

Economía de impacto

Negocio con propósito: ¿gran oportunidad o nuevo 'washing'?

El 'boom' de empresas que esgrimen compromiso social o ambiental multiplica los fondos para proyectos transformadores, pero también los retos para asegurar la coherencia. ¿Hay margen para colaborar con la economía social? ¿Y con la Administración?

Ilustraciones de furiaaaaa



Ajuntament de
Barcelona



Barcelona
Activa

Este dossier ha sido elaborado por *Alternativas económicas* en colaboración con Barcelona Activa y la participación de Tandem Social en el marco del ciclo de debates de DIESSinnoBA con criterios periodísticos fijados por la redacción de la revista. La responsabilidad del dossier es exclusivamente de *Alternativas económicas*.

Se buscan empresas para mejorar el mundo

El auge de un nuevo paradigma empresarial que busca aunar rentabilidad y propósito alimenta grandes esperanzas, pero también temores

Pere Rusiñol

Y entonces, los empresarios, al darse cuenta de que la codicia y la cultura del beneficio a cualquier precio habían llevado al mundo al borde del abismo con el cambio climático, las desigualdades y las subsiguientes olas de malestar social global, entendieron que las bases de la economía necesitaban un cambio radical por el bien de todos: la lógica del beneficio tenía que dejar paso a un equilibrio, que alineara rentabilidad y valores como dos caras de la misma moneda para afrontar los acuciantes retos de la humanidad. Así nació el paradigma de la economía de impacto, que, en contra de los augurios pesimistas que creían identificar un nuevo lavado de cara del capitalismo o un movimiento marginal, acabó haciéndose hegemónico y, con ello, contribuyó a salvar el planeta y a mejorar la vida de millones de personas”.

¿Una fábula moralizante? ¿Una obra de ciencia ficción que, a diferencia de tantas distopías, tiene final feliz? ¿Una ruta posible para transformar la economía de verdad y hacerla más sostenible e inclusiva?

Es todavía pronto para saberlo con seguridad, pero la llamada “economía de impacto”, que aspira a modificar las leyes de la economía capitalista para que el afán de lucro deje de ser el único motor de la actividad económica y persiga siempre un impacto positivo en la sociedad o el planeta, ha dejado de ser una bella idea de apariencia quimérica y ha irrumpido en la realidad de la inversión y de las políticas públicas con una fuerza inusitada en los últimos años, con muchos actores, públicos y privados, involucrados y algunas cifras que empiezan a ser notables: la principal red mundial del sector, el Global Impact Investing Network (GIIN), impulsado en 2009 bajo el patrocinio del expresidente de EE UU Bill Clinton, suma activos globales de 1,5 billones de dólares, mientras que el European Impact Investment Consortium —punto de encuentro del sector en Europa— estima que en el continente se acercan ya a los 200.000 millones de euros.

Estándares

La diferencia se explica, en parte, por el hecho de que no existen todavía estándares globales que

Algunas entidades buscan sinergias y forjar un terreno compartido entre la economía social y los fondos que buscan reformar el capitalismo

delimiten exactamente de qué estamos hablando y las prácticas financieras anglosajonas suelen ser más laxas que la de la UE a la hora de considerar qué significa “impacto positivo”: este es precisamente uno de los talones de Aquiles de un sector que en ocasiones es visto como un mero lavado de cara —*washing*— para que el capitalismo siga con el *business as usual*, pero, además, con la conciencia tranquila.

Sin embargo, se trata de cantidades ya demasiado importantes como para desecharlas sin más. En España esta tendencia también empieza a ser significativa tras la aceleración de la última década, en que los activos “de impacto” han pasado de apenas 100 millones de euros a más de 2.000 millones y hasta 3.500 según algunos cálculos, que incluyen ahí también a la banca ética. Además, el Gobierno impulsa desde el año pasado el Fondo de Impacto So-



cial (FIS) para vehicular hasta 400 millones de los fondos europeos NextGeneration hacia este tipo de inversiones, gestionados por CO-FIDES, sociedad público-privada participada por la Secretaría de Estado de Comercio, lo que ha consolidado un ecosistema muy plural que incluye también gestoras privadas como Ship2Be, ya con un *portfolio* de inversiones en más de 40 empresas.

La gran paradoja es que la “economía de impacto”, que pone el foco en el propósito y en el bien común por encima del estricto beneficio financiero, existe en realidad desde mucho tiempo antes de que el concepto se pusiera de moda en algunos ambientes de los mercados: se llama economía social, y con fórmulas jurídicas diversas alejadas de la lógica mercantil —cooperativas, asociaciones, mutualidades, etc.— trata desde hace más de un siglo y medio de mejorar el mundo —y la vida de las personas— a través de la actividad económica.

Arraigo

La economía social está especialmente arraigada en España, con mucha historia y un peso en el conjunto de la economía que va-

rios estudios sitúan en torno al 10% del total y que raramente se toma en cuenta en los análisis convencionales.

El *boom* de la “economía de impacto”, versión capitalista, ha puesto en guardia algunos sectores de la economía social de toda la vida, que temen que, en realidad, se trate de una operación de *marketing* que acabe confundiendo y hasta absorbiendo recursos que ya estaban logrando un auténtico impacto positivo, y pasen ahora a destinarse a proyectos de impacto social o medioambiental más dudosos, aunque de mayor rentabilidad privada. Pero a la vez el aumento del pastel “de impacto” es también un hecho cierto y con un potencial de crecimiento descomunal: ¿no podrían encontrarse puntos de encuentro entre estos dos mundos para que cada uno empuje en la misma dirección desde lugares hasta ahora muy alejados entre sí?

