipo de colaboración es a través del **establecimiento de acuerdos con grandes corporaciones**, en forma de franquicias, lo cual facilita el acceso a mercados consolidados. Esta fórmula abre la puerta a modelos de negocio viables y escalables, con alto potencial de empleo inclusivo.

“Tenemos tres franquicias a través de acuerdos de colaboración con (Nombre organización) todos Centros Especiales de Empleo y en torno al 90% de personas empleadas son personas con discapacidad”

Los CEE están desarrollando múltiples estrategias de colaboración en las que combinan pragmatismo empresarial y misión social. Desde las alianzas con empresas privadas hasta la creación de grupos empresariales, estas organizaciones están demostrando su capacidad de innovación y adaptación en contextos económicos cambiantes

6. RETOS PRINCIPALES EN LA FINANCIACIÓN

Obstáculos externos

A continuación, se presenta una jerarquización de los principales retos financieros de los CEE, combinando las conclusiones de la encuesta y los grupos de discusión.

1. Elevadas necesidades de financiación a corto plazo derivadas de problemas en la gestión de tesorería

Según los resultados de la encuesta, los CEE destinan el 85,1% de la financiación a cubrir el circulante, lo que refleja la fuerte necesidad de liquidez inmediata. Además, el 71,6% afirma que las subvenciones públicas son su principal fuente de financiación, lo que acentúa aún más el impacto de cualquier retraso en su cobro. Los grupos analizados subrayan que muchos CEE enfrentan graves problemas de liquidez debido a los retrasos en la llegada de las subvenciones de las que dependen estas entidades. Algunas de estas organizaciones se ven obligadas a recurrir a créditos puntuales o, en algunos casos, a utilizar fondos propios para poder hacer frente a sus compromisos.

Esta situación pone en riesgo la continuidad de proyectos, el cumplimiento de pagos a proveedores y el abono de salarios, lo que podría derivar en dificultades en el funcionamiento de estas entidades.

2. Dificultad en el acceso a financiación a largo plazo mediante financiadores tradicionales

La encuesta refleja un mayor recurso de los CEE a la financiación a corto plazo (47,9%) que a la financiación a largo plazo (19,1%). El 52,1% de estas organizaciones recurre a la banca tradicional, pero enfrenta la necesidad de garantías o avales superiores a otras organizaciones de impacto social (23,2% frente a 17,8%). Además, el 42,0% indica que los altos tipos de interés constituyen un obstáculo clave. Los grupos consultados confirman los bancos no les conceden préstamos debido a su figura jurídica y al “riesgo reputacional” que supondría ejecutar garantías contra una organización social.

Estas dificultades en el acceso a financiación a largo plazo restringen el acceso a capital a estas organizaciones, lo que limita su capacidad para realizar inversiones e implementar mejoras en su competitividad, comprometiendo su potencial de crecimiento y adaptación.

3. Falta de conocimiento sobre instrumentos de financiación alternativos

De acuerdo con la encuesta, tanto el nivel de uso como el de conocimiento de instrumentos de financiación alternativos es bajo entre los CEE. La consulta realizada a través de los grupos pone de manifiesto que la oferta de financiación adaptada a sus necesidades es muy escasa, lo que genera un gran desconocimiento sobre las alternativas disponibles de financiación de impacto.

Este desconocimiento de instrumentos de financiación alternativos limita la capacidad de estas organizaciones para acceder a una financiación estructurada, lo que las obliga a depender en gran medida de sus propios fondos o de las ayudas públicas para sostener sus operaciones y proyectos.

4. Falta de diversificación de financiadores

Los grupos de discusión realizados ponen de manifiesto que, aunque la actividad comercial es la principal fuente de ingresos de los CEE (70,9%), suele tratarse de servicios contratados por la administración pública. En este sentido, la incertidumbre respecto a cambios normativos o presupuestarios en las subvenciones genera inestabilidad en la planificación a largo plazo y afecta a la sostenibilidad de muchas de estas organizaciones. Además, en muchos casos, los presupuestos públicos se mantienen constantes o incluso se ven mermados, lo que afecta directamente al volumen de fondos a los que puedan acceder, que puede verse reducido.

Esta dependencia de contratación pública afecta a la planificación a largo plazo y estabilidad económica de estas entidades, reduciendo su autonomía financiera. En consecuencia, los CEE quedan expuestas a riesgos externos que afectan directamente a su capacidad operativa y sostenibilidad financiera a largo plazo.

4. Dificultad para generar fondos propios

Según los datos de la encuesta, el 22,7% de los CEE resuelven parcial o completamente sus necesidades de financiación mediante sus propios fondos, un porcentaje que asciende al 76,8% en el caso del total de organizaciones de impacto social. De los grupos consultados se deriva que muchas de estas organizaciones inician su actividad con escasa capitalización, lo que les dificulta generar fondos propios que garanticen su viabilidad a largo plazo.

Esta dificultad para generar fondos propios provoca una alta dependencia de financiación externa por parte de los CEE, lo que afecta a su planificación a largo plazo y su estabilidad económica.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Distribución de los CEE, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes por tramo de ingresos. Año 2022. Porcentaje sobre el total de cada grupo.	p. 99
Gráfico 2. Distribución de los ingresos de los CEE y del conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de ingresos en cada grupo.	p. 100
Gráfico 3. Necesidades de financiación de los CEE, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 101
Gráfico 4. Destino potencial de la financiación requerida por los CEE y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 102
Gráfico 5. Tipo de financiador con el que han resuelto las necesidades de financiación los CEE y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 104
Gráfico 6. Instrumentos de financiación con los que ha resuelto sus necesidades los CEE y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 105
Gráfico 7. Necesidades de garantías de los CEE, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 106
Gráfico 8. Grado de conocimiento y de utilización de los CEE sobre distintos instrumentos de financiación. Año 2022. Porcentaje sobre el total de CEE.	p. 107
Gráfico 9. Principales obstáculos externos a la financiación de los CEE y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 109
Gráfico 10. Principales obstáculos internos a la financiación de los CEE y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 113



Situación del emprendimiento social en relación con la financiación



Elaborado por Abay Analistas

Equipo de trabajo:

María Isabel Martínez Martín

Pablo Soria Lavara

Gema de Cabo Serrano

Rosa Santero Sánchez (URJC)

Este informe ha sido elaborado por Abay Analistas. Los hallazgos, análisis y conclusiones presentados se basan en la información disponible (obtenida de fuentes primarias o de otras investigaciones citadas en el informe, consideradas precisas y fiables) y en las metodologías aplicadas durante el proceso de investigación. Ni Abay Analistas ni las personas e instituciones colaboradoras serán responsables de la interpretación que se haga de la información contenida en el presente documento, así como tampoco de ninguna pérdida consecuencia de la toma de decisiones de ningún tipo, sobre la base de la información contenida en el presente informe. Igualmente, el reconocimiento y/o agradecimiento a cualquier organización no implica su respaldo al texto final



06 Situación del emprendimiento social en relación con la financiación

1. INTRODUCCIÓN

La Economía Social en España: Marco normativo y estratégico

En los últimos años, la **Economía Social** (ES) ha ganado un **creciente protagonismo** como agente fundamental para el **desarrollo sostenible**, tanto en el ámbito nacional como internacional. Este reconocimiento se ha materializado en numerosas publicaciones¹ resoluciones, planes de acción y recomendaciones que destacan el potencial transformador de la ES en dimensiones clave como el trabajo decente, la innovación social y el desarrollo sostenible en su conjunto.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, establece los principios que rigen este modelo económico y las entidades que lo integran. Según esta ley, forman parte de la ES las cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones y fundaciones que desarrollan actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo de iniciativa social, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares reguladas por normas específicas que se ajustan a los principios de la ES. Entre estos principios orientadores se encuentran *“la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y la independencia respecto a los poderes públicos”*.

En coherencia con el marco normativo establecido por esta ley, el Gobierno de España está desarrollando la **Estrategia Española de ES (EEES) 2023-2027**, con el objetivo de fortalecer, visibilizar y consolidar el papel de la ES como actor clave en la transformación hacia un modelo económico más justo, inclusivo y sostenible.

¹ Diversas organizaciones internacionales, en publicaciones recientes, han reconocido la contribución diferencial de la ES: UE (2024) “Benchmarking the socio-economic performance of the EU SE. Improving the socio-economic knowledge of the proximity and SE ecosystem”; OCDE (2023): OECD recommendation on the SSE and social innovation toolkit (good practice); Naciones Unidas (2022): “Avanzar en la Agenda 2030 a través de la EES”; OIT (2022) Decent work and the SSE.

La Estrategia se estructura en torno a varios ejes que abordan cuestiones como el impulso del emprendimiento colectivo, la mejora del entorno institucional y jurídico, la generación y transferencia de conocimiento, y la integración de la ES en procesos de innovación, digitalización y transición ecológica. A través de estas líneas de actuación, se busca potenciar un ecosistema que contribuya al desarrollo territorial equilibrado y a la cohesión social.

