
La sostenibilidad del Tercer Sector a través de las herramientas de la Emprendeduría social

Carmen Parra Rodríguez

cparra@uao.es

Licenciada en Derecho por la Universidad de Granada. Doctora en Derecho por la Universidad de Barcelona. Directora de la Cátedra de Economía Solidaria de la Universidad Abat Oliba CEU. Diplomada por la Escuela de Altos Estudios Internacionales del CEI. Diplomada en Derecho Europeo por la Universidad Libre de Bruselas. Miembro del Observatorio de la Familia de la Generalitat de Cataluña. Investigadora principal en numerosos proyectos de investigación nacionales y europeos. Autora de artículos en revistas especializadas y de diferentes monografías entre las que destacan "Empresas con conciencia", "El impacto de la crisis económica en la economía social y solidaria", "Instrumentos solidarios en tiempos de crisis", "Social Innovation. New forms of organisation in knowledge-based societies" y "Emprendeduría social: Alternativa sostenible para una nueva economía".

RESUMEN

Emprendeduría social y Tercer Sector fueron considerados en un primer momento términos incompatibles con las entidades sociales por considerarse el emprendimiento ligado a la existencia de elementos empresariales y lucrativos. Hoy en día, esta percepción ha cambiado de tal manera que la falta de recursos económicos públicos ha llevado al Tercer Sector a inspirarse en las empresas sociales para buscar soluciones que aseguren su sostenibilidad. Para lograr este objetivo, la emprendeduría social ofrece mecanismos que aseguran, a estas organizaciones no lucrativas, fuentes de financiación que les permiten mantenerse en el mercado sin perder su misión social. Al mismo tiempo es necesario utilizar los mecanismos de control propios de las empresas sociales para medir el impacto que estas entidades producen en la sociedad justificando así su función social.

PALABRAS CLAVE

Tercer Sector, emprendeduría social, banca ética, autoría social.

ABSTRACT

SOCIAL Entrepreneurship and Third Sector were considered incompatible with social entrepreneurship because social entities were considered linked to the existence of profitable and lucrative business. Today this perception has changed since the lack of public financial resources has led to the necessity of the Third Sector to draw on social enterprises to seek solutions in order to ensure its sustainability. To achieve this objective social entrepreneurship provides mechanisms to ensure, for these nonprofit organizations, funding sources that allow them to stay in the market without losing their social mission. At the same time, control mechanisms need to be used by the social enterprises to measure the impact of these institutions in society justify their social function.

KEY WORDS

Third Sector, social entrepreneurship, banking ethics, social responsibility.

1. INTRODUCCIÓN

No cabe duda de que la sociedad del Siglo XXI está haciendo cambiar el paradigma que ha funcionado durante décadas en las actividades representativas del denominado Tercer Sector. Hasta ahora las entidades sin ánimo de lucro han subsistido gracias a las aportaciones filantrópicas, en el caso de las fundaciones, o a las cuotas de sus afiliados en el caso de asociaciones y mutuas, si bien en el caso de las primeras las carencias financieras han sido sustituidas por la financiación del sector público, sobre todo en las sociedades no anglosajonas. Para aquellas otras cuyo *leiv motiv* es predominantemente social, esta función ha sido cubierta por la Administración Pública, que ha subvencionado sus actividades dando así respuesta a la sociedad a través del denominado Estado del Bienestar.

Hoy en día, sin embargo, nos enfrentamos a un panorama diferente. Los grandes flujos migratorios y la profunda crisis económica que ha asolado a nivel global la economía mundial han obligado a replantear el sistema de financiación de estas entidades, así como el marco legal de desarrollo de sus actividades. Esta situación nos obliga a abandonar la visión del Tercer Sector como un conjunto de entidades sin ánimo de lucro y sin ingresos propios, ya que si bien su finalidad hace predominar lo social sobre lo económico, es necesario a día de hoy buscar mecanismos que hagan este tipo de entidades autosuficientes y autosostenibles.

Para analizar esta nueva faceta a la que se enfrenta el Tercer Sector, es necesario crear un marco teórico para entender cuáles son los retos y las soluciones a los que debe responder de ahora en adelante sin perder sus orígenes. Para ello, en primer lugar es importante determinar una serie de conceptos muy próximos que han acompañado estas actividades a lo largo de estos años y que hoy complementan su actividad. En concreto hay que definir y delimitar el papel que, junto al Tercer Sector, desarrollan las denominadas empresas sociales y solidarias, dado que si bien todos ellos comparten principios y fines, no son a nivel económico términos sinónimos, siendo necesario establecer cuál es la función que cada uno de ellos cumple en la actualidad, así como la complementariedad en sus actividades.

Una vez establecidos estos límites, es necesario estudiar el papel que juega la emprendeduría social como mecanismo de adaptación a la nueva realidad socio económica en la que se desarrollan las actividades del Tercer Sector, y que le van a permitir su supervivencia. Para ello nos centraremos, por un lado, en analizar los mecanismos financieros que hasta ahora han sido utilizados por las empresas sociales para asegurar su subsistencia aplicándolas a las entidades del Tercer Sector, y por otro lado aplicar mecanismos de control que permitan evaluar su impacto social, ya que es el fundamento de su misión por encima de los efectos económicos que éstas puedan producir.

2. DISTINCIÓN ENTRE EMPRESA SOCIAL, EMPRESA SOLIDARIA Y TERCER SECTOR

Empresa social, Tercer Sector y empresa solidaria son tres conceptos muy próximos que conviven en un contexto caracterizado por su posicionamiento entre la economía y los valores sociales. Sin embargo, a pesar de su origen común, cada uno responde a un objetivo distinto que se ha venido configurando histórica y socialmente hasta el día de hoy. En la actualidad se puede decir que todos ellos continúan cumpliendo con su función social, pero que han seguido caminos paralelos y complementarios que confluyen cubriendo un importante espacio económico. El hecho de que la emprendeduría social interactúe entre estas organizaciones y conviva con ellas es lo que nos obliga a comenzar por delimitar el campo de actuación de cada una de ellas para, a continuación, determinar el papel que juega la emprendeduría social como elemento de cohesión del valor social y el valor económico necesario presente en estas organizaciones.

2.1. Empresa social

El concepto de empresa social tiene diferentes alocuciones dependiendo de dónde situemos su origen, siendo en la actualidad la acepción dominante la que se consolidó en Francia en los años sesenta, y que se contiene dentro de la denominada *La Carta de la Economía Social*. Su origen difuso hace difícil su definición, que situamos dentro de la economía social haciendo referencia de forma excluyente a aquellas organizaciones que no forman parte ni de la empresa pública ni de la empresa privada (Ariño, 2003).

Por el contrario, si se busca una definición positiva se podría hablar del conjunto de organizaciones microeconómicas de carácter privado formado principalmente por cooperativas, sociedades anónimas laborales y mutuas que responde a los siguientes principios:

- a) Finalidad de servicio a sus miembros antes que a la obtención de beneficios.
- b) Autonomía de gestión, rasgo éste que diferencia a la economía social de la Administración Pública.
- c) Procedimientos de decisión democráticos (una voz, un voto) frente al sistema capitalista que defiende el principio de una acción, un voto.
- d) Primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas, frente al cual el Principio cooperativo defiende el retorno, la dotación de patrimonios colectivos y la remuneración limitada al capital¹.

