



Els reptes de les empreses socials

Tandem Social S.C.C.L.

www.tandemsocial.com – hola@tandemsocial.com

Carrer de Trafalgar, 25 2º 2ª 08010 Barcelona

Barcelon **a**ctiva



**Ajuntament
de Barcelona**

- 09.30h - 09.45h: Benvinguda assistents
- 09.45h – 10.00h: Introducció de la sessió i objectius
- 10.00h -11.00h: Dinàmiques participatives
- 11.00h -11.30h. 1^a part sessió teòrica
- 11.30h -11.45h. Pausa
- 11.45h -12.15h. Dinàmiques participatives
- 12.15h – 13.00h 2^a part sessió teòrica
- 13.00h – 13.30h Conclusions i tancament



El taller pretén aprofundir en dos dels principals reptes als quals s'enfronten actualment les empreses socials: el finançament i la comercialització a partir de la participació dels assistents

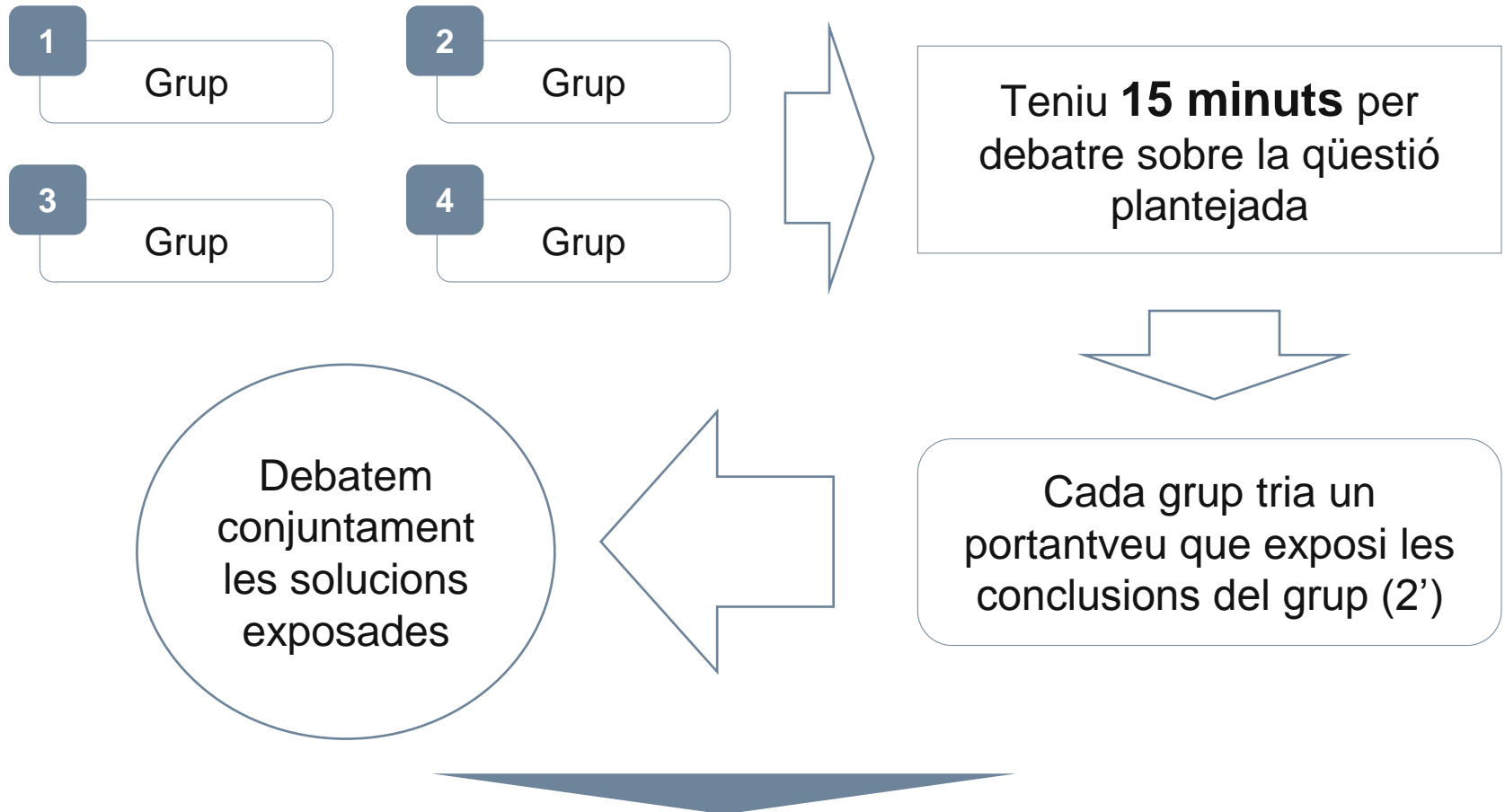
- Objectius del taller
- Cas pràctic: L'aventura d'iniciar una empresa social
- La comercialització
- Cas pràctic: On són els diners?
- Finançament
- Conclusions
- Annexes