Uno de los ejes de intervención de la Estrategia es la **mejora de la competitividad**, y, en este objetivo, la financiación emerge como un factor clave de la misma y de sostenibilidad a largo plazo de las empresas y entidades. Además, se ha constatado que las entidades de la ES presentan mayores necesidades de financiación que la pyme media española, impulsadas por su mayor dimensión, dinamismo económico y una orientación más marcada hacia la innovación y la internacionalización (Fiare Banca Etica, 2024)². No obstante, su acceso a la financiación se ve condicionado por obstáculos específicos externos (como el elevado coste del crédito, la escasa comprensión de sus modelos de negocio por parte del sistema bancario o la falta de garantías), e internos, ligados a su forma jurídica, cierta reticencia al endeudamiento o limitaciones organizativas. Estas barreras ponen de manifiesto la falta de adecuación entre las características propias de la ES y los criterios convencionales del sistema financiero.

En este contexto, la **financiación de impacto** se presenta como **una alternativa** a los **modelos tradicionales** de financiación empresarial. Este tipo de financiación **canaliza recursos hacia iniciativas con una misión social o medioambiental explícita, sin renunciar a la obtención de retornos económicos**. Basada en la idea de que el capital puede ser un agente transformador, la financiación de impacto ofrece una vía para fortalecer el papel de las organizaciones de la ES, facilitando el acceso a recursos que les permitan escalar su actividad y responder a los retos sociales de forma sostenible.

Economía social y financiación: Proyecto Impulsa Social y justificación del estudio

El proyecto **“Comunidad de Aprendizaje Impulsa Social: innovación en la financiación para el impulso y sostenibilidad de la Economía Social”**, promovido por SpainNAB, Fundación ONCE y la Universidad de Mondragón, tiene como **objetivo principal explorar y promover nuevas vías de financiación que refuercen la sostenibilidad del conjunto de organizaciones de la ES**.

La primera fase del proyecto está centrada en la **generación de conocimiento** y en ella se ubica este estudio **orientado a comprender en profundidad los retos financieros a los que se enfrentan distintas tipologías de entidades de la ES**.

Las entidades de la ES viven realidades heterogéneas y posiblemente situaciones específicas frente a la financiación. Con el propósito de conocer mejor estas situaciones, se han definido seis segmentos específicos; cinco de ellos corresponden a diferentes figuras jurídicas de la ES, y un sexto que agrupa iniciativas de emprendimiento desarrolladas bajo alguna de estas formas organizativas.

² Fiare Banca Etica (2024). Informe sobre las necesidades de financiación de la Economía Social 2024. Abay Analistas Económicos. Financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

- **Asociaciones con actividad económica:** organizaciones privadas constituidas por tres o más personas que se unen de forma voluntaria para realizar una actividad colectiva de manera estable, organizada democráticamente, sin ánimo de lucro e independiente, conforme a lo establecido en el artículo 1 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.
- **Fundaciones con actividad económica:** organizaciones sin ánimo de lucro que se constituyen para gestionar un patrimonio dedicado de manera permanente a la realización de fines de interés general. Están reguladas por la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones y tienen características fiscales, organizativas y constitutivas propias que las distinguen de otras organizaciones.
- **Centros Especiales de Empleo (CEE) de iniciativa social:** organizaciones cuya principal finalidad es proporcionar a las personas con discapacidad un empleo remunerado y adecuado a sus características personales, al tiempo que constituyen un medio de integración al mercado laboral ordinario. Según la normativa vigente en España, regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, estos centros deben contar con al menos el 70% de trabajadores con discapacidad en su plantilla.
- **Empresas de Inserción (EI):** organizaciones cuyo objetivo es facilitar la integración sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social a través de la realización de una actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios. Estas empresas están reguladas por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción.
- **Cooperativas de Iniciativa Social (CIS):** se trata de una forma específica de cooperativa que tiene como finalidad principal la realización de actividades de interés general dirigidas a la atención de necesidades sociales, sanitarias, educativas, culturales o de otro tipo que beneficien a la sociedad, con especial énfasis en colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión. Estas cooperativas forman parte del ámbito de la Economía Social y están reguladas tanto por la Ley General de Cooperativas (Ley 27/1999) como por las legislaciones autonómicas en esta materia.
- **Iniciativas de emprendimiento social:** se trata de organizaciones que nacen y operan bajo los principios y estructuras propias de la Economía Social. Estas iniciativas combinan el espíritu emprendedor con un propósito transformador, orientado a resolver problemáticas sociales, fomentar la inclusión o promover el desarrollo sostenible. En términos operativos, el emprendimiento social suele identificarse a partir de criterios como la antigüedad de la entidad, considerando como tales aquellas organizaciones que cuentan con menos de tres o cinco años desde su constitución formal.

Cada uno de estos grupos presenta características propias que influyen directamente en su relación con la financiación. Por ello, se ha considerado necesario desarrollar un enfoque segmentado, que permita abordar con mayor precisión sus respectivas realidades y los resultados se han plasmado en informes independientes, uno para cada segmento considerados.

Marco metodológico

Cada uno de los seis informes elaborados en el marco del estudio **ofrece un análisis riguroso sobre la situación de las organizaciones de la ES en relación con la financiación, atendiendo a las particularidades de cada segmento**. En concreto, se han planteado los siguientes objetivos:

1. Conocer el nivel de necesidades de financiación, así como los principales destinos y fuentes de acceso (financiadores, instrumentos de financiación etc.).
2. Analizar el grado de conocimiento y uso de los instrumentos de financiación tradicionales, así como de aquellos más específicos de financiación de impacto actualmente disponibles en el mercado.
3. Detectar y analizar los principales obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan para obtener financiación.
4. Identificar los principales retos estratégicos y operativos en materia de financiación a los que se enfrentan actualmente.

Con este fin, se ha recurrido a un enfoque metodológico mixto, sustentado en el uso complementario de técnicas cuantitativas y cualitativas, a partir de dos fuentes principales de información.

a. Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto

(SpainNAB, 2024): Esta encuesta se llevó a cabo sobre una muestra de 825 pequeñas y medianas **organizaciones de la esfera de impacto social**³. Los resultados de esta encuesta permiten identificar patrones relevantes en cuanto a las necesidades financieras, el uso de instrumentos disponibles y las principales barreras existentes y, además, ofrecen un marco comparativo de gran valor. Al contar con una muestra amplia y transversal del conjunto de organizaciones de impacto social, los datos facilitan el contraste entre segmentos específicos de la ES y el conjunto del sector, lo que permite captar las singularidades de cada tipo de entidad. Esta dimensión comparativa enriquece la interpretación de los resultados, aporta contexto y permite situar las tendencias específicas dentro de un panorama más amplio⁴.

b. Grupos de discusión con organizaciones de la ES:

En paralelo al análisis de los datos de la Encuesta anterior, se han desarrollado 10 grupos de discusión compuestos por organizaciones representativas de cada segmento analizado, seleccionadas según criterios de diversidad en cuanto a tamaño, antigüedad, sector de actividad y localización geográfica. Los grupos han permitido profundizar en aspectos cualitativos y complejidades no detectables en la aproximación cuantitativa.

³ A efectos de este estudio, se considera que una organización pertenece a dicha esfera cuando su actividad principal se desarrolla en la educación, la sanidad o los servicios sociales, y cuya misión se orienta a dar respuesta a necesidades sociales relevantes del entorno, haciendo una aportación adicional al bienestar en el mismo.

⁴ No obstante, dado que la encuesta es previa, no se ha realizado “ad hoc” para este estudio, cuenta con algunas diferencias en la delimitación de los segmentos, que no afectan de forma significativa a los resultados, pero que se señalan oportunamente en cada informe.

Estos dos enfoques metodológicos ofrecen una visión completa de la situación de cada segmento frente a la financiación. Los resultados de la encuesta permiten conocer las necesidades de financiación y los principales obstáculos identificados por las organizaciones. Por otro lado, la aproximación cualitativa ha contribuido no solo a contrastar y reforzar los hallazgos obtenidos mediante la encuesta, sino también a profundizar en aquellos elementos más complejos o contextuales que influyen en la relación de estas entidades con la financiación.

Estructura de este informe

El informe se ha estructurado a partir del análisis de los datos de la Encuesta, que ofrecen una visión muy completa de la situación de los CEE frente a la financiación (necesidades, instrumentos, obstáculos...)⁵. Paralelamente, se han incorporado una serie de apartados específicos apoyados en el análisis cualitativo, que desarrollan en profundidad los temas clave que definen la situación específica de los CEE en este ámbito. Estos análisis cualitativos se han integrado a lo largo del informe en función de su coherencia temática, enriqueciendo así la comprensión de la situación específica de los CEE en relación con la financiación.

Tras esta introducción, el informe se organiza en cinco apartados principales. El primero aborda las características propias de los CEE y su situación diferencial respecto a otros segmentos de la Economía Social, a partir de una aproximación a su tamaño medio y sus principales fuentes de ingresos. El segundo se centra en las necesidades de financiación (su nivel, los destinos, los principales financiadores, los instrumentos utilizados, etc.). El tercero aborda el nivel de conocimiento y uso de instrumentos de financiación por parte de estas organizaciones. El cuarto analiza los obstáculos, tanto internos como externos, que enfrentan los CEE en el acceso a la financiación. Finalmente, el quinto apartado, a modo de conclusión, presenta una síntesis de los principales retos que estas organizaciones afrontan para mejorar su sostenibilidad financiera.