1

Para más información sobre la empresa social en España ver CEPES (Confederación

Todos ellos se podrían condensar en los valores de democracia, interés social y justicia distributiva presente en las diferentes formas que adquieren sus organizaciones. En lo que además todos los autores coinciden es en la generación de valor económico, ya que la empresa social nace para operar en el mercado obteniendo beneficios, que a diferencia de la empresa tradicional, no va a repartir entre los accionistas que han aportado capital, sino que van a beneficiar a los propios trabajadores o mutualistas.

2.2. Tercer Sector

Por Tercer Sector se entiende el conjunto de organizaciones que tienen finalidades de interés social sin ánimo de lucro, que trabajan en la promoción de las personas y de las comunidades reinvertiendo sus beneficios en la entidad para seguir cumpliendo sus objetivos fundacionales. (Grobman, 2008).

Para completar esta definición, la Universidad Johns Hopkins de Baltimore propuso un estudio comparativo internacional de los cinco criterios básicos para diferenciar estas organizaciones de otras afines de carácter social:

- Estar organizadas formalmente, lo que incluye una realidad institucionalizada, con estructuración interna, objetivos formales y distinción neta entre socios y no socios.
- Carácter privado, lo que la aleja de las entidades públicas. Esto supone que la organización no ha de formar parte del sector público (estatal, autonómico y local), ni ha de estar controlada por éste. Sin embargo, la organización social podrá recibir apoyo público.
- Ausencia de ánimo de lucro. Este es su rasgo más característico, ya que no pueden repartir beneficios, ni están guiadas primariamente por criterios comerciales. Las organizaciones del Tercer Sector pueden obtener beneficios, pero éstos deben ser reinvertidos en función de la misión corporativa de la organización y servir para pagar sueldos competitivos a sus trabajadores.
- Disfrutar de la capacidad de autocontrol institucional de sus propias actividades. Este criterio implica que las organizaciones han de tener sus propios mecanismos de autogobierno y han de gozar de un grado significativo de autonomía.
- Con un marcado grado de participación de sus miembros, es libre, por lo que no depende de imposiciones externas y, por otra, que hay un número elevado de voluntarios (personas que aportan tiempo no remunerado) en sus actividades.

Empresarial Española de la Economía Social). <http://www.cepes.es/>

Por tanto el Tercer Sector, a diferencia de la empresa social, no tiene una finalidad productiva, sino que por el contrario pone el énfasis en la ayuda de colectivos desfavorecidos para los cuales trabaja con entidades sin ánimo de lucro, preferentemente fundaciones y asociaciones que reciben subvenciones de la Administración Pública o de entes privados a través de donaciones, para conseguir sus objetivos.

Es clara la diferencia entre empresa social y Tercer Sector, ya que si bien comparten los valores de justicia e interés social, los caminos para cubrir sus objetivos son diferentes, especialmente por el carácter lucrativo/no lucrativo que los distinguen, así como también por los beneficiarios a los que se dirige.

2.3. Empresa solidaria

El término de empresa solidaria designa a un sector empresarial emergente dentro de las sociedades modernas, protagonizado por la sociedad civil y concebida para servir al interés general de los colectivos desfavorecidos que se encuentran en riesgo de exclusión social. Su rentabilidad se evalúa por su contribución al desarrollo democrático, el apoyo de una ciudadanía activa, así como por la promoción de los valores y de las iniciativas de responsabilidad individual y colectiva. Esta rentabilidad social contribuye, por lo tanto, a la mejora de la calidad de vida y del bienestar de la población, especialmente por la oferta de un mayor número de servicios y de la incorporación al mercado laboral de personas que habían sido excluidas de él o que no habían tenido siquiera ocasión de entrar (Parra, 2012). Para ello utiliza la empresa de inserción² (para personas en riesgo de exclusión social) y los centros especiales de empleo³ (para personas discapacitadas).

Las empresas solidarias son en la actualidad un elemento importante para la creación de ocupación y para el desarrollo sostenible y responsable del terri-

2 Regulado por la ley 44/2007 de empresas de inserción. BOE nº 299 de 2007. Respecto a las empresas de inserción hay que destacar los aspectos sociales y su vinculación a las entidades sin ánimo de lucro que actúan como promotoras de dichas empresas. Sin embargo el artículo 4 de la citada ley obliga a dichas estructuras a constituirse en sociedades mercantiles o en cooperativas para generar valor económico. Hay por tanto un elemento mercantil importante que fue necesario para que las empresas de inserción fueran aceptadas por los empresarios y sindicatos que veían una competencia desleal. De hecho, las empresas de inserción han sido decisivas para que un número importante de entidades sin ánimo de lucro hayan podido subsistir en la crisis económica sin las ayudas de la administración pública.

3 Regulado por la Ley General de Derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social aprobada por R.D. Legislativo 1/ 2013 de 29 de noviembre. BOE nº 289 de 2013. El artículo 43 de la Ley General de Derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social establece que: Los centros especiales de empleo son aquellos cuyo objetivo principal es el de realizar una actividad productiva de bienes o de servicios, participando re-

torio, así como para detectar y satisfacer las nuevas necesidades sociales de comunidades en riesgo de exclusión social. Son transformadoras de las necesidades en ocupación y aseguran una mejor utilización y rentabilidad social de los recursos públicos y privados.⁴

Con estos precedentes se puede decir que la empresa solidaria se sitúa entre la empresa social y el Tercer Sector. Respecto a la primera comparte su carácter productivo, ya que la economía solidaria nace para la inserción por el trabajo generando valor económico, pero al mismo tiempo comparte con el Tercer Sector su carácter primordialmente social que necesita el apoyo de la Administración pública, debido al tipo de beneficiarios al que representa.

A pesar de estas diferencias que se han ido forjando a lo largo de los años, el momento actual obliga a todas ellas a interactuar entre sí utilizando para ello todos los mecanismos que le permitan combinar lo social con lo económico. Así por ejemplo, una fundación (Tercer Sector) que preste servicio a personas discapacitadas puede cubrir sus necesidades financieras creando una cooperativa (empresa social) en la que incorpore un centro especial de empleo (empresa solidaria) que ofrezca trabajo a los propios beneficiarios de la fundación. Aquí se muestran los tres modelos organizativos con cuya combinación se potencia el aspecto social con el elemento económico, apareciendo aquí el elemento de cohesión que sirve para que todas ellas interactúen con el fin de conseguir la autosostenibilidad a través de la denominada emprendeduría social.

gularmente en las operaciones del mercado, y tienen como finalidad el asegurar un empleo remunerado para las personas con discapacidad; a la vez que son un medio de inclusión del mayor número de estas personas en el régimen de empleo ordinario. Igualmente, los centros especiales de empleo deberán prestar, a través de las unidades de apoyo, los servicios de ajuste personal y social que requieran las personas trabajadoras con discapacidad, según sus circunstancias y conforme a lo que se determine reglamentariamente. Si bien el artículo 44 de la misma ley dice que: En atención a las especiales características que concurren en los centros Especiales de empleo y para que éstos puedan cumplir la función social requerida, las administraciones públicas podrán, en la forma que reglamentariamente se determine, establecer compensaciones económicas, destinadas a los centros, para ayudar a la viabilidad de los mismos, estableciendo para ello, además, los mecanismos de control que se estimen pertinentes. Por tanto, si bien es cierto que la Administración Pública tiene previsto ayudar a este colectivo para cubrir las carencias físicas o psíquicas que puedan tener sus trabajadores, su intención es destacar su carácter productivo incorporado en el mercado.

