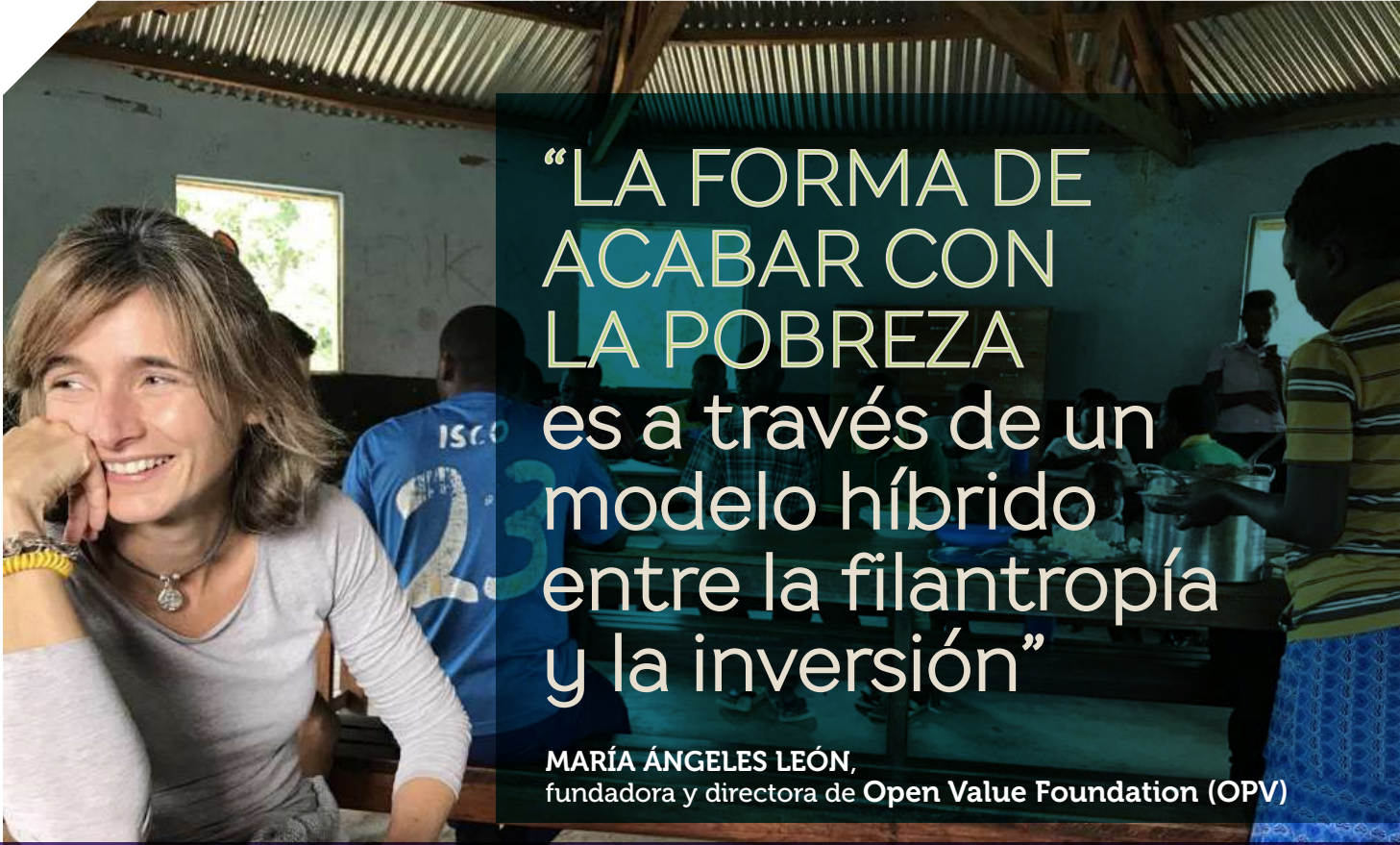




# “LA FORMA DE ACABAR CON LA POBREZA es a través de un modelo híbrido entre la filantropía y la inversión”

**MARÍA ÁNGELES LEÓN,**  
fundadora y directora de **Open Value Foundation (OPV)**

Filantropía, inversión y rentabilidad son tres palabras que ya se pueden decir en la misma frase gracias al modelo híbrido de Open Value Foundation (OVF). Una fundación que, bajo el principio de “la alegría de dar”, ha desarrollado un modelo que combina donaciones e inversiones con el objetivo de ayudar de manera sostenible a mejorar la vida de los más vulnerables y además obtener rentabilidad.