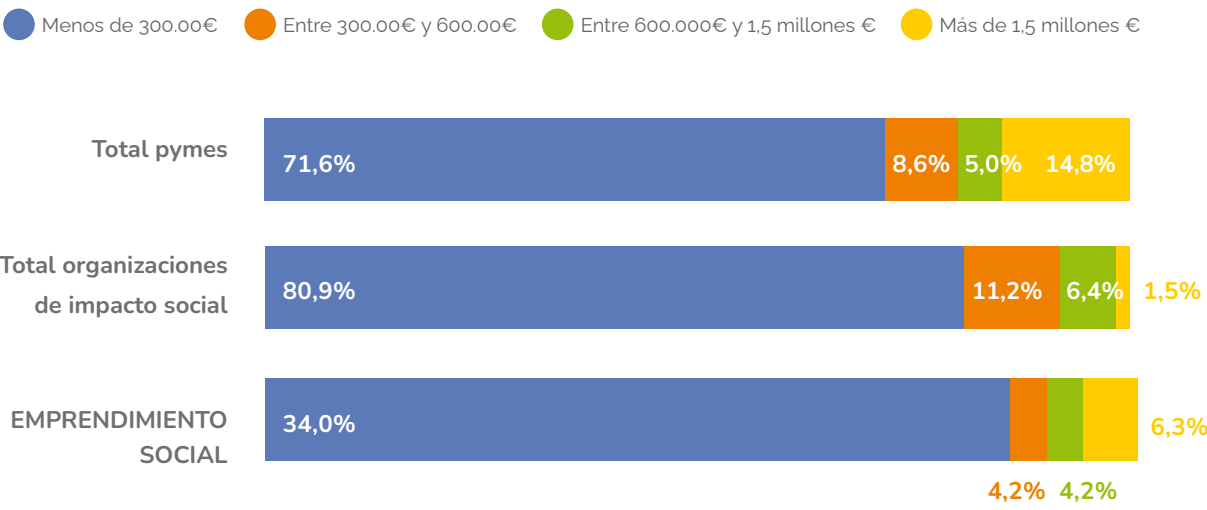
⁵ Para este análisis se ha contado con una submuestra de 85 CEE de iniciativa social, incluida en la Encuesta. Si bien es cierto que en ES no solo incluye CEE de iniciativa social, el análisis cualitativo ha permitido corroborar que esta submuestra es representativa del conjunto de CEE de la ES en lo que a su situación frente a la financiación se refiere.

2. CARACTERÍSTICAS PROPIAS Y SITUACIÓN DIFERENCIAL

Tamaño medio

Las organizaciones de emprendimiento social tienen un tamaño medio muy inferior al del conjunto de las organizaciones de impacto social (Gráfico 1). Esto se debe a que se trata de organizaciones jóvenes. Así, solo el 14,7% de estas organizaciones presenta una facturación superior a los 300.000€, frente al 19,1% del conjunto de organizaciones de impacto social, al 36,3% y al 28,4% de las pymes.

Gráfico 1. Distribución de las organizaciones de emprendimiento social, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes por tramo de ingresos. Año 2022. Porcentaje sobre el total de cada grupo.

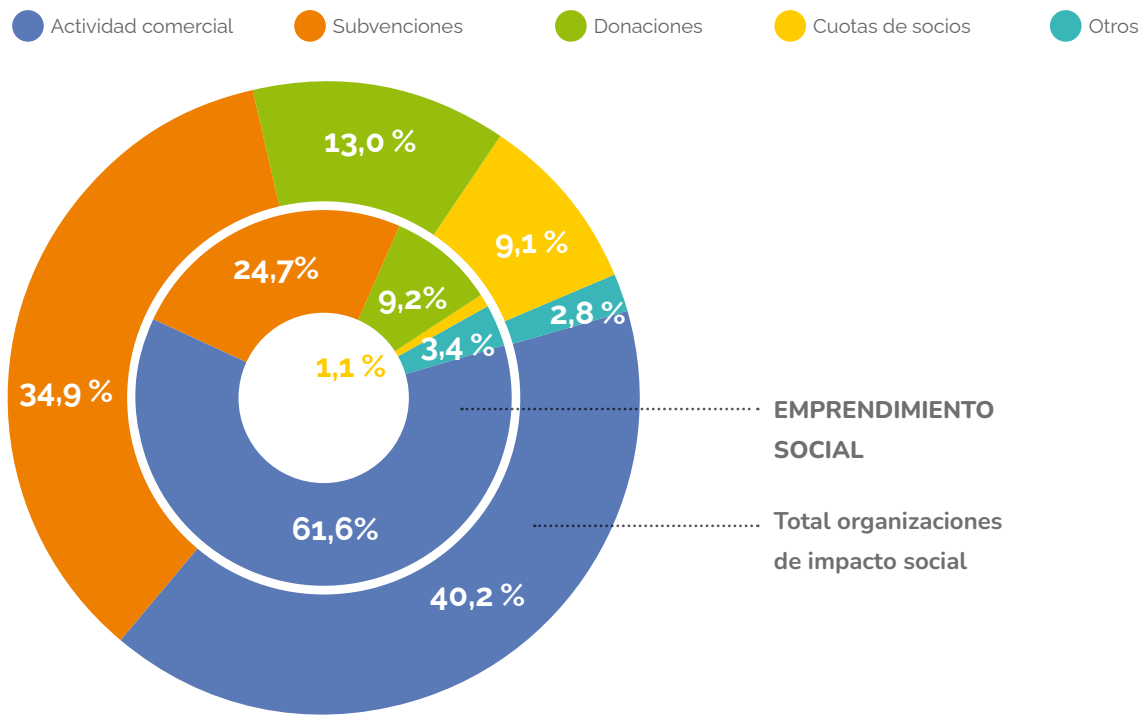


Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Estructura de ingresos

Entre las organizaciones de emprendimiento social se identifica una predominancia de la actividad de mercado (Gráfico 2). Se trata de su principal fuente de ingresos (representa un 61,6% de su financiación frente al 40,2% del conjunto de organizaciones de impacto) seguida por las subvenciones (24,7% frente al 34,9%) y por las donaciones (9,2% frente al 13,0%).

Gráfico 2. Distribución de los ingresos de las organizaciones de emprendimiento social y del conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de ingresos en cada grupo.



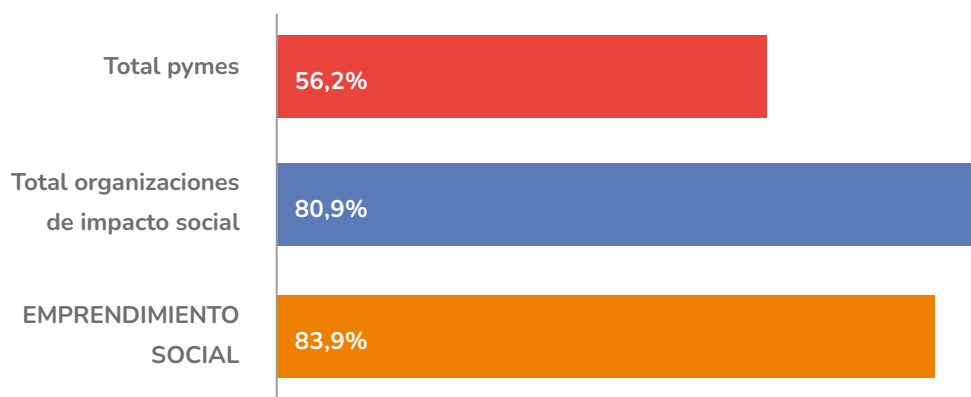
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

3. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Nivel de las necesidades de financiación

Las necesidades de financiación de las organizaciones de emprendimiento social son elevadas, ligeramente inferiores a las de las organizaciones de impacto, pero muy superiores a las del conjunto de pymes españolas. El 76,2% de las organizaciones de emprendimiento social tuvo necesidades de financiación en 2022, frente al 80,9% de las organizaciones de impacto social y el 56,2% del conjunto de pymes (Gráfico 3).

