

Filantropía de capital riesgo: capital privado; beneficios públicos.

De qué manera pueden los inversores de capital riesgo dejar su impronta en la filantropía*

Rob John

Académico Visitante
Centro Skoll de Iniciativa Emprendedora Social
Saïd Business School, Universidad de Oxford
Asesor EVPA

Aunque es probable que el término fuese acuñado originalmente por el filántropo estadounidense John D Rockefeller III en 1969, la filantropía de capital riesgo o filantropía de riesgo se extendió por Estados Unidos durante la década de los 90, provocando el debate sobre nuevas formas activistas y participativas de concesión de becas y subvenciones por parte de las fundaciones. Un influyente artículo escrito en 1997 por la profesora de Harvard Christine Letts planteaba a las fundaciones el reto de utilizar las herramientas habitualmente empleadas por el capital riesgo para invertir en las necesidades organizacionales, en vez de en las programáticas, de las organizaciones que persiguen fines sociales. Simultáneamente, los nuevos emprendedores de las empresas "punto com" convertidos en filántropos empezaron a experimentar un creciente interés por la filantropía de capital riesgo, y su entrada, algunos dirían intromisión, en el mundo del sector social no siempre fue bienvenida.

La expansión por Estados Unidos de la filantropía de riesgo, que provocó una buena dosis de escepticismo, fue considerada en más de una ocasión como un fenómeno del "Salvaje Oeste", un campo caótico de ensayos y errores por parte de personas, organizaciones y fundaciones.

No obstante, la filantropía de riesgo tiene el potencial de contribuir a crear un mercado de capital más variado y con mayor capacidad de respuesta para el sector social. Ofrece una combinación de finanzas de desarrollo basadas en el rendimiento y de servicios profesionales que se ponen al alcance de organizaciones que persiguen fines sociales, y que les ayudan a conseguir una mayor repercusión social, de una forma muy similar a la que emplea el capital riesgo para potenciar el valor empresarial de las empresas del sector privado.

La filantropía de riesgo tiene, en Europa, unos sólidos vínculos de unión con la comunidad del capital privado (private equity) y capital riesgo (venture capital), que le ofrece oportunidades para influir en la responsabilidad social de una serie de importantes agentes de la industria de los servicios financieros de Europa. Hay varios nuevos fondos de filantropía de capital riesgo creados por filántropos con brillantes

* El presente trabajo, traducido del inglés, lleva por título original "Venture Philanthropy: private capital; public benefit. How venture capitalists can make a difference in philanthropy", y está basado en el artículo "Taming the Wild West", por Rob John, Social Entrepreneurship Postings, Skoll Centre, Agosto 2006, Universidad de Oxford.

carreras profesionales en el campo del capital privado. En mi estudio de 2006 sobre la filantropía de riesgo en Europa, el primero de una serie de documentos de trabajo publicados por el Skoll Centre, definía la filantropía como la “oferta de financiación a una organización con la finalidad de alcanzar fines predominantemente sociales”. La conservación del capital, o la obtención de rentabilidad financiera, son consecuencias secundarias. El elemento esencial es la motivación que lleva a hacer la donación (o el préstamo) - lo cual es congruente con el origen griego y latino de la palabra filantropía (amor por la humanidad). Esta definición es relativamente poco ortodoxa, en parte debido a que quienes aportan financiación a organizaciones con fines sociales y al mismo tiempo tratan de conservar su capital u obtener una rentabilidad financiera por lo general se refieren a esa práctica como ‘inversión social’. Nuevamente, el elemento esencial de la filantropía de riesgo es el alcance del compromiso, y no el instrumento de financiación empleado. La mayoría de los inversionistas sociales no participarán activamente en la estrategia y gestión de aquellas entidades que financian, ni tampoco en materia de aportación de valor directo más allá de la financiación.

Desde el año 2001 ha habido un considerable interés en las innovaciones en materia de inversión social y filantropía, inicialmente en el Reino Unido, pero cada vez en mayor medida en toda Europa continental. New Philanthropy Capital (NPC www.philanthropycapital.org.uk) se creó como entidad de investigación, asesoramiento e intermediación, y su nacimiento vino impulsado por la frustración sentida por personas del sector de la banca de inversión que debían adoptar decisiones filantrópicas. Los fundadores de NPC se dieron cuenta de que en el sector social eran contados los casos en los que existía un vínculo directo entre los resultados (en términos de repercusión social sostenida) y financiación. NPC afirmaba que la escasez de información sobre los resultados, o incluso la falta de acuerdo sobre el significado del término repercusión social significaba que los mejores proyectos u organizaciones no podían estar seguros de que fuesen a obtener fondos para su crecimiento y desarrollo.