**A** la fundadora de **Open Value Foundation (OVF)**, **María Ángeles León**, la frustración de ver que con el dinero del primer mundo se podría acabar con la pobreza le llevó a dedicar, junto con su familia, una parte de sus ganancias a la filantropía. Sin embargo, después de pasar por muchos modelos de ayuda como donaciones, microcréditos o crear su propia fundación, observó que todos estos vehículos creaban una relación de dependencia muy grande con las comunidades a las que ayudaban. “Este tipo de donaciones acababan por coartar su creatividad y su emprendimiento. Nos preocupaba ver que después de 10 años de ayudas no

habían podido salir adelante. ¿Qué iba a pasar si un día ya no podíamos dar más?”, explica María Ángeles.

Al comprobar que no conseguían que las comunidades se desarrollasen, emprendieron la búsqueda de un modelo de ayuda efectivo y encontraron a **Jacqueline Novogratz, fundadora de Acumen Fund**, un fondo sin fines de lucro que utiliza estrategias empresariales para solucionar los problemas de pobreza mundial. “Con ella aprendimos qué era el capital paciente, una

solución que nos cautivó”, explica. Junto con Novogratz, la otra figura que marcó el estilo híbrido de la filantropía de Open Value fue el profesor **Muhammad Yunus, premio Nobel de la Paz y creador del microcrédito**.

## **Venture philanthropy: un modelo híbrido entre filantropía e inversión**

Bajo estas influencias y con la filosofía de “the joy of giving” (la alegría de dar), María Ángeles León y su fa-

“Las donaciones acababan por coartar la creatividad y el emprendimiento de las comunidades”

## “La falta de unos parámetros de medición del impacto comunes lastra el crecimiento del sector”

milia desarrollaron un modelo que, por una parte, realizaría donaciones y, por otra, inversiones o préstamos blandos. Se trata de un modelo híbrido entre la filantropía tradicional y la inversión de capital riesgo, lo que se denomina *venture philanthropy*.

“No podíamos olvidar las donaciones, todos los días hay proyectos que necesitan arrancar o viven situaciones de emergencia, al igual que tampoco podíamos dejar de lado la inversión, ya que permite a las empresas crecer y que sean sostenibles”, aclara.

“Si nos hubiesen explicado esto 20 años antes hubiésemos ayudado de forma más sostenible y con más impacto. Es la única forma de acabar con la pobreza. Por eso, entre nuestros objetivos, la divulgación de lo que es la inversión de impacto ocupa casi la mitad de nuestro presupuesto”, explica.

Dentro de su modelo reconocen la existencia de diferentes tipos de organización para solucionar los problemas de pobreza y apuestan por diferentes tipos de apoyo en función de las necesidades de cada una (donaciones, asistencia técnica, contactos, préstamos, inversión en equity, etc).

Así, las donaciones se destinan a organizaciones que abordan la solución de problemas básicos, organizaciones o empresas sociales que están en fases iniciales que requieren de capital semilla para iniciar su actividad, a apoyar la investigación en temas sociales o a prestar apoyo técnico a organizaciones que están en fase de desarrollo y requieren de asesoría especializada.

Por otro lado, buscan inversiones que generen impacto social y rentabilidad financiera para empresas sociales u organizaciones con modelos de negocio en fases iniciales o que necesitan apoyo para su crecimiento o expansión.

### El fondo de Open Value: Global Social Impact

En 2008 se constituyó además el fondo de derecho luxemburgués Global Social Impact, el cual persigue un objetivo doble: por un lado, crear impacto allí donde la necesidad es mayor, y por otro, la generación de retornos financieros para sus inversores.

De esta forma, el fondo invierte principalmente en empresas en fase de crecimiento, lo que permitirá su expansión a nuevos mercados o extender su oferta de productos a una base más amplia de clientes. Invierte

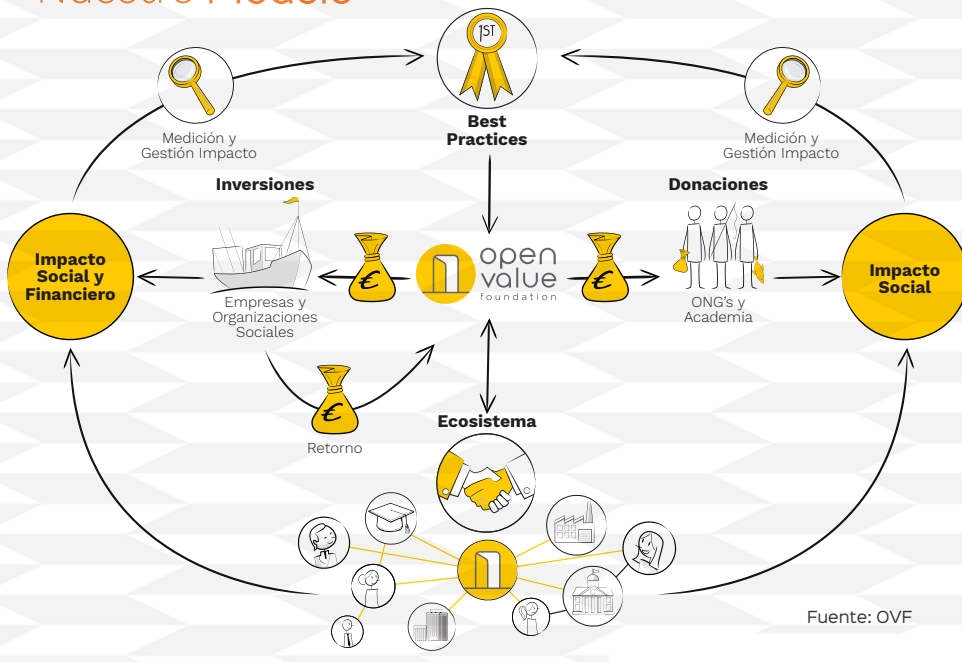
en otros fondos de inversión de impacto y directamente en empresas a través de diferentes instrumentos financieros: capital, cuasi-capital, deuda, deuda convertible, etc.