- Transmetre la importància de l'enfocament al client i els principals elements comercials a treballar
- Donar a conèixer les principals fonts de finançament existents a Catalunya a les quals poden optar les empreses socials i facilitar l'elecció de les mateixes en funció de la necessitat
- Identificar els principals programes de suport a l'emprenedoria i l'empresa social que existeixen

- Aprofundir en la metodologia d'elaboració d'un estudi de mercat i/o d'una estratègia de venda i/o pla de comercialització
- Valorar la conveniència o no d'un finançador o programa de suport pel cas específic de cadascuna de les organitzacions participants

- Objectius del taller
- Cas pràctic: L'aventura d'iniciar una empresa social
- La comercialització
- Cas pràctic: On són els diners?
- Finançament
- Conclusions
- Annexes

Dinàmica participativa: “L’aventura d’iniciar una empresa social”



“Identifiqueu aquells elements imprescindibles a analitzar i decidir per llençar el vostre producte/servei al mercat”

- Objectius del taller
- Cas pràctic: L'aventura d'iniciar una empresa social
- La comercialització
- Cas pràctic: On són els diners?
- Finançament
- Conclusions
- Annexes

Les primeres decisions que hem de prendre...

A què ens volem dedicar?

Perquè ens triaran ?

...i per això cal tenir en compte i analitzar diferents aspectes ..

Qui son els nostres clients?

Quins son els potencials compradors dels nostres productes i serveis. No pot ser tothom (segmentació).

Què vol comprar el nostre client?

Cal conèixer el client
Cal fer no allò que volem vendre sinó allò que volen comprar

Qui es la nostra competència?

Cal conèixer qui son, què fan i com es posicionen?

Com ens posicionem?

Qualitat? Preu? Servei?
Cal escollir

Com ens distingim de la resta?

Què fem diferent?
Què fem millor?
Com ens distingiran de la resta?

El client ha de ser el nostre centre sobre el qual giri el nostre negoci social per tal de poder assolir el major impacte possible amb viabilitat econòmica. Cal doncs elaborar un estudi de mercat.

Les decisions sobre...

A què ens volem dedicar?

Perquè ens triaran ?