Gráfico 3. Necesidades de financiación de las organizaciones de emprendimiento social, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



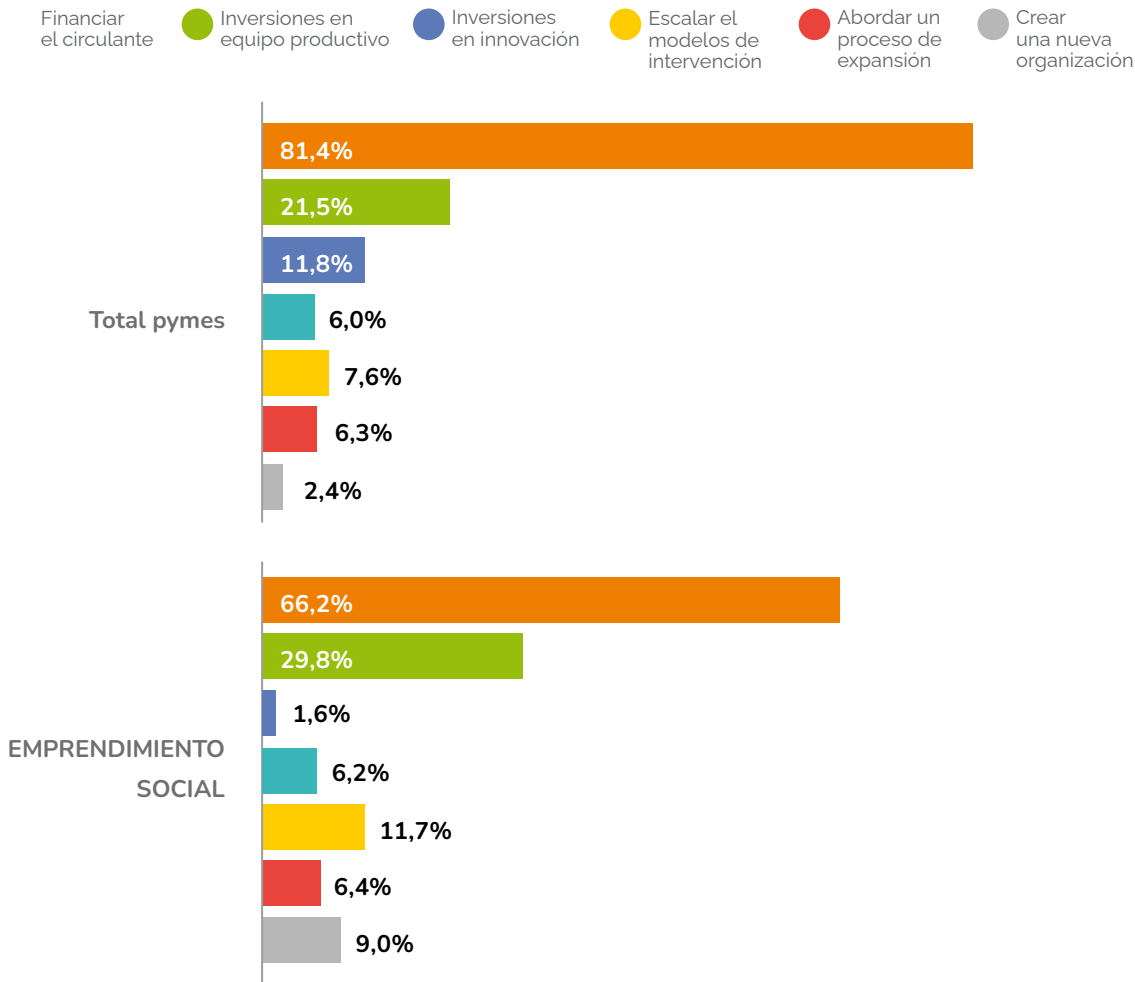
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Destino de la financiación

El destino mayoritario de la financiación es el circulante (66,2%) aunque con un peso inferior al del conjunto de organizaciones de impacto social (81,4%) (Gráfico 4). Las inversiones en equipo productivo, y el escalado del modelo de intervención, por su parte, cuentan con un peso superior (29,8% frente al 21,5% y 11,7 frente al 7,6% respectivamente). Las inversiones en innovación tienen un peso 10 puntos por debajo de las organizaciones de impacto social.

Estos resultados reflejan que **las organizaciones de emprendimiento social tienen un perfil dinámico y en transición hacia la consolidación**, con mayor énfasis en el crecimiento y la expansión que en la innovación.

Gráfico 4. Destino potencial de la financiación requerida por las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



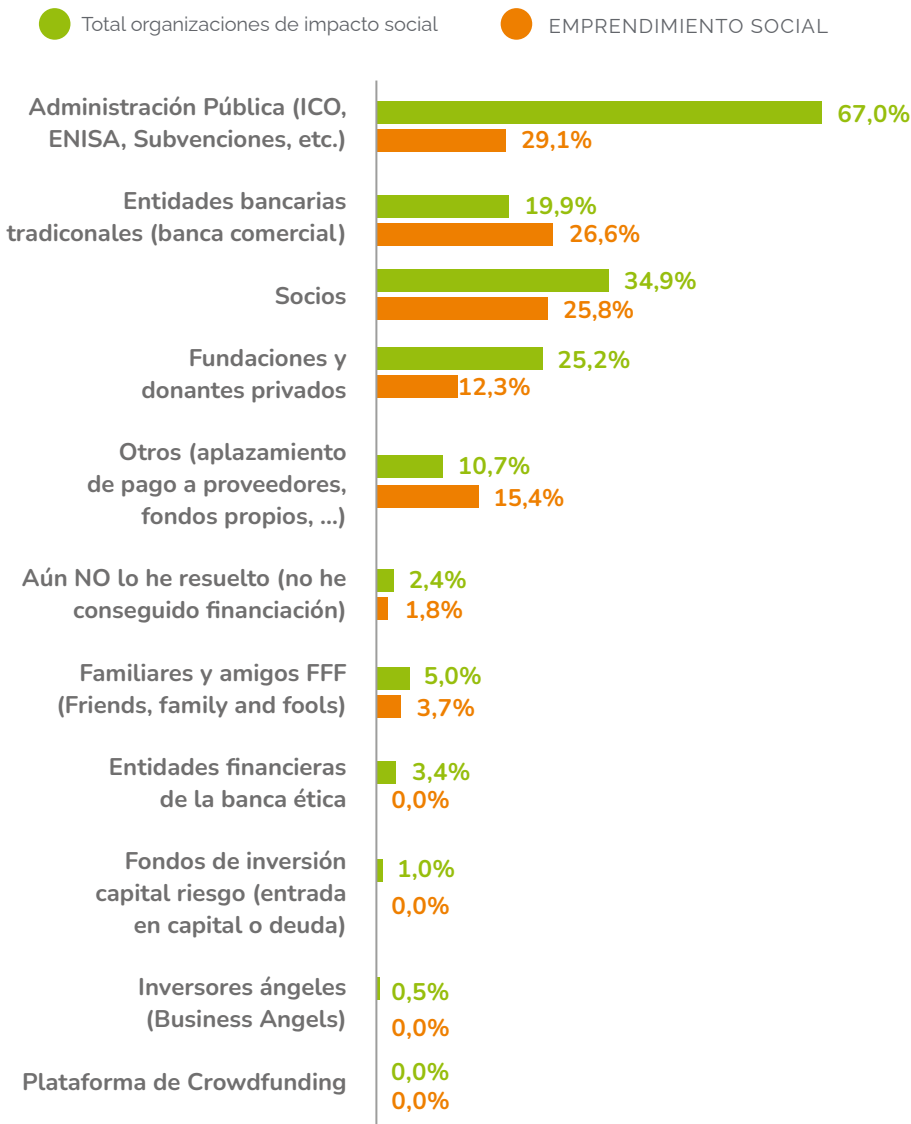
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023).

Principales financiadores

Las organizaciones de emprendimiento social combinan diferentes financiadores con niveles relativamente cercanos. **La Administración Pública es el principal financiador (29,1%)**, seguido por las entidades bancarias tradicionales (26,6%) y los socios (25,8%) (Gráfico 5). Por tanto, **su modelo de financiación se apoya mayoritariamente en financiación privada**. De hecho, la diferencia en el recurso a la Administración Pública como financiador respecto al conjunto de organizaciones de impacto social es muy notable (29,1% frente al 67,0%).

El **recurso a las entidades de la oferta específica de financiación de impacto** (banca ética, fondos de inversión de impacto, inversores ángeles, etc.) es muy **reducido**. El **único financiador que destaca son los familiares y amigos**, a la que recurren el 3,7% de estas organizaciones.

Gráfico 5. Tipo de financiador con el que han resuelto las necesidades de financiación las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).