Según relatan desde OVF, algunas de las mayores oportunidades actuales se presentan en la prestación de bienes y servicios a las personas que se sitúan en la “base de la pirámide”, principalmente en países en vías de desarrollo. “Estos consumidores suponen un mercado potencial de varios cientos de millones de personas. Las oportunidades que presenta la inversión de impacto incluyen sectores tradicionales que representan porcentajes significativos en el PIB de cualquier país, incluyendo agricultura, energía, inclusión financiera, agua, salud, desarrollo de las comunidades, educación, comercio justo, etc”, informan desde la fundación.

### El proceso de análisis

Su proceso de análisis para elegir un proyecto incluye la evaluación

## Nuestro Modelo



Fuente: OVF

del impacto social, basada en los indicadores de impacto (KPIs) que les permite evaluar y medir el cumplimiento de la misión social y la teoría del cambio propuesta por la empresa.

“Nuestro modelo de evaluación de impacto integra las directrices del Impact Management Project, iniciativa creada por los profesionales de la Inversión de Impacto agrupados en el GIIN (Red Global de Inversiones de Impacto), y de la EVPA (Asociación Europea de Venture Philanthropy). Este modelo nos permite adaptar la metodología en función de la empresa social o del tipo de impacto que estamos analizando”, aclara María Ángeles León.

Sin embargo, a la hora de analizar el impacto de sus inversiones, la fundadora de OVF echa en falta unos parámetros de medición comunes, ya que, para León, “su inexistencia lastra el crecimiento del sector”.

## “Formar un equipo con profesionales de la inversión y expertos del mundo de la filantropía era obligatorio”

Su equipo de inversión cuenta tanto con profesionales del sector financiero como de la filantropía, algo que, según la fundadora de OVF, muchas veces dificulta el trabajo en equipo, aunque considera que es una combinación obligatoria. “Desde que detectamos una oportunidad ambos equipos se sientan juntos, por lo que una operación se puede caer tanto por la parte financiera como la social”, admite.

En el lado financiero, se suelen encontrar con empresas con las que es más complicado hacer un análisis. “En África no está todo tan regulado, las empresas españolas son mucho más fáciles. En la parte de impacto social, tienes que ir a conocer a la gente, es la única forma de saber cuál es su motivación última,

si el emprendedor de verdad quiere un cambio”, explica.

Para seleccionar a las empresas sociales u organizaciones en las que van a invertir, desde OVF evalúan las cuentas de resultados, proyecciones financieras y planes de crecimiento. “Trabajamos en conjunto con las organizaciones para definir los indicadores claves que nos permitan medir si la organización o proyecto está cumpliendo con los objetivos definidos o, en caso contrario, que permitan adaptar o reenfocar el proyecto para lograr su misión”, detalla.

### Un buen contexto para la inversión de impacto

A pesar de estar casi enteramente dedicados a la divulgación de la inversión de impacto, María Ángeles reconoce que hay muchos prejuicios que la rodean y frenan a los inversores. “El plazo importa mucho, en el mundo de las inversiones decir que hay que esperar 10 años para ver algo es un pecado mortal”, confiesa.

“He ido a muchas reuniones en las que nos decían que invertir dinero más de cinco años en un proyecto que no genera retorno es dar donaciones encubiertas. Pero siempre les digo que si no tienen la paciencia suficiente no verán que las cosas son posibles”, explica. A la hora de hablar de su fondo, que está operativo desde abril de 2019, María Ángeles León reconoce que la imposibilidad de no poder dar datos de track record les crea un importante hándicap.