4 Para más información sobre las empresas de inserción ver Fundación Un Sol Món, (2007) Las empresas de inserción en España, Col. Herramientas para la inserción, Barcelona.

Tabla 1. Diferencia entre Empresa Social/Tercer Sector/Empresa Solidaria

Tipo de entidad	Empresa social	Tercer Sector	Empresa solidaria
Actividad	Genera valor económico	No genera valor económico	Genera valor económico
Misión	Empresarial/social	Social	Social/Empresarial
Colectivo implicado	Trabajadores	Trabajadores/ voluntarios	Trabajadores/ colectivos en inserción laboral
Fuentes de financiación públicas	No recibe ayudas públicas	Recibe ayudas públicas	Recibe bonificaciones por los trabajadores insertados
Fuentes de financiación propias	Actividad en el mercado	Donaciones	Actividad en el mercado

Fuente: Elaboración propia.

3. LA EMPRENDEDURÍA SOCIAL

A pesar del auge que la emprendeduría social ha tenido en los últimos años, la doctrina no se pone de acuerdo en establecer un concepto único que permita determinar su contenido y su alcance, si bien son numerosos los autores que han intentado buscar una única definición para esta importante actividad socio económica. (Dees, 1998, Peredo & Mclean 2006; Zahra et al., 2009).

Una de las razones de esta falta de concreción en la definición se debe a que, para algunos, la emprendeduría social está asociada exclusivamente al sector no lucrativo. Estos son los que ponen el acento en el carácter social de esta actividad. Por otro lado están aquellos que enfatizan la parte empresarial y por tanto consideran la emprendeduría social ligada a empresas con fines lucrativos, incluyendo no sólo a las empresas sociales y solidarias, sino también a las empresas tradicionales que desarrollan programas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

En este sentido, si se relaciona a la emprendeduría social con las organizaciones que existen en el mercado social, se puede decir que está en la encrucijada entre la empresa social, el Tercer Sector y la empresa solidaria, siendo relevante tanto el elemento social como la sostenibilidad de la actividad realizada. Esto serviría para considerar que la emprendeduría social responde a un método empresarial que permite crear nuevos caminos para alcanzar resultados sociales, a través de la combinación de métodos empresariales y no lucrativos que crean valor social.

Por tanto debemos considerar la emprendeduría social como el mecanismo que va a permitir a las organizaciones del Tercer Sector combinar la creación de valor social con valor sostenible, y ello a través de la configuración de un plan de negocio (empresa social y empresa solidaria) donde deben tener acceso a recursos financieros (Wallace, 1999) y a recursos humanos más allá del simple voluntariado.

Es por ello que, más que por una definición en sí misma, la emprendeduría social es un *modus operandi* que actúa en el mercado social a través de herramientas sociales. En esta línea de pensamiento Zahra, Gedajlovic, Neubaum & Shulman definen la emprendeduría social como el conjunto de actividades y procesos realizados para descubrir, definir y explotar oportunidades con el fin de mejorar el bienestar social creando nuevas empresas o gestionando organizaciones existentes de una manera innovadora (Zahra et al., 2009: 522).

Sin embargo el término no debe llevarnos a engaño, ya que no debemos confundir emprendeduría con empresa ni social con un fin. La emprendeduría social es un concepto mucho más amplio que abarca ambos términos de una manera novedosa, si bien la innovación no siempre requiere inventar algo nuevo, ya que puede ser innovador aplicar una idea existente de una forma nueva o diferente .

A pesar de este acercamiento genérico, la realidad nos indica que la variedad de manifestaciones de la emprendeduría social solo hace posible su delimitación por un acercamiento a través de las actividades que lleva a cabo. En concreto, al emprendimiento social se llega tomando como referencia los métodos de financiación utilizados y los sistemas de control utilizados para demostrar su transparencia.

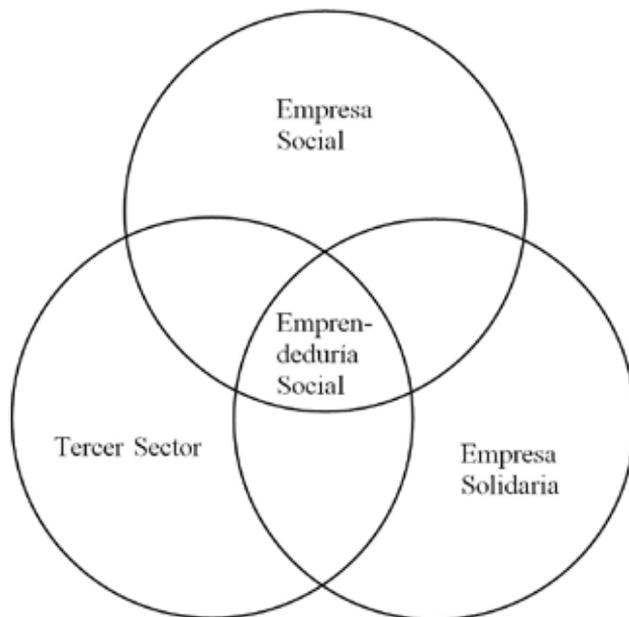
Partiendo de esta visión, el Tercer Sector se debe plantear utilizar la emprendeduría social para sobrevivir en momentos en los que ni el sector público ni la filantropía pueden cubrir sus necesidades económicas, por lo que vamos a aplicar a las entidades del Tercer Sector los modos de financiación y de control que hasta ahora han utilizado las empresas, añadiéndoles un componente social.

En este sentido, son fundamentales tanto los instrumentos de tipo financiero utilizados por los emprendedores sociales en su ideal de proyecto basado en los principios de sostenibilidad, como aquellos que permitirán controlar la correcta actuación en esta área, ya que la línea que separa la emprendeduría social de la empresa tradicional se puede romper fácilmente una vez superada la fase inicial de implantación del negocio.

A continuación se van a examinar algunos de estos instrumentos, teniendo en cuenta que la innovación social aporta constantemente nuevos instrumen-

tos de apoyo para mejorar los resultados. (Alvord, S.H., Brown, L.D. y C.W. Letts, 2004:262).

Gráfico 1. Relación de la emprendeduría social con el sector social



Fuente: Elaboración propia.

4. INSTRUMENTOS FINANCIEROS AL SERVICIO DE LA EMPRENDEDURÍA SOCIAL

La emprendeduría social considera los recursos financieros no como un objetivo, sino como un medio que les permite obtener el valor social que está en su misión principal. En este sentido, Dees llegó a la conclusión de que las organizaciones sin ánimo de lucro debían obtener ingresos de manera similar a como lo hacían las organizaciones con ánimo de lucro. Para cumplir con este objetivo se busca que las entidades del Tercer sector sean autosuficientes sin que tengan que depender de donaciones ni de subvenciones públicas, siendo la emprendeduría social la que le permitiría obtener este resultado (Dees, 1998). Es por ello que parte de la doctrina considera que la emprendeduría social se define por la búsqueda de nuevas formas para obtener recursos financieros.