A explorar las posibilidades de sinergias y de construcción de un terreno común está dedicando un ciclo DiesInnoBA, dentro del programa de Economía Social y de Cooperativas de Barcelona Activa, la agencia de fomento del emprendimiento del Ayuntamiento de Barcelona, que recientemente

organizó, con el apoyo de la consultora Tandem Social, una sesión de trabajo en la que participaron una veintena de actores del ecosistema de impacto, representantes de todas las sensibilidades, desde el *venture capital* hasta el Tercer Sector, el cooperativismo y el conjunto de la economía social.

Consenso

La sesión puso en evidencia que no existe siquiera aún un lenguaje compartido, pero hubo un consenso bastante generalizado en la necesidad de intentar buscarlo y, para ello, avanzar en métricas compartidas, transparencia y rendición de cuentas, entre otros aspectos, como fórmulas para ir construyéndolo frente a cualquier tentación de *washing*.

Este dossier nació de esta sesión y de la voluntad de reunir en un mismo terreno todas las sensibilidades de la “economía de impacto” para contribuir a facilitar que el diálogo continúe, en línea con las nuevas iniciativas programadas este otoño en el marco de los DiesInnoBA.

A veces, las fábulas y hasta las obras de ciencia ficción acaban convirtiéndose en realidad. Cuando Julio Verne escribió *De la tierra a la luna*, en 1865, en una época en que ni siquiera existían los automóviles ni, por supuesto, los aviones, solo unos pocos creían posible que efectivamente el ser humano llegara a pisar el satélite. Sin embargo, 104 años después esa visión se convirtió finalmente en realidad gracias al éxito de la misión del *Apolo 11*.

La que encabeza este artículo, con el argumento de la “economía de impacto” convirtiéndose en el vector central del conjunto de la economía, cuenta también con algunos entusiastas visionarios convencidos de que en algún momento lo que ahora parece ciencia ficción acabará imponiéndose.

El drama es que, en este caso, un siglo de espera sería demasiado tarde. ●

La economía de impacto (EI) parte de una idea bastante sencilla de enunciar, pero que puede resultar compleja de aplicar. Es, a la vez, un concepto, una etiqueta, un ecosistema y una moda; algo nuevo y, al mismo tiempo, no tanto.

El contexto de buena parte del Estado español tiene una larga historia de más de 100 años de desarrollo de organizaciones económicas, sobre todo en forma de cooperativas y mutualidades, con un impacto social positivo desde la economía social y solidaria (ESS).

En los últimos 20-30 años hemos visto emerger diferentes etiquetas en el terreno de prácticas económicas “alternativas” para promover nuevos relatos, instrumentos o ecosistemas que podían, por un lado, servir para abrir oportunidades innovadoras de transformación en la economía y el tejido empresarial o, por otro, simplemente alimentar dinámicas comunicativas o de *marketing* con poco cambio real y cierta tendencia a la caducidad de las modas.

Desde los actores públicos que se dedican a la promoción económica y el desarrollo local, como Barcelona Activa, se han ido siguiendo algunas de estas dinámicas, generando con más o menos intensidad una serie de servicios y programas, líneas de ayudas, eventos e informes específicos con la voluntad de alimentar estos potenciales vectores de cambio empresarial y económico. A veces, estas acciones desde la política pública han contribuido a una dinámica más comunicativa que de impacto; en otras sí que ha podido promover el crecimiento de ecosistemas con impacto real y vocación de continuidad.

Desde hace un tiempo, la EI emerge con cierta fuerza como un nuevo concepto o fenómeno en el ámbito internacional, y con un notable despliegue en forma de ecosistema en ciudades como Barcelona, lo que plantea de nuevo

Políticas públicas para la transformación

La Administración debe involucrarse para crear un marco que impulse un ecosistema empresarial realmente comprometido, creíble y plural

Álvaro Porro

Director de Economía Social y de Impacto de Barcelona Activa



oportunidades y retos para las políticas públicas.

Oportunidades

En su versión más inspiradora, la EI es un ámbito de la iniciativa privada que tiene la capacidad de movilizar en una parte del tejido emprendedor un compromiso sólido con el impacto social. Esta capacidad puede ayudar a afrontar los retos sociales y ambientales de la sociedad, aprovechando su capacidad de innovación y atracción de inversión y talento, así como el dinamismo de la iniciativa emprendedora y empresarial. Por tanto: amplía el universo de aliados de las Administraciones Públicas o de la ESS.

Al mismo tiempo, debemos seguir pensando cómo seguimos promoviendo la transformación de las dinámicas e impactos del tejido empresarial convencional, que mayoritariamente no se identifica con la EI ni forma parte de su ecosistema, pero que son los actores económicos que generan —especialmente las pymes— la mayor parte del empleo y de la actividad económica. Y es que más allá de otras consideraciones más profundas sobre el modelo económico, desde la política pública de promoción económica nos toca impulsar las dinámicas de transformación de la empresa convencional, ya sea bajo la etiqueta de la responsabilidad social corporativa (RSC) o de EI. Son transformaciones basadas en modelos sólidos, honestos y con impacto positivo verificable, medible y a largo plazo de modo que promueva transformaciones del sistema económico que necesitarán estar acompañadas de nuevos marcos regulatorios y de incentivos (o penalizaciones) cuando sea necesario.

Riesgos

Identifico de entrada un riesgo de carácter más sistémico si la EI se configura como un nuevo imaginario debilitador del ámbito público, partiendo de una simpli-

ficación según la cual el sector privado mercantil, en exclusiva, puede afrontar mejor los retos sociales y ambientales, en la misma línea que opera una parte de la RSC.

De este imaginario pueden alimentarse otros relatos que tienen una inercia histórica (y una fuerza renovada últimamente) que cuestionan la fiscalidad, el gasto público, los marcos regulatorios y las instituciones y políticas públicas en general y que, a menudo, también minusvaloran la economía social u otros tejidos no mercantiles.