... ens determinaran els següents aspectes de la nostra organització

Producte

- Marca
- Model
- Packaging

Preu

- Elasticitat de la demanda
- Competitivitat

Distribució

- Canals
- Intermediaris i/o punts de venda
- Prescriptor / Pagador / Usuari

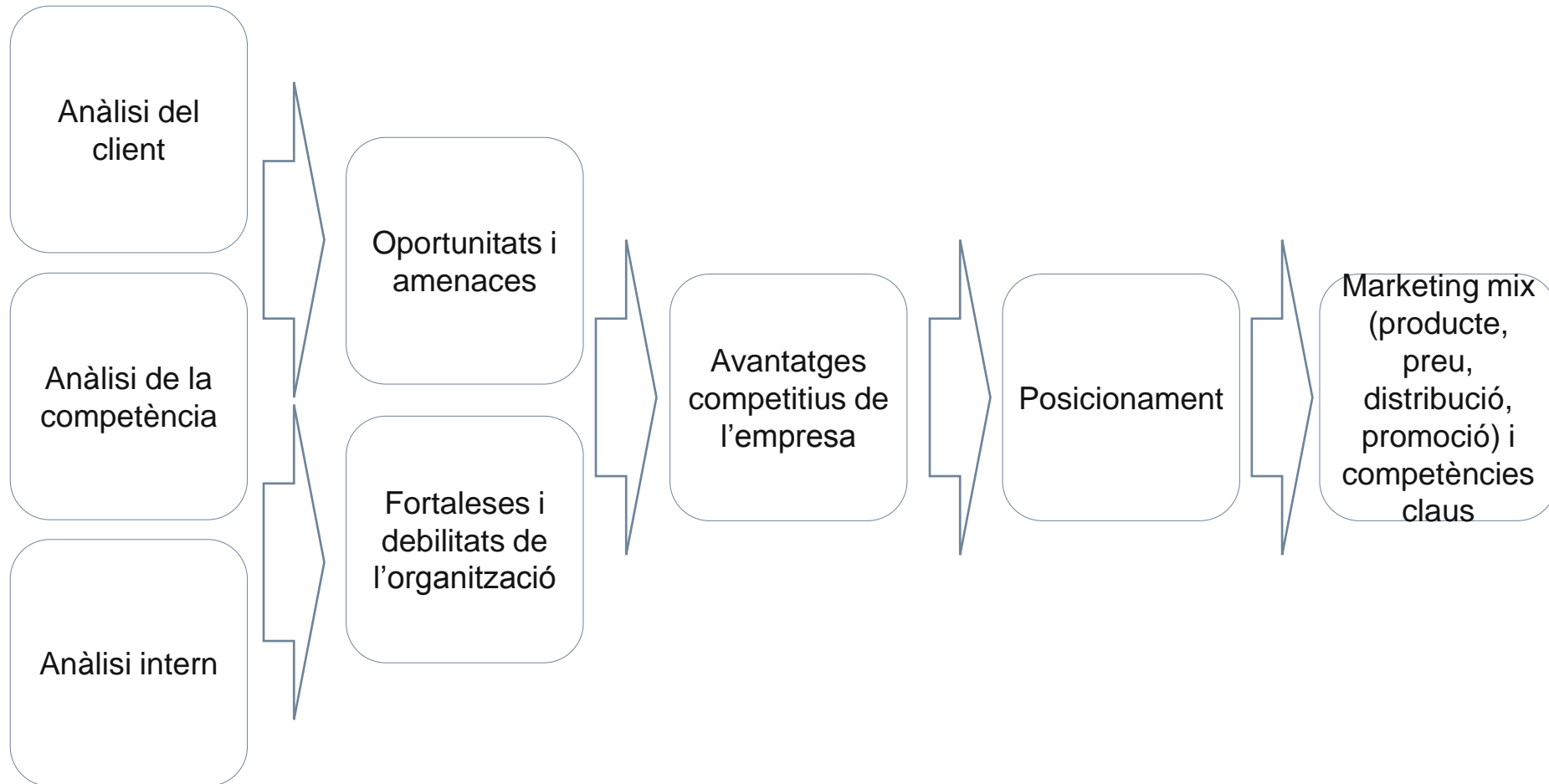
Comunicació

- Venta personal – Força de ventes
- Marketing directe
- Publicitat
- Relacions públiques
- Promoció de ventes