El primer fondo del Reino Unido que deliberadamente se describió como organización de filantropía de capital riesgo fue lanzado en el año 2002 por personas procedentes de entornos de capital riesgo y de consultoría. El Impetus Trust se inspiró en modelos estadounidenses que tocaban una fibra interna de las experiencias profesionales de inversión de sus fundadores. Se trata de un modelo relativamente puro de creación de capacidad que opera ofreciendo financiación mediante subvenciones a entidades benéficas registradas que tienen potencial de crecimiento.

En el año 2006 tuvo lugar un acontecimiento muy significativo, cuando Permira, una de las empresas líderes de capital privado europeas, lanzó un fondo de filantropía de capital riesgo denominado Breakthrough (www.can-online.org.uk), estableciendo una asociación por valor de 1 millón de euros con CAN (una organización que ofrece apoyo a emprendedores sociales), que se centraba en el aumento de escala de las empresas sociales sostenibles. Inicialmente era una iniciativa de su organización londinense, pero Permira espera conseguir la participación de sus otras oficinas europeas a medida que se desarrolle el proyecto Breakthrough. El presidente de Permira, Damon Buffini, tenía la impresión de que “aprovechando lo que hace nuestra firma -emprender- y trasladando esa competencia a una zona que entra en contacto con las vidas de cientos o miles de personas, se consigue una forma de donación muy eficaz”. Tras el éxito del fondo piloto, en el año 2007 se lanzó Breakthrough II, con una inversión adicional de 2 millones de euros por parte de Permira.

Breakthrough invierte en una cartera de empresas sociales, dividida entre capital de explotación, capital de expansión, aumento de la capacidad de gestión y subcontratación de consultoría. En lo relativo a su primera cartera, las empresas en cartera de Breakthrough consiguieron, en promedio, un crecimiento del 20% en facturación y un crecimiento del 40% en repercusión social (evaluado en medidas como el número de personas con discapacidades que consiguieron empleo, las toneladas de mobiliario reciclado que se vendieron o el número de voluntarios que se colocaron). Más del 20% de la plantilla de Londres de Permira aportó tiempo de voluntariado directamente a las empresas sociales de la cartera, en tareas como colaboración con el análisis financiero, con la tecnología de la información o actuando como mentores de los directores ejecutivos. Buffini considera que un conjunto enfocado de dinero y tiempo de personal “aumenta realmente la repercusión” y que la “empresa social, que aborda necesidades sociales aplicando un enfoque empresarial, nos ha permitido abrir los ojos; ha modificado la actitud de las personas hacia la filantropía”. Este apoyo de alto perfil prestado a la filantropía de capital riesgo por una de las empresas líderes de capital privado podría ofrecer un modelo para instrumentar la relación entre la comunidad del capital privado y el sector social.

Por toda Europa hay un gran aumento del interés por la inversión social y por los modelos de filantropía con un alto nivel de activismo y participación, pero únicamente han aparecido nuevas organizaciones o nuevos modelos en los tres o cuatro últimos años. Hay una nueva red europea, en particular, que está siendo la punta de lanza de este nuevo interés: la European Venture Philanthropy Association (EVPA www.evpa.eu.com), fundada en el año 2003 por cinco ejecutivos del sector del capital riesgo / capital privado europeo. Influidos por las prácticas estadounidenses de la filantropía de riesgo, originalmente concibieron una asociación informal para estimular el debate, captar las buenas prácticas y promover nuevos fondos filantrópicos que se basasen en el modelo del alto grado de activismo y participación. Sin embargo, el interés por la creación de relaciones y por la filantropía de riesgo era tan grande que, en sus primeros doce meses de vida, EVPA consiguió 30 miembros, la recomendación formal de la European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA), así como el patrocinio de cuatro importantes firmas europeas de capital privado. En la actualidad, cuenta con 90 miembros en 17 países, entre los que hay fondos de filantropía de capital riesgo, fundaciones, empresas de servicios profesionales y escuelas de negocios. Las conferencias anuales de la EVPA suelen atraer a más de 300 delegados, la mitad de ellos de la comunidad empresarial; la conferencia del año 2007 se celebró en Madrid, y fue reconocida como una oportunidad única para reunir a los líderes del mundo empresarial y del mundo de la filantropía. La EVPA cuenta actualmente con 8 miembros en España, que es uno de los capítulos de la organización que está creciendo más rápidamente. Entre ellos están Invest for Children (www.investforchildren.org un fondo de filantropía de capital riesgo vinculado a Investindustrial), la asociación de capital riesgo ASCRI y las tres principales escuelas de negocio de España (IESE, IE y ESADE). La conferencia anual de la EVPA del año 2008 se celebrará en Frankfurt el 22 y el 23 de septiembre (www.evpaconferences.eu).