Esto puede verse facilitado por depositar una confianza desproporcionada en las iniciativas voluntarias, las innovaciones tecnológicas o en cambios periféricos y no de la actividad central de las empresas infravalorando aspectos como la gobernanza y la propiedad de las organizaciones. Pero sobre todo es clave que las administraciones asumamos un papel proactivo y dinámico para evitar ese riesgo.

Por otro lado, hay otro riesgo de carácter más específico, que se ha etiquetado como *impact washing*, en el que la EI se conforma como un tejido empresarial de fuerte impacto comunicativo pero limitado impacto social, tanto en cantidad como en calidad y sostenibilidad en el tiempo de ese impacto, que desvía recursos e inversión pública y privada con sensibilidad social que podrían dirigirse a la ESS tradicional, las ONG, la filantropía o incluso al apoyo a iniciativas públicas.

Retos

Por tanto, estos riesgos y oportunidades plantean retos para la política pública. Por un lado, sobre cómo definir y evaluar de manera legalmente vinculante, desde la transparencia y la verificabilidad, especialmente si se plantean tratamientos fiscales o regulatorios

específicos para la EI. También para guiar la atracción de recursos o capital con sensibilidad hacia los proyectos y empresas con mayor impacto. Esto pasa, entre otras cosas, por la homologación de sistemas de medición y evaluación sólidos que generen un terreno de juego confiable y transparente, que dificulten el *impact washing*.

En este sentido, surgen muchos temas relevantes en relación con la cantidad, la calidad y la sostenibilidad del impacto, que requieren ser explorados y que nos hablan del qué y también del cómo; que nos hablan de dimensiones ambientales, pero también sociales y de gobernanza, y que no son fáciles de medir y evaluar. Por ejemplo: preguntarnos por los modelos de generación y destino de los beneficios, así como las exigencias de rentabilidad convencional; por los modelos de venta del proyecto y, por tanto, de propiedad y de mantenimiento del impacto en el largo plazo; por las políticas de estas empresas con relación a condiciones de trabajo, de relación o elección de proveedores o las alianzas que establecen, o por las dinámicas de participación de personas trabajadoras, usuarias o clientes, etc.

Desde la política pública se debe poder promover ecosistemas de impacto que arrastren a una parte creciente de la iniciativa emprendedora y de la inversión sensible hacia modelos de impacto transformadores (sin limitarlo a modelos de *startup* tecnológicas). Y, por tanto, también se debe facilitar que ecosistemas de impacto que ya existen aunque con otras etiquetas y que tienen una solidez y una historia contrastada —como la economía social— no queden desplazados ni segregados de las nuevas dinámicas de inversión de impacto o de políticas públicas de promoción. •

Urge homologar sistemas de medición y evaluación sólidos que generen un terreno de juego confiable y transparente

Tres modelos, un ecosistema

La economía social, el tercer sector y las empresas de capital con impacto social responden a lógicas distintas, pero pueden complementarse

SERGI RUFAT NOVERRAZ
Tandem Social

Hablar de economía de impacto requiere definir quién la compone. Nombrar y distinguir matices es el primer paso para identificar los enfoques realmente transformadores del ecosistema y mantener su credibilidad.

Este artículo plantea entender la economía de impacto como un ecosistema compuesto por la economía social, el tercer sector y las empresas de capital con impacto social, en constante interacción con actores como administraciones, empresas tradicionales e inversores. Analizar cómo cada modelo aborda cuestiones como el propósito, la gobernanza, la financiación y la evaluación del impacto permite ver tensiones, pero también oportunidades de complementariedad.

La economía social se reconoce por sus valores, que ponen por delante las personas, y fin social. Su motor es su base social y las personas trabajadoras, mientras que el capital se entiende solo como herramienta al servicio del propósito colectivo.

El tercer sector social se caracteriza por su arraigo comunitario y su vocación transformadora. In-

cluye la acción ciudadana a través del voluntariado y el capital es un instrumento para sostener la misión. La totalidad de los recursos se reinvierte en ella: no hay reparto de excedentes.

Finalmente, las empresas de capital con impacto social sitúan la misión en el centro de su actividad. Priorizan generar impacto antes que beneficio y buscan fórmulas de sostenibilidad para reinvertir en su causa. No incorporan la gobernanza democrática ni la participación como principios rectores y aceptan la retribución al capital.

La economía de impacto reúne tres modelos con una misma voluntad de impacto pero con distintas estrategias y visiones. La economía social aporta democracia, centralidad de las trabajadoras y transformación social a largo plazo; el tercer sector, arraigo comunitario, voluntariado y capacidad de acción directa, y las empresas de capital con impacto social, fortaleza en comunicación y *marketing* para la atracción de inversión. El verdadero valor no está en la suma aritmética de estas piezas, sino en el potencial de aprendizaje e innovación cuando entran en interacción.

En la economía social y en el tercer sector, la medición del impacto está ligada a la confianza comuni-

taria y a la rendición de cuentas ante las bases sociales y las Administraciones. En cambio, en las empresas de capital con impacto social se convierte en un recurso estratégico para atraer inversión y consolidar legitimidad. Que el peso de la evaluación aumente en el conjunto es positivo, el reto está en asegurar que no se reduzca a una métrica al servicio del capital.

Encajes

La diferencia de acceso a grandes capitales condiciona la velocidad de crecimiento, así como la dependencia externa, dejando en manos del capital de inversión el impacto a largo plazo y la exigencia de rentabilidad económica a corto plazo. Así, dentro de la economía de impacto conviven dos lógicas: una centrada en el capital económico y otra en el factor comunitario, basado en la participación, la inversión colectiva y la reinversión de excedentes.