No obstante, es necesario distinguir entre la financiación que tradicionalmente ha utilizado el Tercer Sector de la financiación propia de la emprendeduría social. Para ello, Vernis (2011) se refiere a la función que desempeña el

capital filantrópico frente al capital riesgo social. Así, el capital filantrópico se orienta hacia proyectos concretos, no hacia empresas, por lo que su interés no es a largo plazo sino que se orienta hacia una financiación puntual, lo que deja al financiador fuera del control de los fondos donados. Sin embargo el capital riesgo social se dedica a empresas, de tal forma que sus resultados son a largo plazo, participando el financiador de forma activa en la vida de la empresa (inversiones con impacto social, fondos de inversión social etc.). Es en este sentido en el que vamos a trasladar los instrumentos financieros sociales utilizados en la emprendeduría social para garantizar la sostenibilidad de las entidades del Tercer Sector.

4.1. Instrumentos financieros éticos

Es imprescindible que este sector cuente con el apoyo de bancos e instituciones financieras que permitan que las organizaciones sociales se beneficien con líneas de ayuda similares a las que reciben las Pymes. Ello se debe a que estas entidades sociales son víctimas de un entorno financiero hostil al que hay que unir la debilidad de las políticas de bienestar social, debido a que la Administración Pública cada vez cuenta con menos recursos para respaldar las iniciativas sociales. Es por tanto la sociedad civil la que debe ocupar este vacío económico creado por un sistema capitalista productor de importantes bolsas de pobreza. (Cortés García, F.J., 2009; De la Cuesta González, 2009).

Los intentos de desarrollo de estas iniciativas sociales capitaneadas por entidades del Tercer Sector han fracasado por diferentes causas, entre las que destacan:

- El desconocimiento de la existencia de técnicas financieras propias de este sector, lo que ha llevado a los emprendedores a valerse de fuentes de financiación similares a las utilizadas por la empresa tradicional.
- La inexistencia de instrumentos financieros específicos pensados para las empresas sociales, siendo en los últimos años cuando iniciativas como la del *Grameen Bank*⁵ han aportado al ámbito económico sistemas pensados para empresarios con pocos recursos económicos.
- La falta de estructuras patrimoniales y financieras que den acceso a los emprendedores sociales a los mercados de capitales que parten de una realidad distinta a la que originó este tipo de mercados en el siglo pasado. Los emprendedores sociales necesitan nuevas formas de negocio con menos rendimiento inicial, ya que deben invertir parte de sus beneficios en la sostenibilidad de la economía a largo plazo.

5 Banco social creado en la India por Muhammad Yunus.

- La falta de rentabilidad de las inversiones éticas frente a las inversiones tradicionales, ya que hasta ahora los fondos de inversión solo tenían en cuenta la obtención de beneficios ignorando el origen de los mismos. El carácter ético tenía un valor residual solamente reclamado por personas con capital limitado, que convertían este producto en poco interesante para los inversores capitalistas.

No obstante, y a pesar de estas dificultades, son cada vez más numerosos los sistemas financieros que se van asentando en los diferentes Estados con la finalidad de lograr promover herramientas de inversión que permitan ampliar mercados entre los sectores más necesitados de nuestra sociedad, teniendo en cuenta los criterios de sostenibilidad impuestos por los instrumentos internacionales (Pacto Mundial de Naciones Unidas, 2013).

Destacan, en este sentido, una serie de instrumentos que reflejan, desde distintas formas y conceptos, actuaciones de la sociedad civil a través de aportaciones y ahorros éticos que tienen como finalidad la viabilidad económica de las entidades sociales (Parra, 2010: 105). A continuación se van a exponer algunos ejemplos como son las finanzas éticas y solidarias, el microcrédito y el *crowdfunding*, en los que todos ellos comparten la misión social unida al compromiso de la inversión financiera de los actores que intervienen en la financiación de la actividad a la que ofrecen su apoyo.

4.2. Finanzas éticas y solidarias

La incorporación a la economía española de la denominada financiación ética y solidaria está muy vinculada al contexto histórico en el que los temas sociales se han desarrollado a lo largo de las últimas décadas. En este sentido, se puede distinguir entre un antes y un después de la dictadura franquista, en la que el monopolio social estaba en manos de la iglesia católica. Es a partir de los años ochenta cuando empiezan a aparecer en España las primeras experiencias en financiación éticas y solidarias a través de las entidades financieras sociales y de los fondos éticos (Guindos, 2009).

En este nuevo contexto se pueden diferenciar dos grandes modelos dentro de la denominada banca ética:

Por un lado, el modelo cooperativo que se basa en procesos de decisión democráticos y en la supremacía de las personas sobre el capital y el reparto de beneficios que se ha implantado en España a través del modelo italiano de las cooperativas de crédito (Melián Navarro, Sanchís Palacio y Soler Tormo, 2010).

El otro modelo es el sistema bancario que se caracteriza, frente a la banca tradicional, por practicar una política selectiva de inversiones, así como por

ofrecer una gama de productos limitada a los ahorros a largo plazo que cumplan con un compromiso ético.

Junto a estos modelos situados dentro de la banca ética se ha desarrollado de forma paralela la denominada banca solidaria, que ofrece herramientas financieras para trabajar con la exclusión social a través de programas específicos y ayudas a los colectivos que no pueden acceder a los préstamos bancarios. En España, estas instituciones han tenido especial importancia en momentos en el que el número de desempleados ha sido muy elevado, ya que estas instituciones financian el trabajo y las necesidades de los colectivos que se encuentran en riesgo de exclusión social.

Estos sistemas de financiación son básicos para el apoyo a la emprendeduría social, así como para rentabilizar sus productos de cara a una mejora en los instrumentos que sirvan para financiar programas sociales que reviertan en la mejora de la sociedad.

4.2.1. Banca ética

La denominada banca ética, también conocida como banca social, sostenible, alternativa o responsable, es un tipo de **entidad financiera** que combina los beneficios sociales y medioambientales con la rentabilidad económica propia de las entidades financieras convencionales (Alsina, 2002).

La banca ética se diferencia de la banca tradicional por ofrecer sólo instrumentos de financiación ética, por desarrollar proyectos de naturaleza social en las empresas en las que invierte y por la transparencia de sus acciones. Por ejemplo, la banca ética rechaza invertir en empresas relacionadas con el **tráfico de armas**, la **explotación laboral**, la **energía nuclear** o la destrucción del **medio ambiente**. Además, suelen caracterizarse por financiar proyectos con alto contenido social o medioambiental, por el respeto de los **derechos humanos**, la protección del **medio ambiente**, las **energías renovables**, etcétera.

La banca ética ofrece a los emprendedores sociales préstamos o créditos para poner en marcha un proyecto empresarial viable y con contenido social aunque no tengan garantías patrimoniales o **avales**.

En cualquier caso, la banca ética forma parte de una corriente que se caracteriza por agrupar a diferentes tipos de organizaciones que adquieren formas distintas según las necesidades concretas de cada colectivo. Se pueden distinguir dos modelos:

a) Modelo cooperativo

Se caracteriza por seguir los principios cooperativos basados en procesos de decisión democráticos, en la supremacía de las personas sobre el capital y el

reparto de beneficios entre los trabajadores. Este modelo se identifica con las denominadas cooperativas de crédito, que son un tipo de sociedad cooperativa de capital variable cuya finalidad es dar respuesta a las necesidades financieras de sus socios. Estas entidades pueden conceder créditos a personas y empresas no socias, siempre que las operaciones realizadas con terceros no superen el 50% de sus recursos totales (Castro, Romero, 2011).