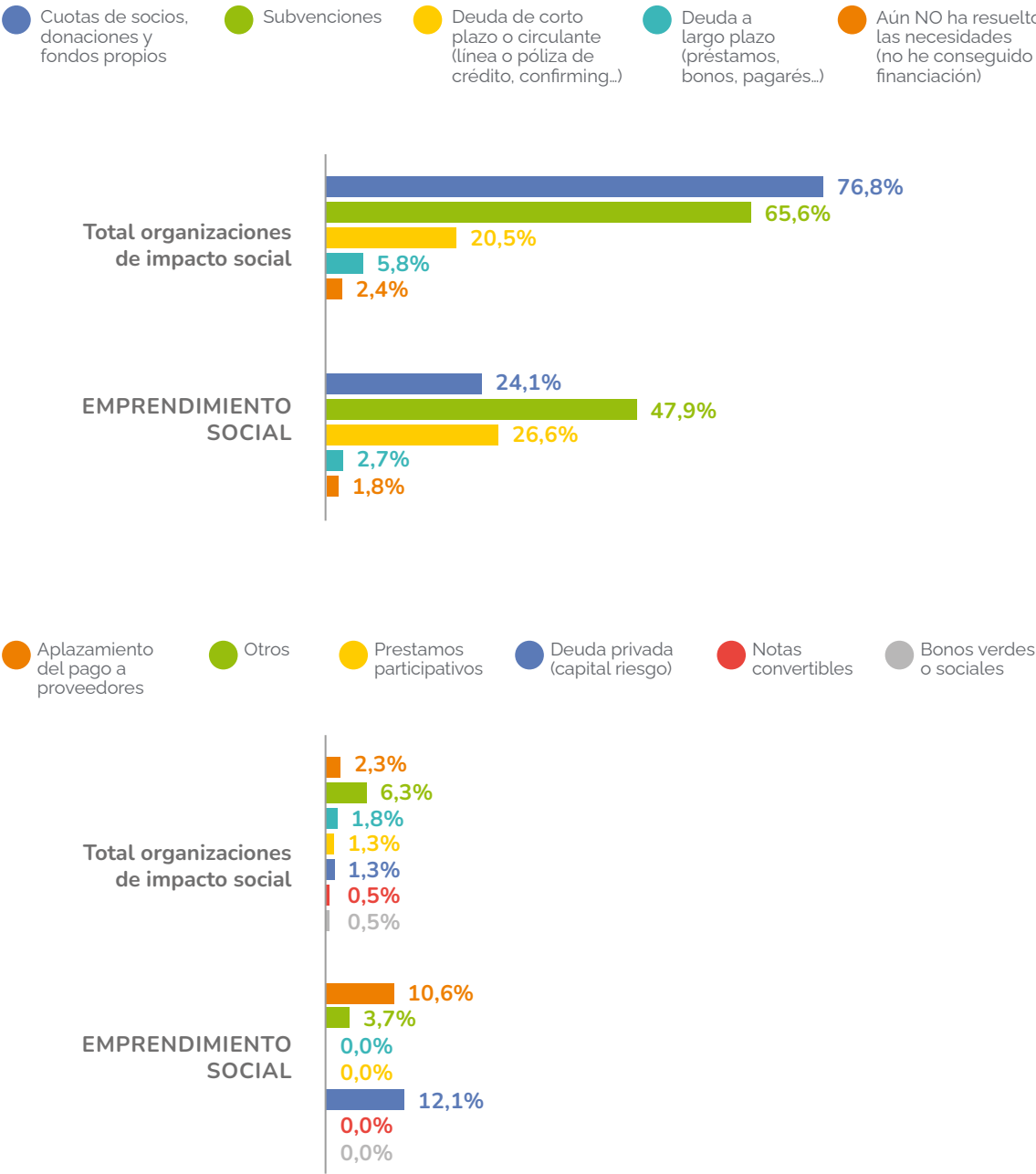
Principales instrumentos de financiación

Las subvenciones son clave en la financiación de las organizaciones de emprendimiento social, aunque el recurso a ellas es menor que en el conjunto de organizaciones de impacto social (47,9% frente a 65,6% en el conjunto de organizaciones de impacto) (Gráfico 6). También destaca, el bajo recurso a las cuotas de socios, donaciones y fondos propios (24,1% frente a 76,8% en el conjunto de organizaciones de impacto) y el **elevado peso de los instrumentos de deuda a corto plazo** frente a los de largo. Estas cifras se ajustan al perfil de las organizaciones de emprendimiento social, enfocadas en el crecimiento a corto plazo, pero también pueden ser un reflejo de sus dificultades para obtener financiación a largo plazo.

El recurso a estos instrumentos muestra un **predominio de la financiación no reembolsable frente a la reembolsable**, aunque en menor medida que en el conjunto de organizaciones de impacto social. Respecto a la financiación reembolsable, **el recurso de instrumentos de deuda a corto plazo es superior al del conjunto de organizaciones de impacto** (26,6% frente al 20,2%) **y muy superior al recurso a instrumentos de deuda a largo** (26,6% frente al 2,7%).

El **recurso a instrumentos de financiación de impacto** (banca ética, fondos de inversión de impacto, inversores ángeles, etc.) es **generalmente reducido, aunque destaca notablemente el recurso al capital riesgo** (12,1% frente a 1,3% del conjunto de organizaciones de impacto social).

Gráfico 6. Instrumentos de financiación con los que ha resuelto sus necesidades las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.

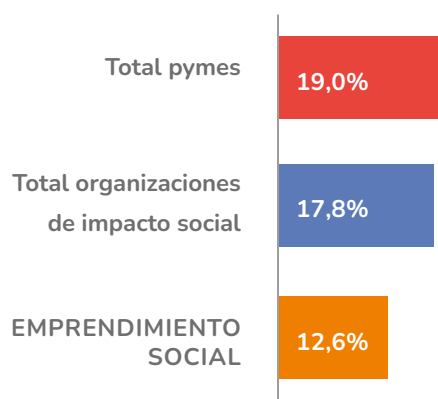


Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Necesidad de garantías

Las **necesidades de garantías** o avales de las organizaciones de emprendimiento social son **inferiores** a las del conjunto de organizaciones de impacto social (el 12,6% tuvo necesidad de garantías frente al 17,8% en el conjunto de las organizaciones de impacto social y el 19,0% del total de pymes) (Gráfico 7). Este resultado está vinculado a su importante orientación hacia la financiación ajena no reembolsable y a su menor nivel de actividad, que determina también menores necesidades de garantías técnicas.

Gráfico 7. Necesidades de garantías de las organizaciones de emprendimiento social, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



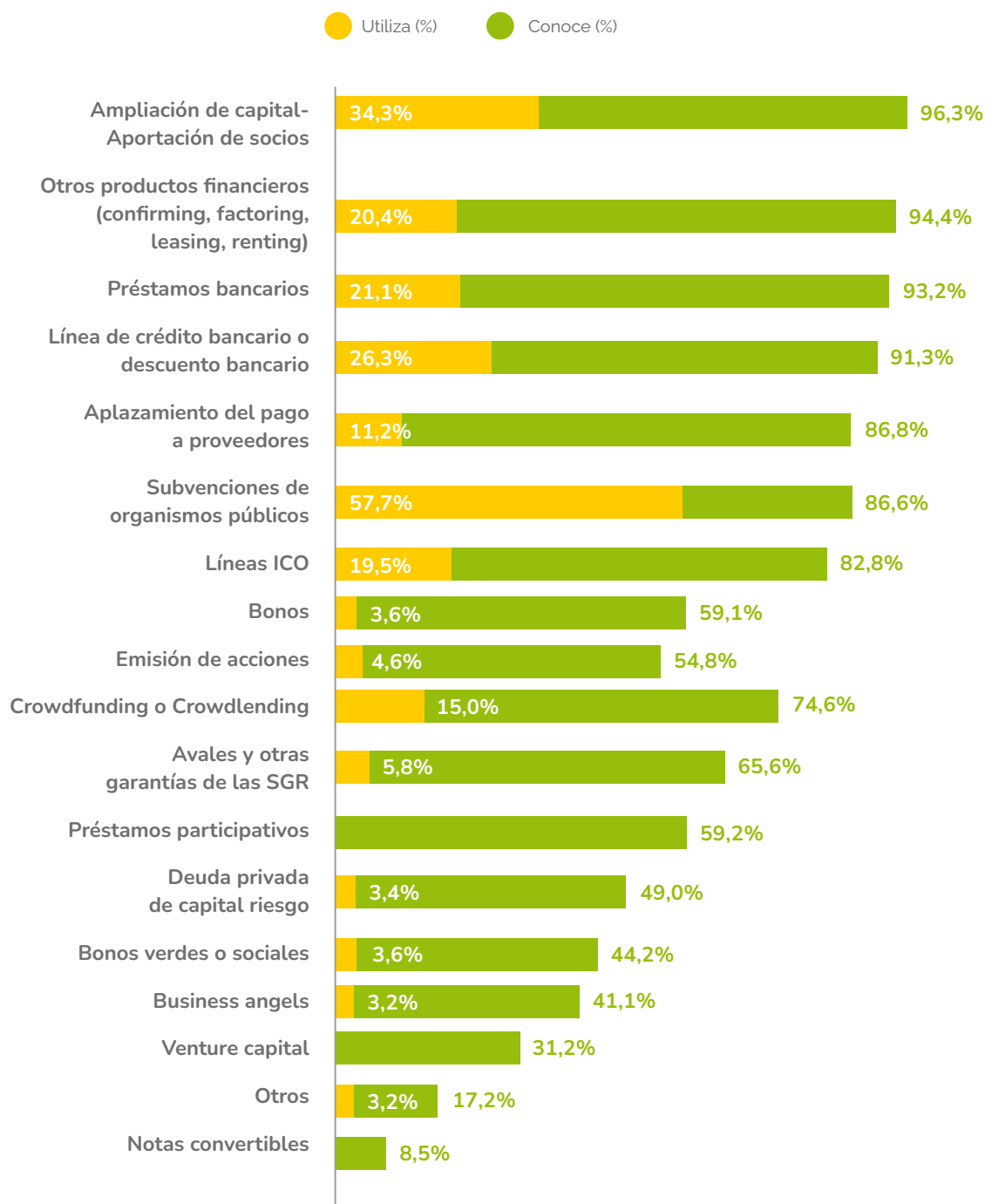
Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

4. CONOCIMIENTO Y UTILIZACIÓN DE INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

Entre las organizaciones de emprendimiento social, los niveles de **conocimiento de los instrumentos de financiación más tradicionales son altos** y el de los **instrumentos específicos de financiación de impacto** se sitúa en **niveles intermedios**.

