

BENEFICIOS COMPARTIDOS

La filantropía comprometida o inversión social estratégica es más que simplemente dar dinero.

Atención médica para niños en riesgo, producción sustentable, programas de avance social y democratización o construcción de casas de emergencia en zonas marginales a lo largo y ancho de América Latina son cada vez más parte de las estrategias de inversión para personas de alto patrimonio. En lo que hoy se conoce como inversión social o filantropía comprometida, ya no basta con repartir dinero, sino participar personalmente y a largo plazo y, tal vez más importante, prestar atención a los resultados.

INVERSIÓN

Aunque a simple vista no lo parezca, la filantropía es una industria consolidada. Sólo en Estados Unidos el monto de dinero que se mueve en donaciones es impresionante: cerca de US\$264,000 millones en 2006, cifra equivalente al 2.2% del PIB, según cálculos de especialistas financieros. Esta tendencia, más propia del mundo desarrollado, ha llevado a los administradores de patrimonio y expertos tributarios a familiarizarse rápidamente con conceptos como cambio social, economía sustentable o liderazgo comunitario que antes no formaban parte de sus áreas de interés.



Lo más atractivo para los partícipes de esta nueva filantropía es que sus asesores están utilizando los mismos principios de las inversiones financieras: transparencia, responsabilidad, referentes y medición de

“EL NEGOCIO Y LA FILANTROPÍA FUNCIONAN GRACIAS A CONCEPTOS BASTANTE DIFERENTES”.

resultados. “Cuando he hablado con individuos de alta capacidad financiera les he presentado este esquema y lo han encontrado bastante interesante”, dice Felipe Medina, director para América Latina de la división de Administración de Patrimonio Privado en Goldman Sachs, banco de inversión estadounidense.

“La generación de los abuelos (más de 65 años) sigue el modelo de la caridad. Los padres (de 40 a 65 años) están más dispuestos a tomar esos recursos y reapplicarlos de forma más estratégica, es decir, de hacer un seguimiento para ver cómo se usan”, añade Medina. En cuanto a la tercera generación, Medina sostiene que éstos “ya buscan maneras más innovadoras y participan no sólo con dinero, sino también con tiempo personal para asesorar a las organizaciones beneficiadas”.

A simple vista se podría decir que la menor masa crítica de millonarios que exhibe América Latina en comparación con Estados Unidos o Europa es una barrera para el despegue de este tipo de inversiones, pero los especialistas coinciden que más pesan factores de tipo cultural y legal. “El obstáculo más grande es la desconfianza con las organizaciones. La palabra fundación suele tener una connotación negativa porque muchas veces ha sido utilizada por individuos para maximizar sus intereses personales”, señala Medina.

Otro problema ha sido la forma en que históricamente se ha abordado la filantropía en la región: la caridad. “La diferencia entre una y otra no es solo dar pescado o enseñar a pescar, sino también es enseñar a fabricar la caña de pescar y qué hacer cuando el lago se seca y no tiene más pescado”, reflexiona Medina.

Desde la perspectiva legal, los obstáculos vienen por las limitaciones que la mayoría de los países latinoamericanos han establecido para disponer del patrimonio personal.

"Si alguien en Chile tiene un patrimonio de 100 no puede donar la mitad, sólo puede disponer con libertad de un cuarto de éste", explica Osiel González, abogado especialista en tributación internacional de Ernst & Young

"EL OBSTÁCULO MÁS GRANDE ES LA DESCONFIANZA CON LAS ORGANIZACIONES".

en Santiago. Según la ley chilena, el resto tiene que ser distribuido entre los herederos: cónyuge, hijos, hermanos y ascendientes (hasta padres, si están vivos). Otro elemento a tener en cuenta y que se aplica a las empresas, aclara González, son los estatutos legales, dependiendo del objetivo de las instituciones que reciben las donaciones, cuyos montos también están limitados. "En Chile, el monto de las donaciones no puede exceder del 4.5% de la renta sujeta a impuesto de las compañías. En Argentina es un 5%, en Perú es un 10% y en Brasil es variable, dependiendo del tipo de donación que se haga", precisa el abogado.