Competències clau

- Competències mínimes
- Competències diferencials

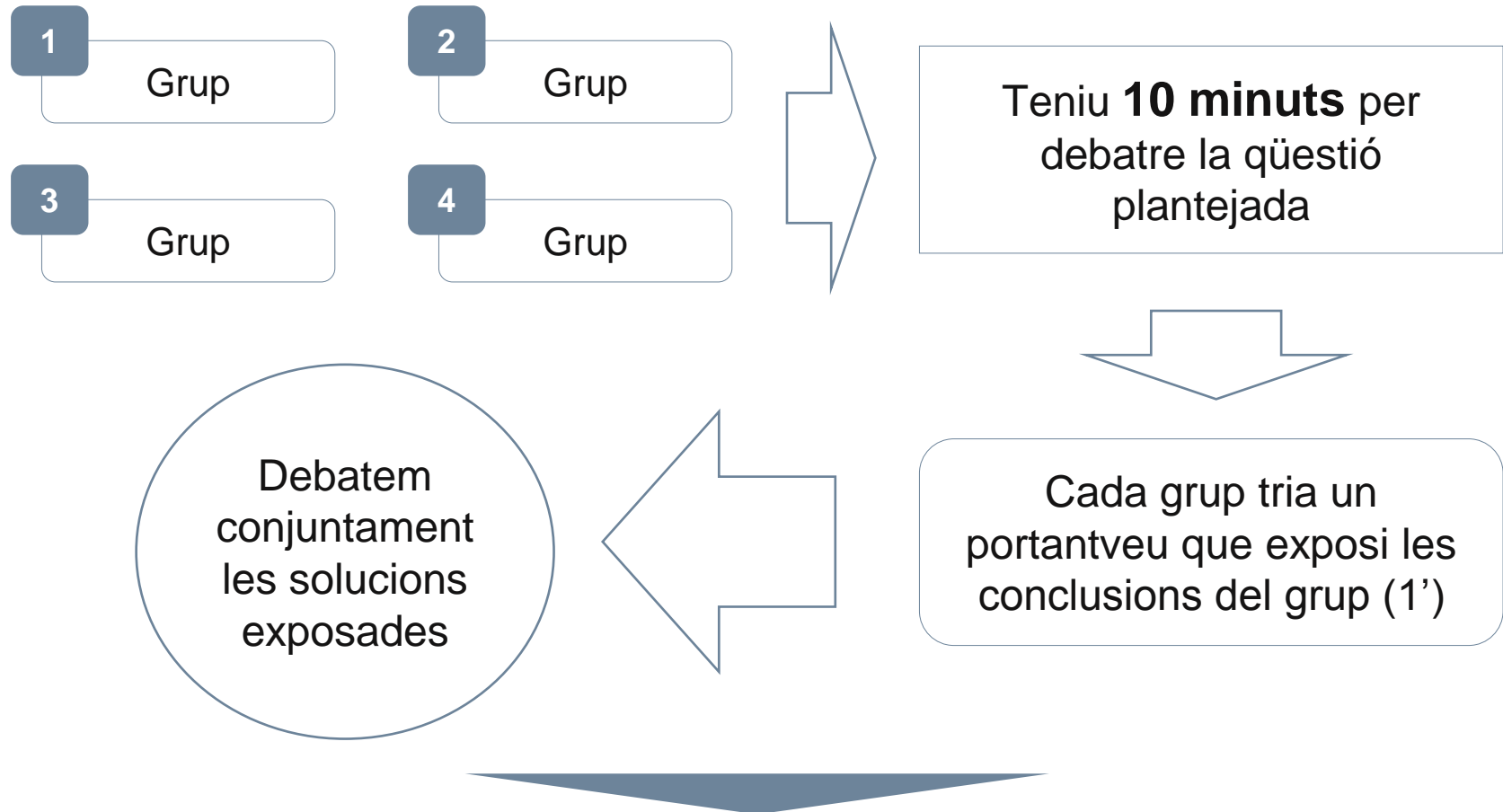
Les decisions preses s'han d'alinejar amb les característiques dels nostres productes i serveis així com amb les competències clau de la nostra organització



Un cop determinats aquests elements cal elaborar un pla comercial en el qual es determinin potencials clients, dates, responsables i objectius de venda

- Objectius del taller
- Cas pràctic: L'aventura d'iniciar una empresa social
- La comercialització
- Cas pràctic: On són els diners?

- Finançament
- Conclusions
- Annexes



“Tenint en ment la iniciativa emprendedora de l'exercici anterior, a on us dirigiríeu per tal d'obtenir finançament per tirar-la endavant i perquè?”

- Objectius del taller
- Cas pràctic: L'aventura d'iniciar una empresa social
- La comercialització
- Cas pràctic: On són els diners?
- Finançament
 - Alternatives de finançament per a les empreses socials
 - Elements bàsics a tenir en compte en el finançament
- Conclusions
- Annexes

Existeixen diferent necessitats de finançament...