En este juego de encajes entran también las empresas tradicionales, cada vez más volcadas en discursos de sostenibilidad. Su participación puede sumar recursos y visibilidad, pero también representa un riesgo de *washing*, que erosiona la confianza y difumina la frontera entre transformación real y *marketing* vacío. En este punto, la gobernanza es decisiva: sin mecanismos que pongan a las personas y al propósito por encima del beneficio, la credibilidad del conjunto se resquebraja. De ahí la importancia de fortalecer estructuras participativas y transparentes, capaces de dar coherencia interna y resiliencia a las organizaciones.

Al mismo tiempo, es imprescindible mantener cortafuegos frente al *impact washing* y garantizar que la gobernanza democrática sostenga la credibilidad del conjunto del ecosistema. Solo así podrá desplegarse en su verdadera capacidad transformadora. ●

Una versión más extensa del artículo está disponible en alternativaseconomicas.coop

Un puente necesario



La economía de impacto debe poner al mismo nivel rentabilidad y valores, con métricas creíbles y conexión con los abanderados históricos del bien común

Xavi Pont

Presidente y cofundador de la Fundación Ship2B y cofundador y *managing partner* de Ship2B Ventures.

El sistema económico capitalista, como lo hemos heredado, muestra cada día más grietas. Su promesa de prosperidad infinita choca con los límites planetarios, las desigualdades crecientes y una precariedad que se extiende incluso en sociedades que se creían sólidas. Adam Smith y los clásicos pensadores de la economía pusieron en marcha una maquinaria que, en su momento, tuvo sentido: organizar la producción, canalizar el esfuerzo individual hacia el bien común y generar riqueza que luego generaría mayor riqueza, lo que significaría mayor beneficio para la sociedad. Pero lo que nació como un sistema para impulsar el progreso se ha convertido en un engranaje que no solo genera mayor desigualdad, sino que amenaza su propia sostenibilidad. Hoy, la realidad nos obliga a repensar esa lógica y a abrir la mirada hacia otros modelos que, sin renunciar al dinamismo económico, incorporen el impacto social y ambiental como un eje central.

Avances

En los últimos años, la llamada economía de impacto ha ido ganando terreno alrededor del mundo, con mayor desarrollo en EE UU, Canadá y Europa occidental. Según el Global Impact Investing Network, el volumen mundial de inversión de impacto ya supera los 1,1 billones de dólares. En nuestro país, hemos pasado de gestionar apenas 100 millones de euros a más de 2.000 en apenas una década. España, con experiencias como Ship2B Ventures, Impact Hub y el instrumento financiero público gestionado por COFIDES-Fondo de Impacto Social, se ha situado como uno de los polos más activos del sur de Europa en este ámbito. Inversores, aceleradoras y *startups* con vocación social y ambiental empiezan a configurar un ecosistema que no solo habla

de rentabilidad, sino también de propósito.

Pero ¿cómo se diferencia esta economía de impacto de la economía social que conocemos desde hace décadas? La primera combina de manera explícita impacto positivo y retorno financiero; la segunda antepone la lógica comunitaria y democrática al beneficio. Esa diferencia explica que la economía de impacto tenga una mayor capacidad de escalar y atraer inversión, aunque con el riesgo de diluir ciertos valores. Mientras tanto, la economía social preserva con firmeza sus principios, aunque a menudo a costa de quedarse en una escala limitada.

Tensión

La tensión entre crecer y ser fiel a los valores fundacionales se expresa en ejemplos bien conocidos. Mondragón, referente mundial de la cooperación, ha tenido que afrontar las contradicciones de su internacionalización. Gooteo, plataforma de *crowdfunding* profundamente comprometida con la transparencia y la participación ciudadana, mantiene intacta su coherencia pero con un alcance menor del de gigantes globales como Kickstarter. O el Programa Operativo de Inclusión Social y de la Economía Social (POISES), que logró un notable impacto en la inclusión laboral, pero no pudo evitar los obstáculos derivados de su dependencia de fondos europeos y la excesiva burocracia.

Entonces, ¿qué es lo que realmente frena a muchos de estos proyectos? La respuesta está en la lógica del dinero. Mientras el dinero público busca redistribución y resultados sociales, la filantropía asume riesgos sin esperar retornos económicos y la inversión privada exige escalabilidad y solvencia. El reto está en diseñar mecanismos que permitan a los proyectos sociales ser percibidos como *invertibles* y, al

2.000

Millones de euros es el volumen que alcanza ya la inversión de impacto en España.

mismo tiempo, que los inversores comprendan que el impacto social no siempre se traduce en dividendos inmediatos, sino que puede requerir de plazos temporales mayores que los de la inversión tradicional.

En este escenario conviven proyectos con y sin ánimo de lucro. Lo que caracteriza a la economía de impacto es que coloca el impacto al mismo nivel que la rentabilidad, mientras que la economía social lo sitúa por encima de todo. El debate sobre si se puede generar impacto con ánimo de lucro está más vivo que nunca, pero quizá lo importante sea reconocer que ambas aproximaciones se complementan

Empieza a configurarse un ecosistema que no solo habla de rentabilidad, sino también de propósito

No hay futuro posible sin integrar el impacto social y ambiental en el corazón de la actividad económica

y que el verdadero valor se mide en términos económicos, sociales y ambientales a la vez.

¿Y cómo demostrar que todo esto no es un simple discurso? La legitimidad de este movimiento depende, en buena parte, de su capacidad de medir y probar resultados. En España, iniciativas como SpainNAB han sido fundamentales para promover un lenguaje compartido, sensibilizar a los inversores y trazar una *hoja de ruta* clara para el desarrollo del ecosistema de impacto. A nivel internacional, proyectos como el Impact Management Project se han consolidado como referentes clave para definir cómo medir,

gestionar y comparar el impacto de manera rigurosa. No es un detalle menor: frente a la creciente ola de *impact washing*, en la que empresas y fondos adoptan un discurso de impacto como mero barniz reputacional, disponer de métricas claras y estándares reconocidos es lo que diferencia a quienes trabajan con seriedad de quienes se limitan a aprovechar una tendencia. Sin esta exigencia de transparencia, la economía de impacto corre el riesgo de diluirse en promesas vacías, perdiendo la oportunidad de transformar de verdad el sistema.