Desarrollo. Lejos de esas limitaciones, el millonario suizo Stephan Schmidheiny sorprendió hace tres años a la comunidad empresarial latinoamericana al anunciar la donación de todas las acciones del holding GrupoNueva —que el año pasado sumó ventas netas por US\$1,700 millones— a un fideicomiso irrevocable, llamado VIVA Trust, y constituido bajo las leyes de Bahamas. Esta organización es la principal fuente financiera de AVINA, una fundación que Schmidheiny creó en 1994 con el fin de apoyar a líderes para el desarrollo sostenible de América Latina.

"El negocio y la filantropía funcionan gracias a conceptos bastante diferentes. Pero estoy convencido que poseen un potencial enorme y, en gran parte sin explotar", señala el empresario en su página personal de Internet. GrupoNueva es el controlador de la chilena Masisa —líder en tableros de madera en la región— y de la costarricense The Plycem Company, dedicada a productos de fibrocemento. "Tenemos que lograr retornos sobre inversión igual que cualquier otra empresa, pero sabemos que los dividendos del grupo van a ser reinvertidos en las sociedades donde operamos a través de VIVA Trust", explica Julio Moura, presidente y gerente general de GrupoNueva.

¿Podría imitarse este modelo en la región? Si consideramos que la masa crítica de millonarios e individuos de alto patrimonio en América Latina se ha multiplicado en las últimas décadas, la respuesta debería ser positiva. Según

Moura, un modelo de fideicomiso con administración independiente, como el de VIVA Trust, resulta ideal y tendría éxito como estrategia. "Pueden tener una excelente gobernabilidad y control de lo que se va hacer con su dinero. Lo único que deben asegurar es la calidad de los directivos del trust [fideicomiso en inglés] y un mecanismo que garantice su misión", advierte el ejecutivo.

Otra vía de canalizar recursos con objetivos sociales y que se espera cobre más fuerza en la región es la inversión en fundaciones ya establecidas y que actúan en lo que se ha denominado los "mercados de capital filantrópico". Basadas en los mismos principios de la industria de capital de riesgo, estas entidades recaudan recursos para potenciar a organizaciones sociales sin ánimo de lucro a convertirse en autosostenibles. Este es el caso de NESsT Venture Fund, que desde hace 10 años apoya a organizaciones de la sociedad civil en Chile, Colombia, Perú y Europa Central.

"Queremos ayudar a organizaciones de alto impacto social para que generen sus propios recursos con negocios ligados a su misión", dice Nicole Etchart, cofundadora y directora ejecutiva de NESsT. El método del fondo se basa en unir la experiencia de una red de asesoría empresarial y de especialistas en capital privado y de riesgo, con los objetivos de los emprendedores sociales para que aprendan a autofinanciarse. "Esos asesores evalúan planes de negocio y, como tienen contactos, abren puertas muy importantes", explica Etchart. Para lograr sus metas, NESsT lanzó una campaña global para recaudar US\$10 millones en los próximos tres años.

Uno de los aspectos más valorados en este tipo de organizaciones es la mayor certeza sobre el uso efectivo de lo invertido. "Antes, cuando donabas US\$100 a una fundación siempre te quedabas con la duda de si realmente llegaban a su destino. Hoy en día se ha ido un paso más allá; se aporta capital, pero también una participación muy activa en el negocio del beneficiado", afirma Tim Purcell, socio principal de Linzor Capital Partners, un fondo de capital privado con más de US\$100 millones para invertir en América Latina, y asesor empresarial de NESsT.

Según Peter White, quien dirige la división de asesoría para patrimonio familiar dentro de la unidad de banca privada de Citigroup, la percepción de la riqueza ha cambiado sustancialmente, convirtiéndose en lo que él llama la "riqueza del siglo XXI". Dentro de este esquema, White considera que las personas acaudaladas de hoy no sólo tienen mayor confianza en que sabrán proteger y crecer su patrimonio, sino que la filantropía forma parte de sus estrategias financieras por primera vez. "La filantropía", comenta White sobre quienes tienen esta nueva visión, en un informe sobre el tema, "es más central en sus vidas. Quieren aplicar sus habilidades creativas de igual manera a su filantropía que a sus profesiones".

—Eduardo Coronado • Santiago