Un claro exponente de esta corriente es el Grupo *Crédit Coopératif*, instrumento financiero francés que representa la oportunidad para un sector desfavorecido que no puede acceder a los créditos bancarios normales. Su proyecto nace de las inquietudes de los particulares que se muestran favorables a depositar parte de sus ahorros en un establecimiento de crédito solidario basado en la transparencia de la gestión, asegurando su veracidad y su credibilidad ante la sociedad (Palomo Zurdo, 2008).

En la misma línea se encuentran las Mutuas de Autogestión desarrolladas en Italia dedicadas al ahorro alternativo. Estas instituciones se impusieron en los años sesenta y han alcanzado un arraigo sin precedentes en la sociedad. Este sistema asiste y asesora a cualquier empresa asociada que reúna una serie de requisitos, entre los que destacan ser cooperativas que promuevan el intercambio de dinero entre los socios apoyando iniciativas económicas con finalidades afines al desarme, el ahorro energético y la lucha contra la marginación, entre otros (Martínez Izquierdo, 2005).

b) Modelo bancario

Este modelo sigue los principios bancarios, distinguiéndose del resto de los bancos por poner en práctica una política selectiva de inversiones, ofreciendo además una gama de productos limitada a los ahorros a largo plazo que han demostrado un compromiso ético. A diferencia de las cooperativas de crédito, los intereses que ofrecen este tipo de instituciones financieras son similares a los de la banca tradicional (Jeuncken, 2001).

El máximo representante de esta corriente es el *Triodos Bank*, entidad de origen holandés que opera en diferentes partes del mundo con una política muy taxativa de protección medioambiental. Es un banco independiente, con experiencia en banca ética y sostenible, que combina la rentabilidad financiera con la rentabilidad social y medioambiental, siendo su principal atractivo el de financiar iniciativas novedosas que, además de ser rentables, benefician a las personas y al medio ambiente (Jeucken y Bouma, 2001). Los sectores cubiertos por este banco solidario abarcan la economía social, la agricultura orgánica, la energía renovable, las escuelas innovadoras, los viveros de nuevos negocios, etcétera.

Actualmente, en España la banca ética está poco desarrollada, ya que en nuestro país no hay tradición al respecto. Se podría decir en este sentido que las Obras Sociales de las Cajas de Ahorro son las que tradicionalmente han desarrollado este papel, hoy en día sustituido por las fundaciones que mantienen algunas entidades bancarias. No obstante, la finalidad de unas y de otras es muy diferente, ya que mientras que la banca ética tiene carácter financiero ofreciendo productos bancarios en el mercado, las Obras sociales de las Cajas de Ahorro tienen un carácter benéfico, a través del cual conceden ayudas y subvenciones a colectivos desfavorecidos sin esperar nada a cambio.

Actualmente, el modelo financiero español está girando hacia este tipo de entidades en las que los pequeños inversores buscan, junto con la rentabilidad de sus ahorros, la posibilidad de contribuir a la humanización del sector bancario buscando fórmulas que les permitan participar en la gestión de sus cuentas corrientes.

4.2.2. Fondos de inversión

El fondo de inversión ético es un instrumento financiero que introduce criterios explícitos de preselección en las inversiones basadas en valores éticos, de responsabilidad social y medioambiental. Por lo tanto, estos fondos permiten a los inversores combinar sus objetivos financieros con sus valores sociales (Dhrymes, 1998). Estos criterios se materializan en cuentas corrientes y otros productos de ahorro e inversión con los que, aplicando distintas metodologías y cuestionarios, se realiza un análisis previo sobre el destino de los fondos para, a continuación, informar de modo transparente a sus inversores sobre las decisiones adoptadas (Mueller, 1991). Para velar por el cumplimiento de estos principios existe una institución de control independiente a menudo denominada Comisión Ética, que controla el origen y el fin de estas inversiones (Kreander, 200).

La importancia de este tipo de inversiones hasta ahora se ha debido a que permiten la financiación de pequeños proyectos y microempresas que, por su escaso valor financiero, no han interesado a las entidades tradicionales; o que, por su objeto social, están excluidas de los canales habituales de financiación. A día de hoy, podemos decir que los fondos de inversión éticos son un sector de inversión incipiente en España, con sólo diez de ellos constituidos y registrados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que aseguran una inversión responsable con criterios sociales y medioambientales (Esteve, 1996).

4.2.3. Microcréditos

De todos los instrumentos financieros vinculados con la emprendeduría social, el microcrédito es el que ha alcanzado una mayor repercusión, sobre todo a partir de la visualización de la labor realizada por el *Grameen Bank* a través

de sus programas de financiación para las mujeres en el área de Bangladesh (Yunus, 2005).

La noción de microcréditos -según la definición ofrecida en la primera Conferencia Internacional sobre Microcréditos (Washington, 1997)- se refiere a aquellos “programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”. Esta definición sitúa el microcrédito como el medio de acceso financiero pensado para los emprendedores sociales a partir del cual se pueden establecer sus principales características.

Dado que su principal objetivo es reducir la pobreza, el microcrédito debe estructurarse para permitir el acceso a los recursos financieros a toda persona que lo necesite. No obstante, la experiencia ha demostrado que la utilidad de este tipo de instrumento solo sirve cuando los destinatarios cuentan con un plan de viabilidad empresarial que asegure el éxito del negocio emprendido (Glemain, 2011, Gutiérrez Nieto, 2005).

En general, los microcréditos se caracterizan por ofrecer pequeñas cantidades de dinero que, evidentemente, variarán dependiendo del valor de la moneda de cada país, así como del poder adquisitivo de sus destinatarios. A modo orientativo, en Europa Occidental las cantidades van de 8.000 euros a los 15.000 euros, mientras que en Bangladesh la cantidad media del préstamo es equivalente a diez euros.

Como método de financiación que es, el microcrédito es un préstamo que debe ser devuelto a la entidad bancaria junto con unos intereses. En este sentido, existe un debate abierto acerca de si el préstamo debe ser muy bajo o prácticamente nulo o si, por el contrario, debe ser más exigente que en el resto de créditos debido al alto riesgo de las operaciones.

En relación a ello, estudios de profesionales especializados en microcréditos han determinado que, sin duda alguna, la devolución del capital debe ir acompañada de un tipo de interés que, sin ser excesivo, debe representar una suma justa. Es decir, en general, las instituciones son contrarias a presentar “tipos subsidiados” o lo que es lo mismo, tipos de interés que son prácticamente cero, porque tienen un efecto negativo sobre el beneficiario, el cual no entenderá ni valorará el sentido del préstamo recibido cayendo a la comúnmente denominada “cultura del dinero regalado”. Las consecuencias más directas de proponer tipos de interés muy reducidos pasan por una infravaloración de las capacidades de negocio de los prestatarios (contradiendo de éste modo el primer objetivo de los microcréditos), cuando la realidad ha demostrado que éstos responden perfectamente a sus deudas. De hecho, analizando la sociedad que mejor uso ha hecho de los microcréditos, la bangladeshí, se puede

observar que, a pesar de que los tipos de interés llegan a ser del 50%, que aunque parezcan desorbitados están muy por debajo de lo que ofrece el mercado negro, más de un 90% de los beneficiarios devuelven su préstamo de la forma correcta (Foro Nantik Lum de Microfinanzas, 2006).