Respecto a la **utilización de instrumentos de financiación**, se observa un **elevado uso de las subvenciones** (57,7%) y una **baja utilización de los instrumentos más tradicionales** (sólo el 26,3 % utiliza línea de crédito bancario, el 21,1% préstamos bancarios y 34,3% aportaciones de los socios) (Gráfico 8). Entre los instrumentos específicos de **financiación de impacto** únicamente destaca la utilización del **crowdfunding** (15,0%), pero, en general, los niveles de uso son muy reducidos

Gráfico 8. Grado de conocimiento y de utilización de las organizaciones de emprendimiento social sobre distintos instrumentos de financiación. Año 2022. Porcentaje sobre el total organizaciones de emprendimiento social.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Interés por el desarrollo de instrumentos de financiación de impacto específicos para el emprendimiento social

Las organizaciones consultadas, **estructuras intermedias** que apoyan el emprendimiento social, reconocen **la importancia de contar con instrumentos de financiación adaptados a las características de la Economía Social**, y, específicamente, al emprendimiento social.

Desde este tipo de organizaciones se está trabajando en esta línea desde un enfoque doble. Por una parte, **en el diseño de nuevos instrumentos de financiación**, particularmente con la banca ética, financiador bastante conocido por parte las organizaciones sociales más jóvenes. Y, por otra parte, **en la posibilidad de aplicar experiencias exitosas de otros países**, como Francia o Italia, que han ido desarrollando modelos de financiación de impacto o instrumentos de financiación específicos, más adaptados a las necesidades del emprendimiento social.

“Por ejemplo, en el mundo de las comunidades energéticas se necesitan productos específicos. Y aquí se está trabajando de la mano de la banca ética y la cooperativa, en poder generar productos específicos para este sector”

“Estamos intentando incorporar en (nombre de organización) un modelo italiano, donde un porcentaje de los beneficios de todas las cooperativas se destina a un fondo gestionado por el propio sector para invertir en cooperativas en fases iniciales”

En cualquier caso, los avances que se están produciendo parten de la iniciativa y experiencia propia de ciertas organizaciones, **pero no de un movimiento transversal desde el sector de la Economía Social** lo suficientemente fuerte como para llegar a ejercer mayor presión sobre la oferta, especialmente sobre la inversión de impacto.

“Existe la banca enfocada al cooperativismo y Economía Social, pero en la inversión no existe inversión enfocada al cooperativismo, al emprendimiento social ni al impacto”

“De los inversores que han entrado no hay nadie que venga de la Economía Social ni del emprendimiento social. Son todos fondos de inversión o capital riesgo que le ponen el añadido social. Entonces, en Francia, por ejemplo, el sector que ha liderado todo esto es el sector de la Economía Social y del emprendimiento social, que es mucho más potente”

Además, y de forma complementaria, se apunta **al rol clave de la Administración Pública mediante cláusulas sociales** en contratos públicos o mecanismos que faciliten que la inversión privada se oriente al impacto, actuando como garante de un equilibrio entre rentabilidad y beneficio social.

“Hay una palanca importantísima que es la compra pública, que en el fondo puede conectarse súper bien con emprendimientos sociales. Tienen que tener unos criterios este tipo de contratación que realmente pongan en valor el impacto social”

5. OBSTÁCULOS A LA FINANCIACIÓN

Obstáculos externos

La incidencia de los obstáculos externos a la financiación (procedentes de la situación de los mercados financieros), **sobre las organizaciones de emprendimiento social es mayor** que en el conjunto de organizaciones de impacto social (el 71,9% de estas organizaciones percibe obstáculos de este tipo frente al 58,5% del conjunto de organizaciones de impacto social) (Gráfico 9).

En este tipo de organizaciones destacan algunos obstáculos concretos como el precio de la financiación (46,2% frente al 26,5%), el hecho de que las entidades financieras no comprenden adecuadamente este tipo de organización (34,7% frente al 27,1%) y la falta de financiación disponible en el mercado bancario (31,7% frente al 11,4%).

Gráfico 9. Principales obstáculos externos a la financiación de las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

Las entidades financieras tradicionales no comprenden adecuadamente el modelo de emprendimiento social

En el grupo de discusión con organizaciones relacionadas con el emprendimiento social se evidencia que una de las barreras que tienen los emprendedores sociales deriva de las **dificultades de acceso a financiación de fuentes tradicionales**. De hecho, se identifica una relación a menudo infructuosa con la banca tradicional, que generalmente **desconoce el modelo de negocio social**, lo que dificulta el acceso a financiación para este tipo de organizaciones.

“No es posible que tú vayas con un proyecto o una idea a pedir inversión a un banco corriente normal... y no sepan ni tan siquiera qué documentación como cooperativa necesitas presentar”

“Los financiadores no se creen muchas veces el modelo y eso es un fallo que tenemos desde siempre en el mundo de la Economía Social”

Esta falta de comprensión, según explican, proviene de **prejuicios sobre las organizaciones sociales como algo marginal o informal**, que vienen de muy atrás pero que todavía están presentes y llegan también a las entidades financieras.

“Ves que, aunque han cambiado muchas cosas, se mantienen todavía una serie de historias ahí presentes sobre el tema del cooperativismo, de la Economía Social, la marginalidad, algo que viene de andar por casa, es decir, la perroflauta. No sé cuánto se mantiene esta filosofía todavía..., pero eso también se transmite en los financiadores, las entidades financieras”

En este contexto, las organizaciones **consideran clave la sensibilización de las entidades financieras con respecto a los modelos de la Economía Social**, trabajar tanto el mensaje como la forma de transmitirlo para que vaya calando y el cambio de visión se pueda ir produciendo.

“Yo creo que es importantísimo acompañar a los financiadores, para que (esto) cambie también por el lado de la oferta. Es importante que los financiadores releen y reconsideren sus maneras de operar”

Los fondos de inversión de impacto no se adecuan plenamente a las necesidades del emprendimiento social

Las organizaciones relacionadas con el emprendimiento social que participan en el grupo de discusión muestran **un conocimiento relativamente amplio de la oferta de financiación de impacto, particularmente la banca ética y la inversión de impacto**. Si bien el recurso a la banca ética entra en su financiación de forma habitual, **se muestran bastante críticas con el papel que está jugando la inversión de impacto** en el emprendimiento social y en la Economía Social en general.

La percepción que trasladan las organizaciones consultadas es que **la banca ética es sensible a las necesidades de la Economía Social** y atiende sus peticiones de financiación de una manera que se valora positivamente, por lo que el recurso a ella está en aumento.

“Entidades como (banca ética), que forma parte también ya de nuestra masa social, cubren en parte estas necesidades iniciales”

“Quizás por eso esté funcionando relativamente bien la banca ética, porque sí tienen unos principios y al menos los atienden”

Sin embargo, **la capacidad de generar productos financieros adaptados** de manera específica a la diversidad de necesidades que manifiestan los diferentes modelos de Economía Social, incluso por parte de la banca ética, **tiene sus limitaciones**.

“Se necesitan productos específicos. (...) Pero aquí nos encontramos siempre con esa realidad que la banca (ética) llega donde llega y es normal que llegue donde llegue”

“El nivel de innovación que puede tener la banca (ética) es poco, porque la gente que deja sus ahorros a la banca los deja sin riesgo, Por lo tanto, necesitamos otros espacios de mayor riesgo donde la gente pueda poner dinero sabiendo que ahí hay riesgo”

En este contexto, las organizaciones consultadas muestran un conocimiento generalizado sobre la **inversión de impacto** y una percepción de que la oferta de inversión de impacto ha ido en aumento en España, encontrando que puede ser una **una oportunidad** de financiación **para el emprendimiento social**. Sin embargo, **consideran** que hay una **falta de comprensión de la Economía Social generalizada por parte de los inversores de impacto**, por lo que **manifiestan muchas dudas sobre si parte de la denominada “inversión de impacto” lo es realmente**.

“Hay un problema de que los financiadores, no entiendan el modelo, o sea, lo que han hecho es inversión normal, pero, además, te pido impacto”

“¿Aquí hay oferta? Sí, sí que hay oferta, hay muchísimo dinero, hay demasiado dinero que dice ser de inversión de impacto. Ahora, es una oferta no adaptada a la demanda”

De hecho, consideran que el modelo de **inversión de impacto vigente no se adapta a las necesidades** reales de los **emprendedores sociales y de la Economía Social**, puesto que prima la obtención de alta rentabilidad en poco tiempo, en lugar de condiciones de obtención de rentabilidades más moderadas pero un enfoque claramente focalizado en la consecución de impacto social, que en la realidad es de más largo plazo.