La participación de la EVCA y de firmas de capital riesgo de alto perfil es interesante para un sector que generalmente ha tenido un perfil relativamente bajo en materia de responsabilidad empresarial. Aunque es demasiado pronto para afirmarlo, es posible que la filantropía de riesgo ofrezca un canal para conectar la filantropía por parte de las empresas con las prácticas operativas esenciales de los inversores de capital riesgo. Una firma de capital privado, miembro de la EVPA, decidió recientemente asignar el uno por ciento de sus ingresos variables (carried interest) a su propia fundación benéfica, que apoya proyectos para la

juventud, una política que puede animar a otras empresas a enfocar de forma más estratégica la cuestión de la ciudadanía empresarial. Otro miembro de la EVPA, The Children's Investment Fund Foundation está vinculado a un fondo de inversión alternativa de 9.000 millones de euros cuya estructura de comisiones de gestión genera ingresos para la fundación independiente. Un informe publicado recientemente por el grupo de expertos con sede en Londres, Policy Exchange, consideraba que el modelo de filantropía de capital riesgo era una forma muy importante de promover una filantropía más generosa y enfocada entre los profesionales de los servicios financieros (www.policyexchange.org.uk).

La filantropía de riesgo fue recibida en Estados Unidos con cierto escepticismo por parte de los líderes de las fundaciones. No hubo una organización o asociación que se convirtiese en la "voz" de la filantropía de capital riesgo durante los diez años de rápida expansión por Estados Unidos. Por el contrario, la estrategia de la EVPA ha consistido en colocar la filantropía de capital riesgo como complemento esencial de la política de subvenciones y ayudas de la fundación, con lo que ha evitado los errores cometidos durante la etapa de expansión de la filantropía de capital riesgo en Estados Unidos. Aunque se puede considerar que en Europa se actúa con cautela a la hora de asumir lo que se percibe como modelo estadounidense, están produciéndose ciertos signos iniciales que indican que los profesionales europeos no se están limitado a adaptar, sino que están innovando la filantropía de capital riesgo clásica estadounidense. Un ejemplo lo ofrecen los instrumentos financieros utilizados por las organizaciones de filantropía de capital riesgo europeas. Mientras que en Estados Unidos prácticamente todos los proyectos de filantropía de capital riesgo se instrumentan a través de subvenciones, varios fondos europeos se han mostrado abiertos a experimentar con una amplia gama de tipos de financiación. Noaber Group (Países Bajos) y Bon-Venture (Alemania) han desarrollado estructuras empresariales que permiten financiar con subvenciones a organizaciones benéficas y con deuda o capital a las empresas sociales o a las empresas con ánimo de lucro que persiguen fines sociales. En el Reino Unido Venturesome se concentra en la suscripción de capital y en productos de préstamos sin garantías; en ocasiones, una participación en los resultados de la organización puede llegar a formar parte de la inversión (lo que se denomina "similar a una participación en el capital"). La capacidad de reciclar fondos varias veces, gracias a la sustitución de la subvención por préstamos, es una perspectiva que atrae a los inversores de Venturesome.

Las empresas de capital riesgo y de adquisiciones apalancadas son inversores activos, muy comprometidos, que se integran en los consejos de administración de las empresas en las que invierten, impulsando la estrategia, la gestión y el rendimiento. Las organizaciones con fines sociales, las empresas benéficas y sociales, suelen carecer del tipo de oportunidades que, a través de las inversiones por parte de los fondos de capital privado y de capital riesgo, se ofrecen a sus equivalentes del sector privado. Por ahí, precisamente, entra en escena la filantropía de riesgo. La filantropía de riesgo tiene que superar el desafío de localizar su nicho en el variado mercado de capital social europeo, pero ya se están tendiendo puentes hacia las fundaciones y la comunidad del capital privado, en combinación con el deseo de compartir las buenas prácticas y la innovación, todos ellos signos prometedores de que el movimiento está decidido a apoyarse en su experiencia estadounidense y a desarrollar unos modelos verdaderamente europeos para conseguir una filantropía con mayor repercusión.