Referentes

España y Cataluña, con su tradición cooperativa, su capacidad emprendedora y la aparición de un tejido inversor sensible al impacto, tienen ante sí la oportunidad de convertirse en referentes del sur de Europa. Para lograrlo será necesario superar desafíos aún existentes: impulsar proyectos sociales escalables sin sacrificar su esencia, crear vehículos financieros híbridos que combinen misión y mercado, generar métricas compartidas y promover políticas públicas que faciliten este encuentro entre el ámbito económico, social y medioambiental.

La economía de impacto no es solo una tendencia pasajera, sino un puente. Es un puente entre quienes han defendido históricamente el bien común y quienes, desde el mercado, empiezan a entender que no hay futuro posible sin integrar el impacto social y ambiental en el corazón de la actividad económica. La pregunta de fondo es: ¿seremos capaces de cruzar ese puente a tiempo? Porque no se trata únicamente de transformar la economía; se trata de cambiar sistemas completos con tal de responder a los mayores desafíos que afrontamos como sociedad y como planeta a la vez que generamos desarrollo económico. ●

El poder transformador de los negocios

La transparencia, la medición rigurosa y el foco en el propósito y en cómo se logra son claves para la credibilidad del sector

Mariona González
TeamLabs

El viejo dogma de Milton Friedman "The business of business is business" [el negocio del negocio es el negocio] está obsoleto. Cada vez se asume más en Europa que los negocios deben ser herramientas de transformación social y ambiental. Pero no todos acompañan las palabras con hechos. Aquí nace el riesgo del *impact washing*, una práctica que se aprovecha de la voluntad de cambio pero lo distorsiona y genera confusión y desconfianza.

La clave para evitarlo es la transparencia, la medición y poner luz al propósito de impacto, así como medir tanto los impactos positivos como los negativos. Que los negocios apliquen la metodología de la teoría de cambio es fundamental para conectar intenciones y acciones. Esta teoría permite traducir la visión estratégica en un camino

Nadie debería confundir ya buenas palabras con impacto real

claro y secuenciado con métricas concretas de impacto.

Otro aspecto es la importancia de la identificación de la ambición de impacto. Algunos tienen voluntad de transformar estructuras y sistemas, cuestionando desigualdades y apostando por nuevos modelos productivos. Otros intentan minimizar el daño potencial adoptando prácticas más sostenibles, pero sin voluntad de cambio profundo. Ambos, y la escala que hay de grises entre ellos, aportan valor pero deben diferenciarse. Este es uno de los grandes retos que debemos afrontar y dar respuesta desde la construcción colectiva de esta escala.

El cómo importa

Un elemento clave es la transparencia. Para orientar esta transparencia, son útiles marcos como el de las cinco dimensiones del Impact Management Project (IMP): qué queremos cambiar, quién se ve afectado, con qué intensidad y duración, qué aporta realmente

la organización y qué riesgos pueden comprometer el impacto. Sin embargo, este modelo no aborda el cómo, es decir, las prácticas, valores y procesos que dan forma al impacto. Aquí entran en juego los principios de la economía social y solidaria: participación democrática, justicia económica, sostenibilidad ecológica, compromiso con el territorio. Sin ese cómo, el impacto puede serlo técnicamente, pero socialmente es débil. Y aquí es donde la economía social tiene mucho que decir con el balance social de XES-REAS.

El contexto actual ofrece una oportunidad para ponerlo en práctica. En España, el reciente Fondo de Impacto Social, impulsado con fondos Next Generation EU, representa un hito: es el primer fondo público estatal orientado a invertir en empresas con impacto social positivo. Esta iniciativa no solo aporta financiación, sino que ha ido acompañada de una labor metodológica profunda para definir criterios de selección, sistemas de seguimiento e indicadores. Este trabajo puede convertirse en una sólida base para establecer un estándar compartido de medida y gestión de impacto a escala estatal.

Si este marco se consolida, puede convertirse en una referencia para otros fondos públicos y privados y para los gobiernos para actuar como tractor para eliminar el *impact washing*.

Nos encontramos en un momento de inflexión. El impacto no es ya una cuestión marginal. Se está convirtiendo en un criterio central para la toma de decisiones. El peligro del *impact washing* existe, pero también tenemos herramientas, marcos y oportunidades para avanzar hacia un modelo más justo y sostenible.

La regulación, la fiscalidad y las políticas públicas tendrán que consolidar este proceso, incentivando el impacto real y penalizando el simulacro. Es el momento de garantizar que nadie pueda confundir buenas palabras con un impacto real. ●

Cómo crear un lenguaje común

Seis actores relevantes de la economía social y de impacto, muy distintos entre sí, analizan la realidad del sector en España, las oportunidades y los riesgos



Irene Tarradellas
Impact Hub



Miguel Linde
Fundación Seira



Guernica Facundo
LabCoop y Grup ECOS



Raúl Sánchez
Fondo Impacto de
COFIDES



Paula Veciana
Fundació Formació i Treball
y Taula del Tercer Sector



Marc Jordana
Norshken/Impact Week

¿Qué entiendes por economía de impacto?



Irene: El motor de la transformación, que busca un equilibrio consciente y deliberado entre la rentabilidad económica y la generación de valor positivo para la sociedad y el planeta. A diferencia de otros modelos, como la economía social, no se encuentra totalmente normalizada ni regulada por ley, lo que nos permite definirla de forma amplia e inclusiva.