“El gran problema del inversor es que quiere una máxima rentabilidad en el mínimo tiempo y los proyectos que nosotros manejamos, en los que estamos hablando de temas sociales, temas de impacto, son cuestiones de muy largo plazo”

“Y esa es la gran batalla. (...) Si tu objetivo es el impacto, tú podrías poner un capital permanente a una entidad que cada año te dé el impacto, y un 4% o 7% anual, da igual. ¿Pero para qué te quieres salir? Si tu objetivo es el impacto, no te salgas (la salida de la inversión es la venta). Sigue generando impacto”

“Lo que ha pasado en España es que la inversión de impacto ha venido y ha dicho: bueno, yo tengo estas condiciones. Adaptaos. No, ¡perdona!. Tú eres la oferta. Y la oferta se adapta a la demanda. ¿Desde cuándo la demanda se adapta a la oferta? Y eso no sucede porque en este caso, el poder de la oferta es mucho más grande que el poder de la demanda”

Como consecuencia, **la utilización de este tipo de financiación es muy escasa por parte del emprendimiento social y en la propia Economía Social.**

“Si coges todos los que dicen ser inversores de impacto en España y miras cuántas empresas de Economía Social hay, hay una operación con una entidad de Economía Social, que, además, es enorme y era la que menos lo necesitaba”

Otros instrumentos relacionados con la oferta de financiación de impacto, como el crowdfunding, son moderadamente conocidos en el sector, aunque su utilización práctica es limitada, y se da principalmente en casos específicos como **títulos participativos o iniciativas puntuales** que pueden atraer capital de pequeño volumen.

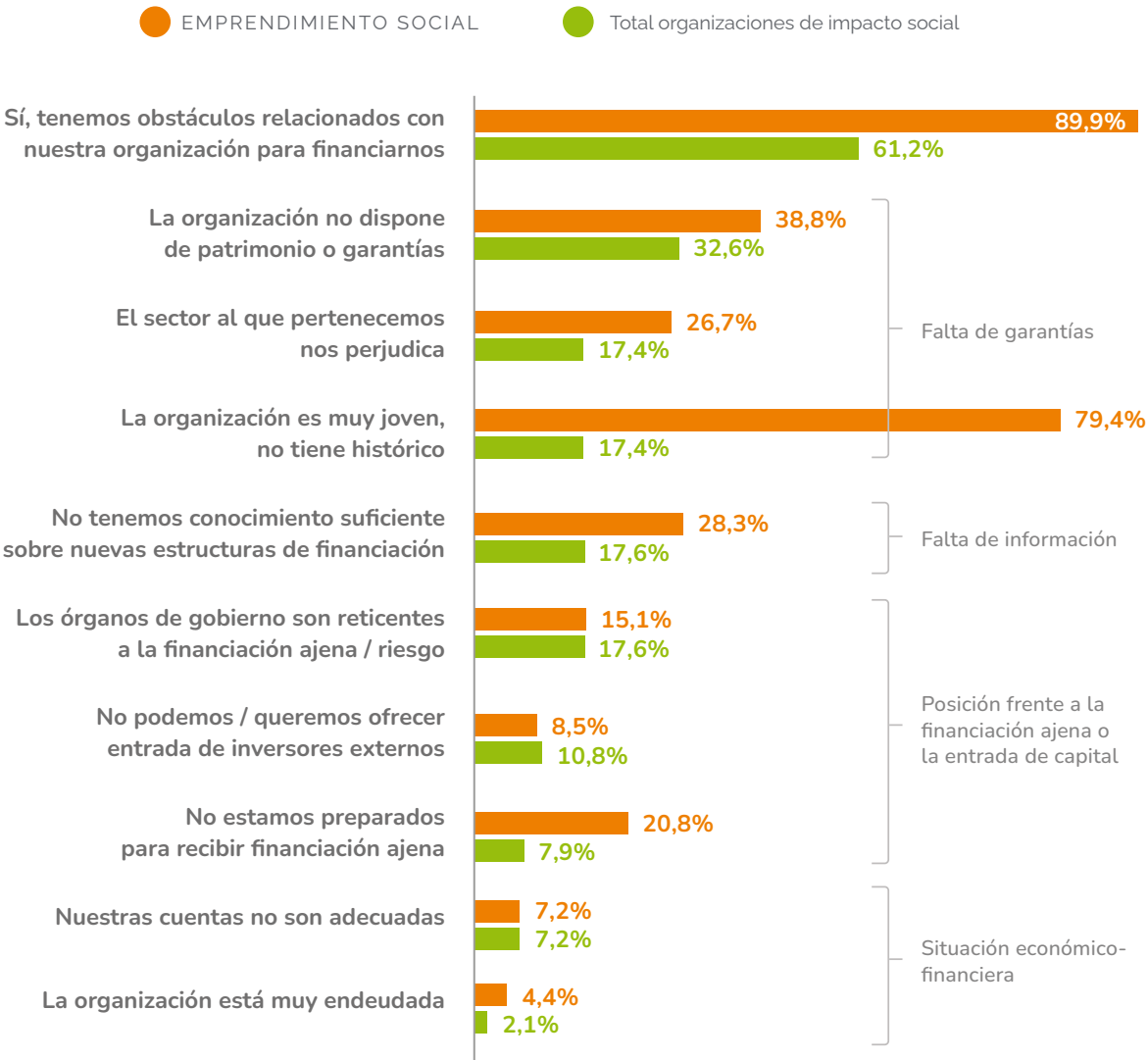
“Por ejemplo, la gente de (una empresa social), que estaba arrancando una energética cooperativa, ahora ya son grandes. Pero cuando arrancaban levantaron más de 3 millones de euros con títulos de gente que ponía 500 € a alguien que no sabías ni quién era. Pero que eso era algo que sonaba bien”

Cabe señalar, a modo de corolario, que **existe un conocimiento general de la financiación de impacto entre estas organizaciones**, aunque es variable según la fuente de financiación y el instrumento específico. El recurso a los **fondos de inversión de impacto necesita un recorrido mucho más amplio**, debido a la falta de adecuación, hoy por hoy, de sus condiciones al modelo y objetivos de impacto social de las organizaciones sociales jóvenes.

Obstáculos internos

Las organizaciones de emprendimiento social muestran una mayor incidencia de los obstáculos internos a la financiación que en el resto de las organizaciones de impacto social (el 89,9% señala percibir obstáculos de este tipo frente al 61,2% del total de organizaciones de impacto social) (Gráfico 10). El obstáculo interno más destacado es la **juventud de las organizaciones** (79,4%), seguido a distancia de la falta de patrimonio y garantías (38,8%), la falta de conocimiento sobre nuevas estructuras de financiación (28,3%) y el sector al que pertenecen (26,7%). Cabe destacar que **la falta de preparación para recibir financiación ajena aparece como obstáculo interno de incidencia mucho mayor que para otras organizaciones** de impacto social (20,8% frente a 7,9%).

Gráfico 10. Principales obstáculos internos a la financiación de las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.



Fuente: SpainNAB (Encuesta sobre las necesidades de financiación de las organizaciones de impacto, 2023) y CESGAR (2023).

La cualificación en temas financieros básicos es muy reducida entre los emprendedores sociales

Las organizaciones participantes en el grupo de discusión ponen de manifiesto las dificultades de acceso a financiación que presentan los emprendedores sociales por **falta de conocimientos financieros básicos y sobre estructuras de financiación en general**, lo que, desde su punto de vista, **requiere de formación y de asesoramiento en las primeras fases de desarrollo de sus iniciativas**.

Una primera dificultad identificada es que los emprendedores sociales, si bien muestran un elevado conocimiento en su temática o ámbito de intervención, en general **tienen escasos conocimientos financieros** para gestionar un negocio.

“Son empresas muy pequeñas que la mayoría de las veces son profesionales que saben mucho de lo suyo, pero del tema general de la gestión conocen poco”

“No saben facturar, no saben cuándo aplicar IVA”

Esta cuestión **afecta a su capacidad para dialogar o negociar eficazmente con potenciales inversores o entidades financieras** para acceder a financiación.

“Algo de finanzas para no financieros... alguien que pueda entender un balance o una cuenta de resultados y que pueda tener una conversación a un nivel estándar”

Además, se evidencia que la **falta de claridad y sistematización en la oferta de financiación existente** trae como consecuencia una falta de comprensión de la misma por parte de los emprendedores, que tienen dificultades para identificar las opciones adecuadas a sus necesidades.

“Hay oferta de financiación, existe, lo que pasa es que no es fácil navegar y entender tú como emprendedor realmente por dónde puedes tirar”

“Sí que nosotras en algún proyecto nos hemos dado cuenta que hay un montón de financiación por ahí, pero súper fragmentada”

“Se requiere formación para entender en qué momento estás y si tienes o no un modelo de ingreso, porque esto condiciona las fuentes de financiación disponibles”

La **medición del impacto también surge como una prioridad**, tratándose de emprendimiento social, que, aunque no estrictamente financiera, influye directamente en la capacidad de los emprendedores de acceder a financiación, especialmente a oferta de financiación de impacto.

“Muchos emprendedores no están midiendo bien su impacto, si lo miden”

“Creo que este es un tema importante, porque si vamos al punto de impacto, primeramente, sabemos muy bien cómo medir nuestras finanzas y la rentabilidad, pero el impacto no se mide”

“Hay que formarles para que realmente pongan en valor el impacto social”

Todos estos aspectos, a modo de ver de las organizaciones consultadas, requieren **formación específica** para situar a los emprendedores sociales en una posición más ventajosa de cara al acceso a financiación. En este punto, destacan adicionalmente el papel relevante de **acompañamiento y asesoramiento a los emprendedores por parte de entidades intermedias** que trabajan directamente con los emprendedores, como vía efectiva para superar estas dificultades e incluso estas carencias formativas.