Los microcréditos además se caracterizan por concederse muy a corto plazo, por un periodo medio de un año, y bajo plazos de reposición muy pequeños, lo que significa que las devoluciones se realizan semanal o mensualmente.

Finalmente, dadas las condiciones económicas de los clientes a los que va dirigido, el microcrédito se concede sin ningún tipo de garantía. Su pilar fundamental y originario es la confianza en la viabilidad del futuro negocio del beneficiario, así como la voluntad de reposición. En este sentido, la entidad no exige ningún tipo de garantía personal o real, ya que su fundamento se basa en garantías mutuas y solidarias que existen entre grupos de personas de una misma comunidad.

Las anteriores características son propias e indispensables para la determinación de los microcréditos como tales, pero es sin duda alguna la última de las características la que desmarca este tipo de financiación de los demás instrumentos que ofrecen las entidades bancarias. El hecho de que el beneficiario no deba garantizar ni mediante aval ni mediante hipoteca o prenda el dinero que le es prestado, hace que incluso personas que se encuentren en situación de pobreza extrema puedan recibir el crédito e iniciar un negocio.

De los diferentes tipos de microcréditos que existen en el mercado, los que se utilizan en la financiación de organizaciones del Tercer Sector son los microcréditos financieros definidos como operaciones de préstamo de una cierta cantidad que se dirigen a financiar pequeños negocios promovidos por personas o entidades que tienen cierta dificultad para acceder al sistema crediticio tradicional (con avales pero sin garantías de ningún tipo), y se conceden a través de las oficinas de las entidades bancarias (Gutiérrez Nieto, 2005).

En cualquier caso, y a modo de conclusión, se puede determinar que la estructura más común en nuestro país, y en general en los países desarrollados, está compuesta por una entidad bancaria encargada de conceder el préstamo, una entidad social de apoyo al microcrédito que tiene como función principal informar a los beneficiarios tanto de las posibilidades financieras como de sus obligaciones y, finalmente, el prestatario, es decir, quien recibirá el préstamo para emprender el negocio.

4.2.4. Crowdfunding

El *crowdfunding* es una forma directa de financiar proyectos con la suma de aportaciones individuales. En las plataformas de *crowdfunding*, una tercera

parte actúa de intermediario entre los que quieren aportar dinero y los que tienen un proyecto que necesita dinero, creando un mercado digital de oferta y demanda de financiación con algunas garantías de cumplimiento. El modelo inicial de *crowdfunding* pasa por dar al inversor, a cambio de su inversión, una participación en la actividad financiada, que puede ser la edición de una obra musical, la patente de un producto farmacéutico o una inversión en energías renovables.

La petición de inversión es finita en la cantidad que se puede pedir, y en la duración de petición de inversión, y solamente si se ha conseguido como mínimo llegar a la petición mínima de inversión serán transferidos los fondos colectados al proyecto financiado. En caso contrario, no se cobrará de los potenciales inversores.

La novedad de este sistema es que permite democratizar la inversión, permitiendo a pequeños ahorradores participar de proyectos sociales de forma activa, mostrando de forma transparente el impacto social obtenido y el beneficio para la sociedad a la que llega dicha aportación dineraria.

4.3. La financiación de las entidades del Tercer Sector en la actualidad

El crecimiento de las entidades del Tercer Sector en las últimas décadas fue considerable debido, en gran parte, a la buena situación económica y al estado del bienestar que apostaba por reportar beneficios a la sociedad. Gran parte de este incremento en el número de entidades sociales se debió al aumento de la financiación procedente de la Administración Pública, que hacía sostenible las actividades desarrolladas por este sector. Sin embargo, la crisis económica que ha asolado las económicas desde 2007 ha provocado la desaparición de un número importante de entidades o, en su caso, la reducción de plantillas y renovaciones de contratos del personal de muchas de ellas.

Si analizamos la situación de la financiación pública en el Tercer Sector, podemos observar que la reducción de ingresos procedentes de esta vía produce una gran complejidad burocrática para la obtención de fondos que obliga a las entidades a invertir su tiempo en esta actividad, descuidando los fines sociales para los cuales nacieron. A su vez se han recortado los presupuestos, cancelándose programas y disminuyendo la dotación de las subvenciones, por lo que cada vez es más difícil cobrar los fondos presupuestados y acceder al crédito público (Estudio sobre el presente y el futuro del Tercer Sector Social, 2012). Por tanto, hoy en día esta fuente de ingresos se presenta como insuficiente, y en determinados ámbitos, inexistente para la supervivencia del sector.

Por otro lado, la disminución en las aportaciones privadas procedentes de las bajas de los socios en estas entidades y la desaparición de las Cajas de Ahorro

que aportaban fondos a través de programas y subvenciones, han empeorado de tal manera la situación que es necesario buscar financiación fuera de los circuitos tradicionales. Ante este panorama, podemos concluir que las opciones de subsistencia del sector están unidas a la búsqueda de nuevas fuentes de financiación.

Es en este aspecto donde situamos los instrumentos descritos en los párrafos anteriores, ya que los valores sociales y solidarios que están presentes en las entidades del Tercer Sector hacen que se deban buscar fórmulas de financiación procedentes de circuitos privados y éticos que refuercen sus orígenes y sus objetivos.

Para ello, las entidades sociales deberán cambiar su modo de operar convirtiéndose en receptores activos de fondos, demostrando su papel transformador de la sociedad y respetuoso con la sostenibilidad social que representan. Teniendo como punto de partida esta referencia, la banca y los fondos de inversión éticos pueden convertirse en una fuente principal de financiación, ya que comparten con el Tercer Sector los objetivos de transparencia, innovación social y transformación económica. Así por ejemplo, la banca ética, al contrario que la banca tradicional, valorará los resultados sostenibles y sociales sobre los económicos, ya que sus inversores prefieren obtener una mejora en el impacto social antes que alcanzar la rentabilidad financiera de sus ingresos a cualquier precio. Lo mismo sucede con los fondos de inversión que, cada vez, buscan más proyectos que ayuden a las comunidades a transformar su modo de vida.

Respecto a la incidencia de la emprendeduría social como forma de subsistencia de las entidades del Tercer Sector, los microcréditos y el *crowdfunding* se convierten en los instrumentos financieros por excelencia para apoyar proyectos de pequeñas entidades que pueden producir beneficios sin grandes inversiones.

Hay, por tanto, un reto que es el de conseguir cambiar la mentalidad de las entidades, acostumbradas a ser meros receptores pasivos de fondos, a convertirse en captadores activos en un sector que cada vez se presenta más favorable a buscar la sostenibilidad económica sin dejar de cumplir con su misión social.

5. INSTRUMENTOS DE CONTROL PARA LA EMPRENDEDURÍA SOCIAL

Para controlar la actuación del emprendedor social existen una serie de instrumentos específicos de este sector que, más allá del mero control económico propio de las empresas tradicionales, tratan de medir el impacto de los mecanismos empleados en el entorno social presente y futuro de la empresa (Parra, 2010:146). La auditoría social, el balance social y el informe social son algu-

nos de estos instrumentos que a continuación vamos a analizar, y que deben ser tenidos en cuenta por el emprendedor social a la hora de dar cuenta del impacto social y económico de la empresa.