Desde nuestra perspectiva, abraza cualquier iniciativa económica o productiva que tenga un propósito vinculado a la sostenibilidad e impacto positivo, de forma transversal a su actividad. Esta definición incluye desde la economía social y solidaria hasta entidades con ánimo de lucro que incorporan este propósito de forma central en su modelo de negocio. Este último sector, situado entre la economía social y la estándar, es en el que reside el mayor potencial de transformación a gran escala.

La economía de impacto busca una *adicionalidad*, midiendo su éxito a través de un triple balance: económico, social y ambiental. Se trata de redefinir el concepto de éxito empresarial, superando el puro beneficio financiero para incluir la salud de las comunidades y de los ecosistemas.



Miguel: Es una forma de invertir que quiere combinar retorno económico y retorno social y ambiental medible. La diferencia con la inversión clásica es que el impacto se declara como objetivo.

Sin embargo, no es lo mismo que la economía social y solidaria: aquí el impacto no es un añadido, sino la esencia. La economía de impacto puede caer en el riesgo de quedarse en discurso si no asegura gobernanza democrática y raíz comunitaria.



Guernica: Como no existe una definición consensuada, digo lo que me gustaría que fuera una economía orientada a la atención de las necesidades humanas y del entorno natural, que preserve el acceso universal (en todas las diversas realidades sociales) a los bienes (materiales e inmateriales) básicos para la vida, incluyendo los cuidados y la cultura, y que es capaz de modificar estructuras e instituciones (sociales, económicas, legales, políticas, etc.) para garantizar una vida vivible plenamente.



Raúl: Un enfoque singular de la actividad económica, ya que busca que la actividad productiva, financiera y de consumo genere no solo un beneficio financiero, sino también un impacto social y medioambiental positivo, medible, evaluable y sostenible económicamente. Desde el ámbito público debemos buscar, además, la *adicionalidad*, ser catalíticos, lo que implica que esta inversión pública genere un impacto positivo que no se hubiera producido sin ella y permita atraer nuevos actores.

A diferencia de lo que podríamos denominar economía tradicional, es clave que en ese triple enfoque —impacto económico, social y medioambiental positivo— haya una intencionalidad de lograrlo. Lo deseable

sería que en un futuro habláramos de un único tipo de economía.

La economía de impacto, además, está totalmente conectada y alineada con la economía social en España, que supone el 13% de nuestra economía. España ha dado un paso crucial para institucionalizar este concepto, integrando la inversión de impacto en su ordenamiento jurídico a través del Real Decreto-ley 4/2024 que, por primera vez, define qué es la inversión de impacto con ese triple enfoque y crea el Fondo de Impacto Social (FIS), gestionado por COFIDES y con una dotación de 400 millones de euros de los fondos europeos NextGeneration.



Paula: Todas aquellas actividades u organizaciones que se caracterizan por no tener como misión principal el ánimo de lucro, sino un objetivo que contribuya a la mejora medioambiental, la reducción de las desigualdades o a la gestión de organizaciones más democráticas, entre otras.

Son organizaciones que cuestionan alguno de los aspectos o efectos del mercado capitalista y deciden orientar toda su actividad a generar una alternativa, otra forma de hacer, en relación con este ámbito.

Esto significa no solo que sean empresas con impacto positivo mediante su actividad, puesto que descubrir un medicamento o crear puestos de trabajo puede tener también impacto positivo, sino que debe ir más allá: implica que la misión es el impacto social o medioambiental y, por tanto, todas las decisiones se toman en función de este impacto. La economía de impacto son aquellas organizaciones que, deliberadamente, pueden tomar una decisión que no revierte en la maximización de sus beneficios, pero que contribuye a su misión.



Marc: Es aquella forma de entender la economía que busca dar respuesta a los grandes retos que enfrentan el planeta y la humanidad, haciéndolo de una forma económicamente viable y sostenible. No se trata solo de generar beneficios, sino de hacerlo garantizando un retorno atractivo y, a la vez, un impacto positivo y medible en el conjunto de la sociedad y el planeta. La economía de impacto pone en el centro a todos los actores implicados (personas, comunidades, empresas y ecosistemas naturales) y procura que el progreso no supere los límites planetarios.

¿Podrías citar algún buen ejemplo o referente clave en España?



Irene: Too Good To Go. A través de un modelo de negocio basado en una aplicación móvil, su actividad principal (una lógica de rentabilidad económica) genera un impacto ambiental directo en la lucha contra el despilfarro alimentario.

También Vermut App, con un modelo de negocio basado en una plataforma digital y un propósito de

impacto social: combatir la soledad no deseada en la gente mayor. Su servicio no solo es una herramienta para organizar actividades, sino una forma de tejer una red de apoyo social que mejora la calidad de vida de las personas mayores. Este caso nos demuestra cómo se puede crear valor económico y, al mismo tiempo, abordar un reto social tan importante como la soledad. Otro ejemplo local: Bumerang, una SL que opera según una lógica de economía circular. Su modelo de negocio, centrado en la reutilización de envases, demuestra cómo una empresa con ánimo de lucro puede integrar el propósito de impacto en su actividad y generar valor para la sociedad y beneficio económico.

Estos casos muestran que no se trata solo de discurso, sino de modelos de negocio diseñados para resolver problemas sociales o ambientales.



Miguel: Hay que diferenciar financiación e inversión. En financiación, tenemos experiencias consolidadas como Coop57 y Fiare Banca Etica, que ya son herramientas de la economía social y solidaria para canalizar ahorro hacia proyectos transformadores.

En cambio, en inversión hay muy pocos casos en España. Las cooperativas prácticamente quedan fuera y para mí el referente en Europa es Coopfond, en Italia, que muestra cómo puede hacerse capitalización directa en cooperativas.