Tresoreria

Inversió

Capital

.. a les quals donen resposta diferents tipologies d'entitats

1

Banca ètica

2

Banca tradicional i caixes d'estalvi

3

Capital risc

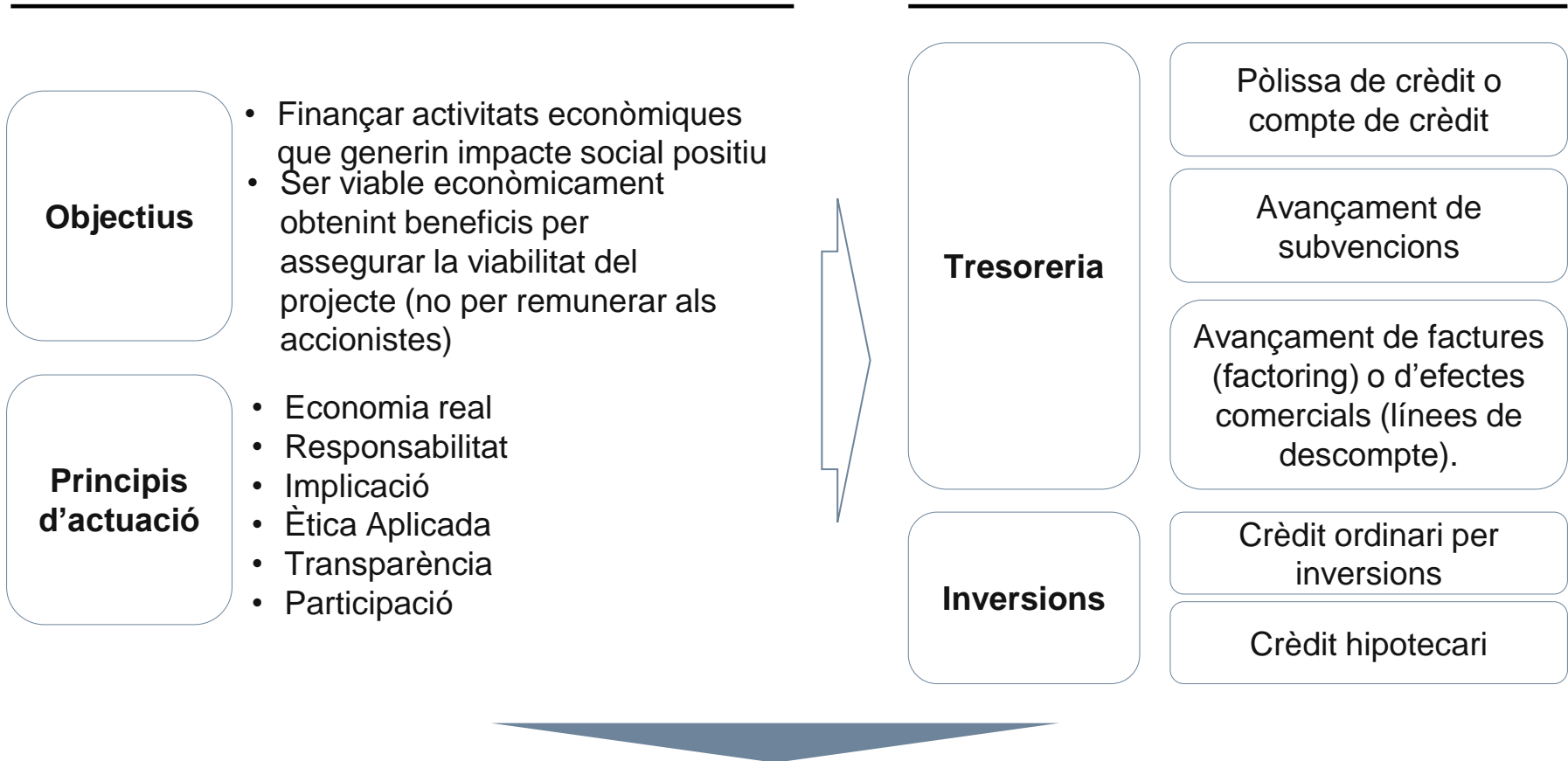
4

Altres instruments alternatius

Per tal d'assolir la nostra missió social és sovint necessari comptar amb el suport financer de tercers. En funció de les nostres necessitats financeres caldrà acudir a diferents tipologies d'entitats

La banca ètica presenta uns objectius i uns principis d'actuació específics..