En este sentido, la auditoría social surge como la estrategia que permite a las organizaciones evaluar, medir y controlar, con fines de mejoramiento progresivo, la gestión de lo social, entendiendo ésta como la aplicación de políticas y prácticas relacionadas con las personas tanto en el interior como en el exterior de ésta. La auditoría social requiere el desarrollo de una metodología que servirá para medir los resultados sociales y económicos de la actividad desarrollada por estas organizaciones.

Para implementar la auditoría social se cuenta con una herramienta que es el balance social, que permite, mediante la aplicación de una metodología específica, medir cuantitativa y cualitativamente la gestión social de cualquier organización (pública, privada, de producción o de servicios).

Junto a estos dos conceptos hay que añadir el de informe social a través del cual se describen pormenorizadamente todas las actividades que desarrolla una organización en un periodo determinado (un año).

Estos tres instrumentos son complementarios y básicos para elaborar una metodología que nos permita implementar una auditoría social como herramienta en el marco de la emprendeduría social.

5.1. La auditoría social: herramienta para la emprendeduría social

Las organizaciones existen en la medida en que se genera una dinámica e interacción, tanto en el interior con su personal como en el exterior a través de los distintos sectores con los cuales tiene relación. Es por ello que debemos utilizar una serie de variables que midan la gestión tanto en el área interna como en el área externa de la entidad social. El objetivo final consistirá en evaluar y medir su gestión integral para poder así demostrar que el emprendedor social cumple con la doble función (económica y social) que se le ha encomendado (Sanmartín, S. 2001).

5.1.1. Variables del área interna de la entidad social

A esta área le corresponden las distintas actividades que la entidad social realiza a favor de su personal. Para ello es necesario realizar un diagnóstico que permita interpretar y analizar la información recibida, para lo cual se han agrupado una serie de criterios de valoración:

a) Características sociolaborales del personal

En este grupo se incluirán todas las variables que permitan adquirir un mayor conocimiento del personal, como por ejemplo: sexo, edad, estado civil, nivel educativo, tipo de contrato, rotación de personal identificando las diferentes circunstancias, jornada laboral, horas extras, vacaciones o régimen salarial. Con estos datos se podrá evaluar la incidencia del personal contratado a tiempo completo, así como los contratos a tiempo parcial, la contratación de jóvenes o personal mayor de cuarenta y cinco años, así como la igualdad de género dentro de la empresa (Gallego, 2006).

Con respecto a las prestaciones sociales será necesario valorar el tipo de prestaciones sociales que reciben los trabajadores, así como los índices que indiquen las huelgas, reclamaciones, conflictos y porcentajes de participación sindical.

Todos estos datos no son útiles sólo en su dimensión individual, sino que su valor añadido es el que permite cruzar información y permitir evaluar en su globalidad la idoneidad de la actividad desempeñada, así como el índice de satisfacción de los empleados que podrá ayudar a estimar la relación entre la edad, el nivel educativo o el tiempo de servicio, así como el ausentismo y la insatisfacción entre los trabajadores, lo que repercutirá en la sostenibilidad de la organización social.

b) Servicios sociales que la entidad social presta al personal

El propósito de las variables incluidas en este grupo sirve para evaluar todos los servicios y beneficios que ofrece la entidad social, pudiendo realizar un diagnóstico preliminar que permitirá realizar ajustes y obtener resultados eficientes. Los criterios a evaluar serían, por ejemplo: los servicios de salud (primeros auxilios) y los de tipo ocupacional (controles periódicos, programas de medicina preventiva, programas de educación en la salud, enfermedades profesionales y sus causas). También se evaluará en este grupo la seguridad industrial establecida a través de la protección, manuales y normas de seguridad e higiene industrial, factores de riesgo, etc.

Existen otros beneficios que no se cuantifican, pero representan para la organización inversiones que se desconocen y que, sin embargo, agregan valor a su desempeño frente al personal, como por ejemplo pueden citarse las asesorías tributarias o la prestación de servicios jurídicos, entre otros.

c) Integración y desarrollo del personal

Existen otros beneficios que ofrece la empresa que se relacionan con su crecimiento y desarrollo y no solamente con la satisfacción de las necesidades básicas.

Estas variables e indicadores son de imprescindible consideración para la emprendeduría social, ya que dentro de sus funciones se encuentra un factor de desarrollo personal y humano que es un valor añadido dentro de la productividad de estas empresas.

Estas variables e indicadores se corresponden con las comunicaciones, las estrategias de participación, el crecimiento personal, logros, objetivos, cambios a partir de la capacitación, etc. Todo ello entraría dentro de los programas de integración y sus resultados son un factor fundamental para valorar el éxito o el fracaso del proyecto del emprendedor social.

5.1.2. Variables del área externa

Con este grupo de variables se pretende evaluar la gestión relacionada con los diferentes sectores que hacen posible la existencia y el desarrollo de la entidad social.

La proyección externa de la entidad tiene, en este sentido, un nivel de impacto diferente y fundamental para la emprendeduría social, siendo más inmediata su actuación en unos sectores que en otros. En este sentido, la clasificación de los indicadores se hará en dos grupos en función de su proximidad a las relaciones con las personas.

a) Relaciones primarias

Son aquellas que establece la entidad social de forma directa con sectores que hacen posible su funcionamiento, estableciéndose frente a cada uno de ellos unas variables diferentes. Así por ejemplo, frente a la familia se pueden evaluar los servicios prestados en materia de salud, la educación, el ocio, los préstamos económicos, etc. Frente a cada uno de ellos y para su evaluación se puede determinar el número de servicios, la cobertura, la inversión, etc.

Los sectores más evaluados en el ámbito externo son: los jubilados, los beneficiarios, los canales de distribución, los acreedores, los proveedores, la competencia, etc.

b) Relaciones con la comunidad

Uno de los sectores que merece una especial atención en el ámbito de la emprendeduría social es el impacto en la comunidad, entendida en su dimensión local y basada en el concepto de proximidad como uno de los factores a tener en cuenta, dado que muchas de las actividades realizadas por las organizaciones del Tercer Sector tienen como beneficiaria a la comunidad en la que se encuentran asentadas.

En este sentido es muy importante el apoyo de la administración local en las actividades desarrolladas, ya que por un lado da confianza a los usuarios y, por otro lado, potencia la difusión de la actividad realizada (Sullivan, 2007). Esta argumentación sirve para reforzar la idea de “ecosistema social” desarrollada por autores anglosajones (Moore, 1966: 26 y Porter, 1985). Vernis lo explica en su artículo “El concepto de ecosistema”, poniendo el énfasis en la complementariedad y la interdependencia existente entre los miembros de la comunidad (Vernis, 2011).

Las variables generadas por este indicador son el empleo generado directo/indirecto, las obras de infraestructuras (alumbrado público, escuelas, unidades deportivas, carreteras, centros médicos), protección del medio ambiente, etc.

Todas estas coordenadas están directamente relacionadas con el concepto de territorio socialmente responsable, según el cual la entidad social se encuentra dentro de un sistema territorial que conjuga el equilibrio entre los aspectos económicos, sociales, ambientales y culturales del modo de vida local, buscando conseguir una mejor calidad de vida para los habitantes locales y otros agentes implicados, a través de un enfoque de gobernanza participativa (Reves, 2010; Parra, 2010).

c) Relaciones con otras instituciones

Dentro de este grupo se evalúan las relaciones con gremios, medios de comunicación, universidades y entidades sin ánimo de lucro, entre otros.