Guernica: Todo el tejido de las finanzas éticas es un ejemplo extraordinario en el sistema financiero (Fiare y Coop57 serían buenos ejemplos). También todas las entidades que defienden, promueven y facilitan el acceso a la vivienda, en sus distintos formatos, también el cooperativo en cesión de uso, como Sostre Cívic y los Sindicats de Llogaters. El entramado de microiniciativas de ganadería extensiva, agroecológicas y de permacultura, que no solo facilitan un acceso a alimentación saludable, sino que contribuyen a la regeneración de suelo y mantenimiento de bosques, tienen también un impacto extraordinario (las Redes Alimentarias Locales de Catalunya, que conectan productores, transformadores, distribuidores y consumidores son una buena propuesta: <https://agroecologiaenxarxa.cat/>).



Raúl: España cuenta con numerosos ejemplos, y de ámbitos muy diversos. El crecimiento y desarrollo del ecosistema está siendo enorme, sobre todo desde 2018 y con la creación del FIS, en junio de 2024, como punto de inflexión.

Entre los ejemplos figuran fondos como Q-Impact; Impact Bridge, el primer fondo de impacto de deuda; Global Social Impact Investments (GSI España); Ship2B Ventures; CREAS, Zubi Capital o plataformas de inversión participativa como Bolsa Social. También empresas de impacto social, como UNEI, compañía andaluza de servicios que es un ejemplo de inclusión social, con más de 1.400 empleados, de los que más del 60% son personas con algún tipo de discapacidad, especialmente

de salud mental; o tuTechô, empresa constituida como SOCIMI, que cotiza en el BME Growth y que aborda el sinhogarismo con un enfoque innovador, integral y buscando un cambio sistémico y transformador en el acceso de colectivos en riesgo de exclusión a una vivienda digna. El mayor ejemplo empresarial es ILUNION, del Grupo Social ONCE, que facturó más de 1.300 millones en 2024 y empleó a más de 40.000 personas, de las cuales casi el 40% con algún tipo de discapacidad.



Paula: Es muy difícil hablar de una única iniciativa porque afortunadamente existen muchas que hacen muy buen trabajo. Pero destacaría las empresas de inserción, que comparativamente con otras iniciativas de la economía social es un sector más pequeño y, a veces, más desconocido.

Son organizaciones que tienen una actividad económica y que dependen mayoritariamente de los ingresos que obtienen de la venta de algún bien o prestación de servicios, pero su misión es la inserción laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social. Mediante contrato laboral en un entorno de trabajo real, las personas adquieren las competencias que les faltan para incorporarse al mercado de trabajo ordinario.



Marc: Hay muchos ejemplos en distintos sectores: Wallapop (circularidad), Qida (atención domiciliar a personas dependientes), Submer (ahorro energético en servidores), Ecoalf (moda), etc.

¿Cuáles son las oportunidades o posibilidades que ves?



Irene: Su capacidad transformadora. Nuestra aspiración es que en un futuro no sea necesario hablar de economía de impacto, sino que toda lo sea.

Para lograrlo, es crucial que no se limite solo a inspirarse en la economía social y solidaria (que tiene más trayectoria), sino que gane terreno en el ámbito de la economía estándar. Ahí es donde se encuentra la mayor palanca de cambio. La transformación real no vendrá solo de la creación de nuevas empresas de impacto, sino de la transformación de las empresas tradicionales, impulsándolas a adoptar modelos de negocio más sostenibles y regenerativos.

Esta dinámica representa una oportunidad única para la innovación, la creación de nuevas industrias y puestos de trabajo, y la generación de soluciones a gran escala para los retos más urgentes de nuestra sociedad.



Miguel: El potencial es grande: llevar recursos de inversión a sectores con capacidad transformadora —cuidados, vivienda cooperativa, transición ecológica comunitaria—, que, a menudo, tienen difícil acceso a capital. Si se hacen puentes reales con la economía social y solidaria, se podría escalar el impacto y reforzar proyectos que ya transforman la sociedad. También



puede servir para cambiar qué entendemos por progreso: más cohesión social y calidad de vida, no solo PIB.

Guernica: Diría que es un conjunto de artefactos financieros capitalistas pensados para obtener rendimientos económicos (como siempre) de proyectos que quieren contribuir al bien común. Si bien este término también necesitaría una definición propia y extensa, podríamos entender que son proyectos que desarrollan soluciones sobre todo de tipo social o ambiental haciendo dinero. Por tanto, ofrece un suculento abanico de oportunidades a los capitalistas con ciertos escrúpulos (o con ganas de compensar especulaciones financieras previas), pero no imagino que contribuya a la transformación en un sentido no capitalista y decrecentista, que es lo que la humanidad (y su hábitat) necesita.



Raúl: España tiene hoy una oportunidad histórica: pasar de ser una economía que crece a una que trasciende y es inclusiva.

La economía de impacto nos permite generar riqueza sin dejar a nadie atrás, crear empleo de calidad en los territorios que más lo necesitan y atraer inversión internacional hacia proyectos que mejoran la vida de las personas y regeneran el planeta. No es un coste, sino una ventaja competitiva: quienes lideren esta transición serán más sostenibles y también más resilientes, innovadores y atractivos para el talento y el capital.

La economía de impacto no es el futuro; ya está aquí. En España ha pasado de 500 millones de euros en activos bajo gestión en 2018 a más de 3.500, incluyendo la banca ética, en 2023. La pregunta es si queremos ser referente internacional en demostrar que una economía rentable puede ser, al mismo tiempo, inclusiva y regenerativa. Gracias al FIS, somos el cuarto país del mundo en contar con instrumentos financieros de impacto para abordar retos sociales y Naciones Unidas nos ha elegido como ejemplo internacional innovador.



Paula: Cada vez hay más personas que intentan tener hábitos de vida y de consumo coherentes con lo que piensan y, por tanto, se cuestionan cómo están producidas las cosas que compran, qué condiciones laborales tienen las personas que las han producido y buscan alternativas de productos o servicios.