.. sota els quals ofereix productes de finançament clàssics de la banca



La banca ètica tot i oferir un ventall de productes similars a la banca tradicional i les caixes d'estalvi presenta uns objectius i uns principis d'actuació alineats amb les empreses socials

Podem distingir diferents tipologies de banca ètica a Catalunya...

Banca regulada (ofereix la garantia del Fons de Garantia de Dipòsits)

Banca informal

... amb organitzacions variades en cadascuna d'elles

Triodos Bank

FIARE – Banca Popolare Ètica

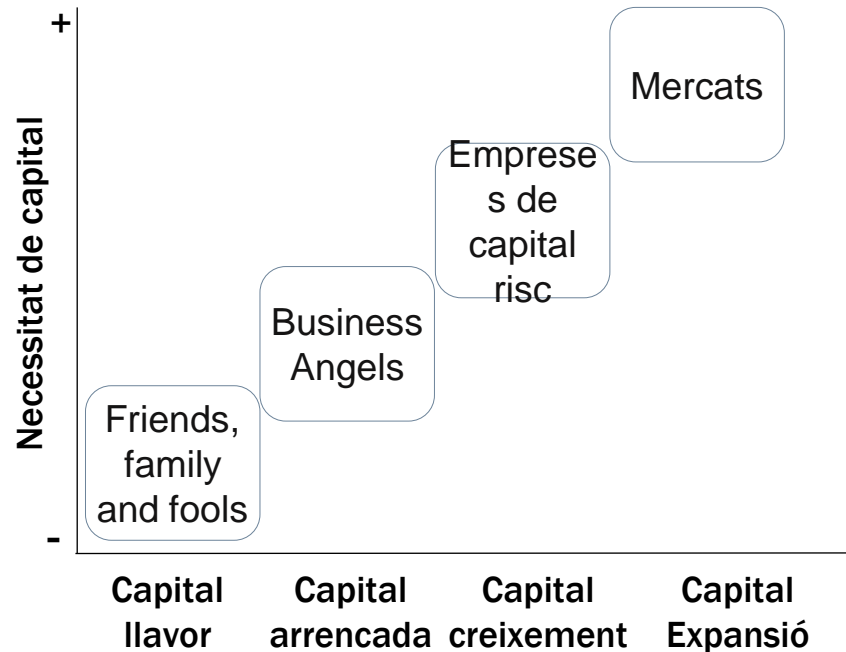
Crèdit Cooperatif

Coop 57

Acció Solidària contra l'atur

Cadascuna de les organitzacions de Banca Ètica existents presenta unes característiques específiques

En els diferents estadis del cicle de vida d'una empresa apareixen actors financers..



... que en el cas de l'empresa social comencen a aparèixer alternatives

- Xarxa AgroSocial CX
- CREAS FONDO SOCIAL
- GRUP D'INVERSORS COOPERATIUS SL
- Isis Capital
- Títols participatius Coop 57
- UEIA Social (social+tecnològic)
- Enisa emprendedores sociales
- SICOOP
- Momentum Social Investment

En els darrers anys han anat apareixent alternatives de capital risc específiques per empreses socials que han cobert un buit que no era assumit per les entitats financeres (massa risc) ni per les empreses de capital risc o business angels tradicionals (rendiment econòmic massa baix)

S'utilitzen diferents eines de finançament...

Accions o socis col·laboradors

- El capital es considera fons propis i l'inversor passa a formar part dels òrgans de govern de la empresa

Préstec participatiu

- Préstecs a llarg termini amb obligació de retribució variable, en funció de l'evolució de l'activitat de l'entitat prestatària

Títols participatius

- Eina de finançament a llarg termini mitjançant la qual s'emeten uns títols (equivalent a accions però sense presència en els òrgans de govern) per imports reduïts que es poden vendre en un mercat secundari

... que tenen característiques específiques

- Només vàlid per empreses mercantils o cooperatives
- Dificultat de desinversió
- Vàlid per qualsevol forma jurídica
- Consideració de fons propi
- Possibilitat de desinversió paulatina
- Accés al mercat de minoristes : capacitat de finançament i implicació de la societat

Existeixen diferents eines de finançament que permet adaptar el capital risc ordinari a les característiques específiques de qualsevol tipologia d'empresa social

