

Módulo 3

Estudio de caso

McSence

McSence es un acrónimo de Mayfield Community Self-Employed Natural Collective Exercise, una síntesis de lo que somos.

El grupo empresarial McSence Group, como empresa social, empezó en 1988 para responder a la devastación económica tras el cierre de las minas de carbón y el declive de la industria minera. Las repercusiones en Dalkeith, un pequeño pueblo a unos 30 kilómetros al sur de Edimburgo, fueron extremas y se notaron especialmente en las zonas de Mayfield y Easthouses del pueblo. Para afrontar estos efectos del cierre de fábricas se empezaron a recolectar 5£ por semana entre los comercios locales. El objetivo era recaudar fondos para ayudar a que los vecinos sin empleo empezaran sus negocios y así volver a generar trabajo. A través de esta recaudación y de algunos sponsors, se estableció el primer proyecto, McSence Heatwise Ltd. Esta empresa trabajaba en la protección de las corrientes de aire y el aislamiento bajo el Esquema Gubernamental de Eficiencia Energética en el Hogar y generó los primeros puestos de trabajo local en McSence.

Desde entonces, el grupo, convertido en una organización benéfica, ha crecido substancialmente e incluye servicios como la asistencia domiciliaria, servicios de limpieza y mantenimiento, formación y conferencias. Actualmente hay 200 empleados que ofrecen sus servicios en Midlothian, Edimburgo, East Lothian y the Borders. Las ventas llegaron a los 1.9m de libras en el 2016. Funcionamos como una empresa social y cada una de las áreas es una compañía comercial autónoma. Este éxito se ha visto reconocido por varios premios.

Desde sus humildes inicios, McSence se ha convertido en un ente de referencia tanto para el sector privado como para el público y con frecuencia recibe consultas sobre cuestiones relacionadas con los beneficios comunitarios. Nuestro grupo de compañías ha evolucionado desde el negocio original de aislamiento, pasando por un negocio de cerrajería, un locutorio o una empresa de formación que trabajaba con escuelas y negocios hasta llegar a ser la empresa que es ahora.

Ninguno de los negocios originales que permitieron crecer a McSence existen en la actualidad, pues hemos tenido que entender y reaccionar ante los cambios y demandas del mercado. Esto significa que constantemente estamos desarrollando y probando nuevos productos. Un ejemplo es nuestra empresa de atención domiciliaria, que empezó como un proyecto financiado por la Unión Europea para formar a 50 personas sin empleo para convertirse en asistentes domiciliarios. Tras esto iniciamos nuestra propia empresa de atención domiciliaria, que ahora emplea a unas 100 personas y tiene un volumen de ingresos de unos 1.5m £. Paralelamente, pues necesitamos invertir en el desarrollo de nuestro propio personal, hemos rediseñado la empresa de formación para salir de la dinámica de las subvenciones gubernamentales, un flujo de ingresos que fue radicalmente cortado por la crisis económica. Así que nos hemos centrado en las demandas de formación de nuestro propio personal o de los clientes locales. Nos convertimos en un centro de formación certificada por el gobierno y ahora tenemos un volumen de ventas en toda la región de 120k£ al año.

Cada una de estas empresas tiene su propio equipo de gestión con el objetivo de dar beneficios al Grupo McSence. Al final de cada año fiscal, los beneficios obtenidos se dan a la empresa madre, McSence Ltd, que está registrada como organización benéfica. McSence Ltd utiliza estos beneficios para reinvertir en nuevos negocios o también para distribuir el dinero entre la comunidad en forma de ayudas. Varios grupos de voluntarios de la comunidad han recibido apoyo de esta forma, así como todas las escuelas locales y muchas familias o personas a título individual.

McSence tiene una fe fundamental en el empoderamiento de las comunidades menos privilegiadas y las ayuda a que se regeneren, alentando los partenariados, la autoayuda y la sensibilización pública.

Nos sustentamos por el lema “los negocios comunitarios dan fuerza a la gente”. El negocio debe venir primero, porque sin una empresa sostenible la comunidad no puede sacar beneficio de ella. Aunque nos hemos centrado en la prestación de servicios profesionales, continuamos siendo un negocio gestionado por la comunidad y destinado a ella.