Sin embargo, admite que ahora nos encontramos en un buen momen-

### EL CAPITAL PACIENTE Y LA INVERSIÓN DE IMPACTO SEGÚN OVF

Con el capital paciente se trata de dejar operar al libre mercado para encontrar los resultados más positivos en el largo plazo. En un mundo altamente competitivo en el que la gente necesita resultados inmediatos, solo se gana si otros pierden. Los países en vías de desarrollo necesitan paciencia para crecer, la misma paciencia que se tuvo cuando se desarrollaban los países que hoy en día son las grandes potencias mundiales.

La inversión de impacto es invertir en empresas, organizaciones y fondos que tienen como objetivo generar un retorno social y medioambiental además de financiero. Esta inversión proporciona capital para solucionar los problemas sociales más relevantes en sectores como la agricultura, la salud, la educación y el acceso al ahorro y al crédito.



**Nota:** ESG: Environmental Social & Governance. IRS: Inversión Socialmente Responsable.



## “En 2018 solo entre un 10% y 15% de la inversión ESG se destinó a la inversión de impacto”

to para la inversión de impacto y que han conseguido generar mucha conciencia en España. “Hemos logrado que España sea un Global Steering Group (un organismo supranacional que impulsa la inversión de impacto entre los países del G8 y 23 más). Antes no se oía hablar de esto y ahora hay una corriente muy interesante”, confiesa.

Aunque los inversores ESG hayan sido los primeros en unirse, María Ángeles aprovecha para señalar a

todas las empresas que usan estos criterios como “una pegatina de marketing”: “Me da pena, pero los datos del mercado de inversión ESG de 2018 decían que era de 502.000 millones de dólares, de los cuales solo entre un 10% y un 15% pertenecen a la inversión de impacto en países de desarrollo o colectivos vulnerables, siempre pensando en las personas y en el medio ambiente. Aunque me alegra ver que los organismos ya empiezan a darse cuenta y están denunciándolo”.

## Falta de cultura filantrópica

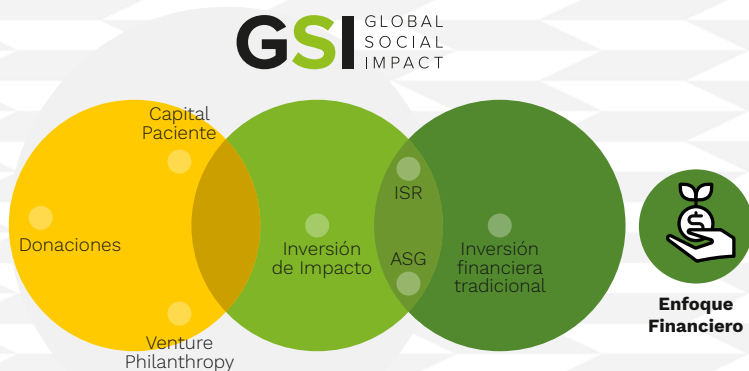
A la hora de captar donaciones o inversiones, María Ángeles admite que en España no tenemos una cultura filantrópica tan desarrollada como en otros países, lo que dificulta mucho llegar a los inversores. “Yo lo veo así: en España donamos 10, en Inglaterra donan 100 y en Estados Unidos donan 1.000. No tienen nada que ver los volúmenes y en España, entre que no hay mucho donante y hay mucha necesidad, las personas son muy conservadoras en su enfoque”.

A pesar de lo que en un principio pensó, las fundaciones y las familias de altos ingresos están siendo las más difíciles de convencer. “Los high net worth individuals (HNWI) son a los que más nos está costando llegar, creo que intuyen que ya hacen su filantropía, y que igual ellos podrían hacer lo mismo”, aclara.

Asimismo, las fundaciones también resultan un duro hueso de roer. “Son las más complicadas de convencer y las corporaciones las más fáciles, cuando yo pensaba que iba a ser al contrario”. De hecho, el año pasado comenzaron a trabajar con la Fundación Repsol, la cual acaba de abrir un fondo de impacto de 50 millones. “Las primeras que se van a unir a este movimiento van a ser las corporaciones. No están invirtiendo en mi fondo, pero van a abrir sus propios fondos de impacto y al final ese es el objetivo”.

Gracias a estos avances y el creciente interés que se está observando en el sector, María Ángeles confiesa que “siempre pensaba que esto lo empezaba a construir para lo que viesen mis nietos y ahora creo que lo van a poder ver mis hijos”. ■

*Sofía Cisneros*



Fuente: OVF



¿Quién dijo que nuestra jubilación esté asegurada?  
**Accede a la mejor información y maneja  
como un experto tu futuro**



Para suscribirte a la **newsletter**, puedes enviar  
un mensaje a **[info@futuroafondo.com](mailto:info@futuroafondo.com)**

[www.futuroafondo.com](http://www.futuroafondo.com)