En l'economia social han aparegut en els darrers anys altres instruments de finançament alternatius

Avals financers

- Avals a projectes d'inversió o empenedoria d'empreses socials

Avals tècnics

- Producte mitjançant el qual una entitat financera respon en cas d'incompliment dels compromisos del client en adjudicacions generalment públiques

Crowdfunding

- Eina consistent en la construcció d'una xarxa (generalment online) que permet explicar un projecte amb un objectiu de finançament i buscant petits contribuents per finançar-lo

... que ofereixen diverses entitats a Catalunya

- Oinarri SGR
- AVALIS DE CATALUNYA, S.G.R

- Oinarri SGR
- AVALIS DE CATALUNYA, S.G.R

- Verkami
- Lanzanos
- Goteo
- Teaming

Aquests altres instruments donen respostes a necessitats específiques que poden presentar les empreses socials

Públic objectiu prioritari dels programes

Tipologia de suport

Emprenedoria Social

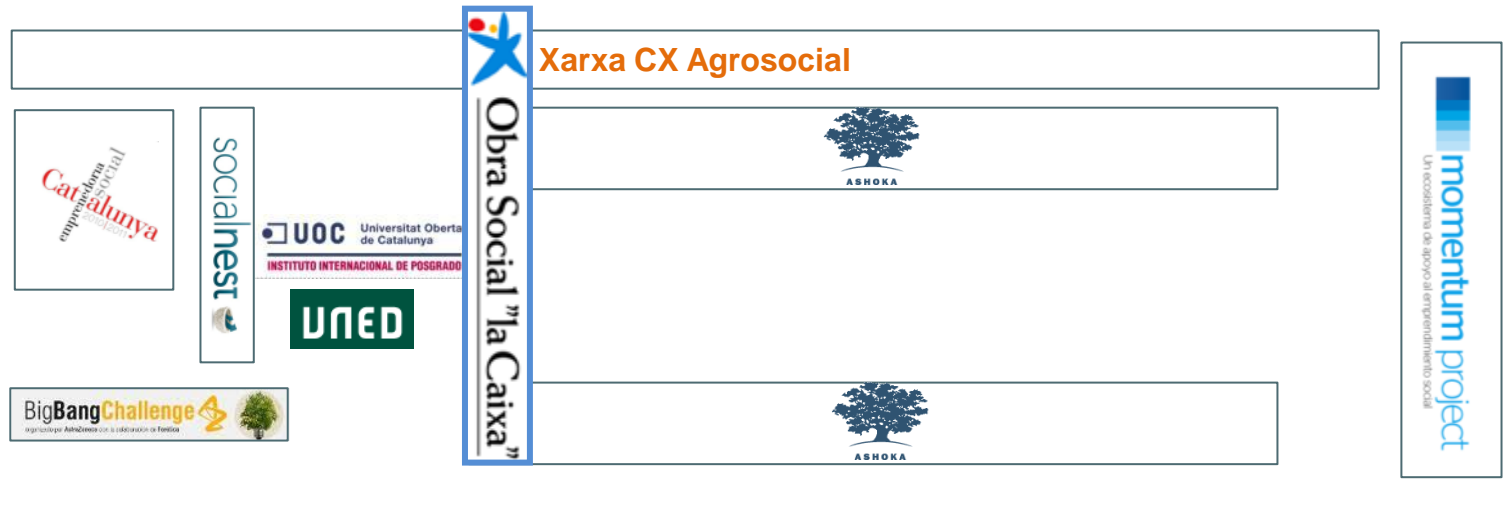
Empresa social arrancada

Empresa social consolidada

Acompanyament

Formació

Subvenció



En els darrers dos anys s'han iniciat diversos programes de suport a l'emprenedoria i l'empresa social a Espanya

- Objectius del taller
- Cas pràctic: L'aventura d'iniciar una empresa social
- La comercialització
- Cas pràctic: On son els diners?
- Finançament
 - Alternatives de finançament per a les empreses socials
 - Elements bàsics a tenir en compte en el finançament
- Conclusions
- Annexes

En la cerca de finançament hi ha un seguit d'elements bàsics a tenir en compte..