Estas variables vuelven a ser especialmente interesantes para reforzar el compromiso social del emprendedor social, teniendo en cuenta que el trabajo en red es fundamental para el buen desarrollo del proyecto socio económico iniciado, así como para analizar nuevas formas de colaboración.

6. CONCLUSIÓN

No tiene que ser tan difícil crear valor social al mismo tiempo que se crea valor económico. De hecho, hoy en día la concienciación de la sociedad hace que se apueste por todo aquello que aporte un plus sostenible, bien sea social o medioambiental. Por tanto, hay que aprovechar la concienciación de la sociedad para ofrecer servicios a su justo precio a la vez que sirva para mejorar el entorno en el que la actividad se realiza. Factores financieros, en los que la ética esté presente, permitirán invertir respetando el medioambiente y el equilibrio social. Por otro lado, las herramientas de control social le permitirán respetar el entorno y contribuir a mantener niveles de empleo en los que la calidad de vida sea un elemento fundamental para los trabajadores. Sin embargo esto no es solo un compromiso de los Gobiernos, sino que es una

labor conjunta de la sociedad civil que debe comprometerse con esta nueva economía del siglo XXI.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALSINA, O. (2002): *La banca ética. Mucho más que dinero*, Ed. Icaria Milenrama, Barcelona.

ALVORD, S. H., BROWN, L. D., & LETTS, C. W. (2004): "Social entrepreneurship and societal transformation: An exploratory study". *The Journal of Applied Behavior a Science*, 40(3).260-282.

ARIÑO A. (Ed.) (2003): *Diccionario de la Solidaridad (I)*.- Definición de Economía social.- Tirant Lo blanch.- Valencia.

CASTRO COTÓN, M., ROMERO CASTRO, N. (2011): "Cooperativas de crédito y banca ética, ¿Un camino por explorar?, Ciriec-España *Revista de Economía Social y Cooperativa*, nº 72 : 263-300.

CORTES GARCIA, F.J. (2009): *Finanzas éticas: banca ética, microfinanzas y monedas sociales*, Ed. La Hidra de Lerna, Almería.

CURTO GRAU, M. (2012): "Los emprendedores sociales: innovación al servicio del cambio social"; *Cuadernos de la Cátedra "La Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*.

DE LA CUESTA GONZALEZ, M. (2006): "Responsabilidad social del sector bancario. Su contribución a un desarrollo más sostenible", *Papeles de la Economía Española*, 108:173-190.

DEES, J.G. (1998): "*The meaning of "Social Entrepreneurship"*", Fuqua School of Business. Duke's University.

DHRYMES, P.J. (1998): "Socially Responsible Investment: Is it Profitable?" *The Investment Research Guide to Socially Responsible Investing*, The Colloquium on Socially Responsible Investing, Texas :264 - 284.

ESTEVE, J. (1996): "Factores que influyen en la rentabilidad de los fondos españoles (FIM y FIAMMS)" *Comunicación IV Foro de Finanzas*, Ed. Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.

ESTUDIO SOBRE EL PRESENTE Y EL FUTURO DEL TERCER SECTOR SOCIAL EN UN ENTORNO DE CRISIS, (2012).

<http://www.pwc.es/es/fundacion/assets/presente-futuro-3sector.pdf> (consultado 3 de septiembre de 2015).

FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS (2006): *Cuaderno Monográfico nº5*. <http://www.nantiklum.org/index.php?sec=3&ssec=12&bloque=46> / (con-

sultado 5 de mayo de 2015).

GALLEGO, M. (1999): "El balance social como herramienta de autoría organizacional",

<http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/revista-universidad-eafit/article/viewFile/1056/951> (consultado el 22 de febrero de 2014).

GLEMAIN, P.; MOULEVRIER, P. (2011) : « Le microcrédit: un crédit comme les autres ? » ; *La Revue des Sciences de Gestion* : 249-250.

PACTO MUNDIAL DE NACIONES UNIDAS. GLOBAL COMPACT, (2013): http://www.unglobalcompact.org/docs/about_the_gc/Global_Corporate_Sustainability_Report2013.pdf (consultado el 25 de julio de 2015).

GROBMAN, G.M. (2008): *The Nonprofit Handbook: Everything You Need to Know to Start and Run Your Nonprofit Organization* (Paperback), White Hat Communications.

GUINDOS, L.; MARTINEZ PUJALTE V.; SEVILLA, J. (directores) (2009): *Pasado, presente y futuro de las Cajas de Ahorro*. Cizur Menor (Navarra): Aranzadi.

GUTIERREZ NIETO, B. (2005), "Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales", *Ciriec-España Revista de Economía Social y Cooperativa*, 51:25-50.

JEUCKEN, M., BOUMA, J.J. (2001): *The changing environment of banks Sustainable banks. The greening of finance*, Greenloaf Publishing, Sheffield.

KREANDER, N.; GRAY, R.H.; POWER, D.M.; SINCLAIR C.D. (2000): *Evaluating the Performance Ethical and Non-Ethical Funds: A Matched Pair Analysis*, <http://www.departments.bucknell.edu/management/apfa/papers>

MARTINEZ IZQUIERDO, C. (2005): "Estrategias competitivas de las cooperativas de crédito", *Mediterráneo Económico*, 8:221-249.

MELIAN NAVARRO, A.; SANCHIS PALACIO, J.R.; SOLER TORNO, F. (2010): "El crédito cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis", *Ciriec-España Revista de Economía Social y Cooperativa*, 68: 11-139.

MOORE, J.F. (1996): *The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems*, HarperBusiness, Nueva York.

MUELLER, S. (1991): "The Opportunity Cost of Discipleship: Ethical Mutual Funds and Their Returns" *V Sociological Analysis*, vol. 15:249-265.

PAOLOMO ZURDO (coord.) (2008): *Banca cooperativa y Economía social en Europa, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)*, Madrid.

PARRA, C., (2010): *Empresas con conciencia*. Ed. Viceversa, Barcelona.

PARRA, C., (2012): "Las empresas de inserción, herramienta económica para lu-

char contra la crisis" en Parra, C.; Ruiz, C. (coord.): *Instrumentos solidarios en tiempos de crisis*, Ed. J.M. Bosch Editor, Barcelona.

PEREDO A.; MCLEAN, M.; "Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept"; *Journal of World Business*, Vol. 41, 1: 56-65.

PORTER, M. (1990); *The Competitive Advantage of Nations*; The Free Press; Nueva York.

REVES (2007): <http://www.empleo.gob.es/uafse/es/COP/redRetos/01.pdf> consultado el 23 de mayo de 2015.

SANMARTÍN, S. (2001): "Instrumentos financieros éticos y socialmente responsables, metodología de evaluación del comportamiento de las empresas españolas"; *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, 6.

VERNIS, A.; NAVARRO, C. (2011); "El concepto de ecosistema para el emprendimiento social"; *Revista Española del Tercer Sector*; 17. Enero-Abril; 2011: 67-84.

WALLACE, S. L. (1999): "Social Entrepreneurship: The role of social purpose enterprises in facilitating community economic development, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 4: 2.

YUNUS, M. (2005): *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona, Paidós Ibérica.

ZAHRA et al., (2009): "A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges", *Journal of Business Venturing*, 24.