Necesidades de formación en temas de financiación de impacto

Las principales necesidades de formación financiera identificadas, a través de los grupos de discusión, en las organizaciones de emprendimiento social se agrupan en cinco áreas clave:

Planificación y gestión financiera

- Elaboración de presupuestos y planificación financiera a medio y largo plazo.
- Gestión de flujo de caja.
- Estrategias de escalabilidad y modelos de estructuras comerciales sostenibles.
- Estrategias de combinación de fuentes de financiación.

Estrategias de acceso a la financiación pública

- Identificación de oportunidades de financiación pública.
- Aplicación de cláusulas sociales en beneficio de los intereses estratégicos de la organización.

Ecosistema de financiación de impacto

- Identificación y conocimiento de actores del ecosistema.
- Identificación y conocimiento de las entidades que emiten financiación de impacto.
- Identificación y conocimiento sobre instrumentos de financiación de impacto.
- Casos de éxito (otras organizaciones) relacionados con la financiación de impacto.

Instrumentos de financiación de impacto

- Introducción al crowdfunding y su aplicación en proyectos sociales.
- Financiación de impacto: fondos de capital de impacto, banca ética, préstamos participativos.
- Uso de inversión de impacto como mecanismo de sostenibilidad y crecimiento.

Medición del impacto social

- Metodologías para cuantificar y comunicar el impacto de la organización.
- Contabilidad social y herramientas para justificar la inversión ante financiadores.
- Uso de datos en la toma de decisiones financieras.

6. RETOS PRINCIPALES EN LA FINANCIACIÓN

A continuación, se presenta una jerarquización de los principales retos en la financiación de las organizaciones de emprendimiento social, combinando las conclusiones de la encuesta y los grupos de discusión.

1. Falta de financiación adaptada al emprendimiento social

Las organizaciones de emprendimiento social enfrentan importantes dificultades para acceder a financiación debido a la falta de un historial consolidado. Según los resultados de la encuesta, el 79,4% de estas entidades identifica esta carencia como un obstáculo principal, un porcentaje que es casi cinco veces superior al del conjunto de organizaciones de impacto social (17,4%). Los grupos consultados confirman que los financiadores aplican criterios tradicionales de rentabilidad y retorno rápido, lo que no encaja con la naturaleza del emprendimiento social. Estas iniciativas priorizan el impacto a largo plazo, lo que dificulta aún más su acceso a recursos económicos.

Como consecuencia, esta escasez de financiación adaptada frena el crecimiento de los proyectos de emprendimiento social, de manera que muchas organizaciones se ven obligadas a modificar su estrategia o a depender de fuentes de financiación que no están alineadas con su misión, lo que puede llegar a comprometer su propósito.

2. Dificultad en el acceso a financiación para crecer o escalar su actividad

Las organizaciones de emprendimiento social presentan una marcada orientación al crecimiento, aunque encuentran obstáculos para financiar su expansión. La encuesta pone de manifiesto que el 66,2% de estas entidades requiere fondos para circulante, pero también destina una parte significativa de su financiación a la adquisición de equipo productivo (29,8%) y a la ampliación de su modelo de intervención. Esto indica una mayor orientación al crecimiento en comparación con organizaciones de impacto social más maduras. Los grupos analizados subrayan que, si bien obtener crédito para cubrir gastos operativos resulta relativamente sencillo, conseguir financiación para escalar y afianzar el modelo de negocio continúa siendo un reto importante. Los bancos y otros actores financieros no disponen de productos adecuados a las dinámicas del emprendimiento social, lo que dificulta su desarrollo sostenible.

En consecuencia, sin financiación para crecimiento, muchas organizaciones quedan estancadas en una fase de supervivencia sin poder expandirse, contratar nuevo talento o mejorar su infraestructura. Esta limitación financiera reduce su capacidad de generar un impacto a mayor escala.

3. Bajo uso y necesidad de formación en instrumentos de financiación de impacto

De acuerdo con la encuesta, el 28,3% de las organizaciones de emprendimiento social considera que la falta de conocimiento sobre estructuras alternativas de financiación es uno de los principales obstáculos para acceder a la misma, porcentaje que supera en 11 puntos al del conjunto de organizaciones de impacto social (17,6%). Con relación a esta cuestión, los grupos consultados subrayan que, a pesar de la diversidad de fuentes de financiación de impacto existentes, como banca ética, capital riesgo o crowdfunding, muchas entidades desconocen cómo acceder a ellas o combinarlas estratégicamente. Además, la escasez de herramientas que faciliten esta búsqueda dificulta aún más el proceso.

Esta falta de información y orientación sobre financiación de impacto supone una limitación para que muchas organizaciones aprovechen oportunidades de financiación adecuadas, lo que las convierte en dependientes de una única fuente y vulnerables a cambios externos.

4. Las entidades financiadoras no comprenden adecuadamente algunas de las figuras de las organizaciones sociales

Los grupos de discusión realizados ponen de manifiesto que los bancos e inversores tradicionales no están familiarizados con las organizaciones de naturaleza social, lo que dificulta su comprensión sobre su funcionamiento, así como su evaluación de cara a canalizar financiación hacia las mismas. De hecho, en muchos casos, desconocen qué documentación solicitar o cómo analizar su viabilidad.

Esta falta de comprensión y reconocimiento del emprendimiento en el marco de la Economía Social reduce las opciones de financiación de nuevas organizaciones sociales, forzándolas a depender de actores financieros especializados con menor capacidad de inversión y condiciones menos competitivas.

5. Rigidez de la Administración Pública en los mecanismos de apoyo financiero

La encuesta revela que la Administración Pública es el principal financiador de estas organizaciones, aunque su papel es mucho menor que en otras organizaciones de impacto social. Al respecto, los grupos analizados inciden en que, aunque existen subvenciones y contratos públicos a los que acceder potencialmente, en la práctica, los trámites burocráticos y las condiciones poco flexibles dificultan su acceso. Además, muchas licitaciones favorecen a grandes empresas en lugar de apoyar a organizaciones sociales emergentes.

Como consecuencia de esta situación, y ante la dificultad para acceder a fondos públicos, algunas organizaciones se ven obligadas a recurrir a financiación privada, que en general está menos alineada con su misión, lo que limita su crecimiento y pone en riesgo su sostenibilidad a largo plazo.

6. Diversidad de situaciones en el emprendimiento social

Los grupos consultados ponen de manifiesto que las iniciativas de emprendimiento social abarcan organizaciones pertenecientes a todos los segmentos, y, por lo tanto, presentan situaciones y necesidades heterogéneas frente a la financiación. Además, entre las nuevas iniciativas, muchos casos presentan una orientación al escalado de la actividad, mientras que otros son más conservadores en este aspecto. Esto supone que las iniciativas de emprendimiento social de ámbito más local y menos orientados al crecimiento rápido cuentan con necesidades de financiación muy diferentes a las que tienen las iniciativas enfocadas en escalar su actividad y maximizar su impacto.

En este contexto de diversidad de iniciativas de emprendimiento social y de necesidades de financiación, resulta muy compleja la identificación de problemáticas comunes y, por lo tanto, el desarrollo de soluciones válidas para todas.

6. Falta de formación básica en temas de financiación

Según las estructuras consultadas, muchos emprendedores sociales desconocen conceptos básicos de la gestión financiera, lo que limita su capacidad para acceder a financiación, así como para la toma de decisiones estratégicas. De hecho, pocas organizaciones cuentan con expertos en financiación dentro de su equipo.

Esta situación tiene consecuencias de relevancia sobre las organizaciones sociales más jóvenes. La falta de conocimientos financieros puede generar problemas de liquidez, dificultar el acceso a inversión y limitar el crecimiento sostenible de los proyectos.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Distribución de las organizaciones de emprendimiento social, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes por tramo de ingresos. Año 2022. Porcentaje sobre el total de cada grupo.	p. 128
Gráfico 2. Distribución de los ingresos de las organizaciones de emprendimiento social y del conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de ingresos en cada grupo.	p. 129
Gráfico 3. Necesidades de financiación de las organizaciones de emprendimiento social, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 130
Gráfico 4. Destino potencial de la financiación requerida por las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 131
Gráfico 5. Tipo de financiador con el que han resuelto las necesidades de financiación las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 132
Gráfico 6. Instrumentos de financiación con los que ha resuelto sus necesidades las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones con necesidades de financiación de cada grupo.	p. 134
Gráfico 7. Necesidades de garantías de las organizaciones de emprendimiento social, el conjunto de organizaciones de impacto social y las pymes. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 135
Gráfico 8. Grado de conocimiento y de utilización de las organizaciones de emprendimiento social sobre distintos instrumentos de financiación. Año 2022. Porcentaje sobre el total organizaciones de emprendimiento social.	p. 136
Gráfico 9. Principales obstáculos externos a la financiación de las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 138
Gráfico 10. Principales obstáculos internos a la financiación de las organizaciones de emprendimiento social y el conjunto de organizaciones de impacto social. Año 2022. Porcentaje sobre el total de organizaciones de cada grupo.	p. 142