Anticipar al màxim les necessitats financeres futures (plans de tresoreria i inversió)

Iniciar la cerca o sol·licitud de finançament en diverses entitats.

Diversificar el finançament en diverses entitats

.. i no podem pretendre assolir un finançament sense...

Projecte estructurat

o

Pla de negoci

Si volem que una organització aposti per finançar els nostres projectes cal que siguem capaços d'explicar-lo i de demostrar que tenim resposta pels diferents interrogants que se'ls puguin plantejar

- Objectius del taller
 - Cas pràctic: L'aventura d'iniciar una empresa social
 - La comercialització
 - Cas pràctic: On són els diners?
 - Finançament
 - Conclusions
 - Annexes
-

- Una empresa social no existeix si no existeixen clients. Hem de produir el que el client vol comprar no el que volem vendre.
- Cal conèixer els nostres competidors i els valors afegits que podem aportar al nostre client per diferenciar-nos
- Cal planificar les accions comercials per tal de poder fer seguiment de les mateixes
- Cal anticipar les necessitats de finançament per tal d'explorar diferents alternatives
- Existeixen diferents alternatives de finançament a Catalunya algunes d'elles centrades en l'empresa social
- Cal tenir un pla de negoci o un pla d'inversió per sol·licitar finançament a tercers

- Objectius del taller
 - Cas pràctic: L'aventura d'iniciar una empresa social
 - La comercialització
 - Cas pràctic: On són els diners?
 - Finançament
 - Conclusions
 - Annexes
-

Cas pràctic: "L'aventura d'iniciar una empresa social"

VI GRUP 1	SERVIS EN. GRUP 2	SAD GRUP 3	CASA COLÒNIES GRUP 4
<ul style="list-style-type: none">- Identificar segment mercat al qual ens dirigim• Escollir quin tipus de vi (s/a + ecològic)- CET com a vehicle• Necessitats socials (on m'ubicar?)• Tècniques• Promoció (cartes / xifres)• Posicionar• Etiquetatge	<ul style="list-style-type: none">• Necessitats socials- Aquí em dirigeixo? Qui és el meu client? Prospecció → estudi- Què vol el client? ↳ valor afegit• Prescriptors• Producte ampliat (crossing)- Diversificació• Cerca d'oportunitats	<ul style="list-style-type: none">• Estudi de mercat<ul style="list-style-type: none">↳ Segments<ul style="list-style-type: none">• Dmd solvent• Necessitats<ul style="list-style-type: none">↳ Definir serveis• Recursos gestió (RRHH)• Agents estratègics (aliances)<ul style="list-style-type: none">↳ Clients↳ Proveïdors recursos↳ AAPP• Estratègia comercial• Finançament / Viabilitat	<ul style="list-style-type: none">• Definir producte<ul style="list-style-type: none">↳ Cara↳ Activitats↳ RRHH• Posicionament• Marca• Potencials clients (segmentos diferents)

Cas pràctic: "On són els diners?"

FONTS DE FINANÇAMENT	GRUP 1	GRUP 2	GRUP 3	GRUP 4
OBRAJ SOCIAL	Social	Social		Empr social
TRÍOON BANK	Social			
BANC SABADEL	cooperativa			
ICO	Interf			
CRON FUNDING	Captació inversors			Captació
ACTIUES AMB EMPRESES	Intercanvi	Intercanvi		
Subv./AATP (capta contractació)	✓	✓	✓	✓
Cooperativa/Fons propis sociis		Capital social		
Subv. gran empresa		Social		
Aliança unitats del sector		Social		
FIARE		Social		
COOP57		E.S		
ENISA EMP. SOCIAL			Suport pla de negoci Prescriptoris	
BCU ACTIVA			Supa Pre	
Agr rural			Terr	✓
Inversió privada/Mecenas			✓	
Finançament per l'activitat				Autofinament





Barcelon **a**ctiva



**Ajuntament
de Barcelona**

TANDEM SOCIAL

Consultoria per a projectes i empreses socials

Tandem Social S.C.C.L.

www.tandemsocial.com – hola@tandemsocial.com

Jaume Oller i Rosell - 655034986
jaumeoller@tandemsocial.com

Andrea Balletbò i Roldán – 618102333
andreaballetbo@tandemsocial.com