Por otro lado, la economía social va creciendo en dimensión y en número de organizaciones año tras año, y eso también hace que sea más conocida y resiliente. La apuesta de la Administración, todavía tímida pero existente, por los contratos reservados también ofrece una oportunidad de crecimiento.



Marc: Cambio de mentalidad en la inversión y la actividad económica: cuando se destinan recursos de forma sostenida a resolver retos globales, se generan economías de escala que transforman sectores enteros. El caso de las energías renovables es un ejemplo: la inversión

constante ha hecho que hoy sea más barato producir energía solar y eólica que muchas alternativas fósiles.

También la atención y la retención de talento con propósito. Cada vez más profesionales quieren dedicarse a proyectos que no solo ofrezcan un buen sueldo, sino que también tengan sentido e impacto. Esto es un factor competitivo importante para quien sepa conectar con esta motivación.

¿Y los principales límites o riesgos?



Irene: El *greenwashing*. Este fenómeno, mediante el que las empresas simulan un compromiso con el impacto positivo sin una acción real y coherente, desacredita todo el sector. Tenemos que ser muy claros y estrictos defendiendo la autenticidad y la transparencia.

Esta exigencia puede convertirse en un factor limitante, ya que genera un entorno de “grises” que podría disuadir a algunas iniciativas. Ello representa un dilema: ser rigurosos, pero, a la vez, inclusivos para acoger a empresas en el camino de la transición. Este “gris posibilista” requiere una gestión muy cuidadosa.

A pesar de estos retos, vamos por el buen camino. El avance legislativo en España, con la aprobación de las sociedades de beneficio e interés colectivo (SBIC), es un paso crucial que nos da un marco de referencia. El gran reto ahora es mantener el ritmo de crecimiento de este sector —ininterrumpido durante dos décadas— y protegerlo de la ola reactiva y creciente polarización geopolítica que cuestionan su valor y misión.



Miguel: El peligro es que acabe siendo absorbida por el capital financiero tradicional y se convierta en un *social washing* sin cambios de fondo, y que la economía social y solidaria se diluya: se utiliza su lenguaje, pero se excluyen cooperativas y entidades comunitarias. Sin instrumentos de inversión adaptadas a ellas, el impacto será limitado e incluso contradictorio.



Guernica: Me da la impresión de que tiene el límite del *business as usual*, pues utiliza las recetas clásicas de la inversión financiera y le hace encajar proyectos e iniciativas de tipo ambiental y social (quizás, incluso cultural). Me parece muy poco imaginativa. El principal riesgo es que desvíe la atención (tanto de políticas públicas como de recursos privados) de lo que es realmente crucial: una transformación profunda y permanente en el tiempo de nuestros modos de vida para hacerla vivible para nosotros y, sobre todo, para las generaciones futuras.



Raúl: Hay que reconocer los riesgos para que no se convierta en una *etiqueta bonita* sin efectos reales:

1) *Impact washing* (*green/social washing 2.0*), que es el riesgo de que empresas o fondos usen el término solo como *marketing*, sin intencionalidad real ni métricas sólidas. Por eso, distinguimos la inversión con impac-

to de la inversión de impacto. Esto puede erosionar la confianza del mercado y de la ciudadanía.

2) Medición insuficiente o poco estandarizada. Si bien existen marcos (IRIS+, SDG, SROI, etc.), no hay una metodología universal. Comparar impactos entre sectores, proyectos o geografías es complejo y surge un riesgo de subjetividad o métricas superficiales.

3) Escala y rentabilidad. No todos los modelos son fácilmente escalables. Algunos pueden requerir tiempo para demostrar rentabilidad, lo que lleva tensión entre el corto plazo financiero y el largo plazo del impacto.

4) Captura por grandes actores. Esto implica que, quizá, grandes fondos o corporaciones pueden entrar en el ecosistema solo por reputación o presión regulatoria, desplazando proyectos transformadores, y que el impacto quede subordinado a los intereses de rentabilidad.

5) Brecha territorial y de acceso. Si no se gestiona bien, el impacto puede concentrarse en grandes ciudades o sectores más *atractivos* y dejar atrás territorios rurales o colectivos vulnerables: podría replicar desigualdades en vez de corregirlas.

6) Dependencia de la regulación y de fondos públicos. Parte del crecimiento se apoya en subvenciones, incentivos fiscales o fondos europeos. Si no se consolida una demanda de mercado, puede ser difícil sostener el impulso.

7) Sobrecarga de expectativas. Se pide al impacto que resuelva a la vez problemas sociales, medioambientales y económicos. Riesgo de frustración si los resultados no son inmediatos o suficientemente transformadores.



Paula: La mayor conciencia de las personas ha hecho que muchas empresas impulsen iniciativas para parecer más sociales o respetuosas con el medio ambiente, aunque no podemos decir que sean proyectos de impacto, sino *greenwashing*.

Hay un cierto intrusismo en entidades que adoptan formas clásicas de economía social, pero que, en realidad, tienen un funcionamiento de economía tradicional en el que la brújula es la maximización de beneficios. Así como la mayor conciencia de las personas en su consumo es una oportunidad, también es un riesgo el auge de la extrema derecha, por la difusión de *fake news* y el impacto que tendrá en las legislaciones que no podrán aprobarse.

Un problema endémico es su pequeña dimensión: está compuesta de organizaciones pequeñas, con poca facturación y poco margen, lo que dificulta la capitalización y la reinversión en la propia actividad para crecer.



Marc: - Dificultad de medir el impacto real. No siempre hay métricas claras, comparables y fiables para evaluar si un proyecto genera el cambio que promete.

- *Greenwashing*. Algunas empresas pueden utilizar el discurso de impacto como *marketing* sin cambios de fondo.

- Retornos económicos algunas veces más ajustados y a largo plazo o muy intensivos en capital.

- Ocasionalmente, dependencia de regulaciones e incentivos públicos. ●