

Más sobre el círculo virtuoso del capitalismo

2 de noviembre de 2015

Como hemos reportado en otras ocasiones, los grandes millonarios globales encabezados por Bill Gates y Warren Buffett vienen promoviendo con su ejemplo el que los ciudadanos globales más ricos del planeta donen partes importantes de sus fortunas para actuar directamente a favor de los más pobres del mundo, especialmente en el África.

Bill Gates y su esposa Melinda, no solo han donado lo más importante de su fortuna para combatir la malaria y el Sida, también comprometen su tiempo personal para luchar contra los grandes flagelos que todavía afectan a millones de personas en el mundo. Con Buffett, además de donar sus fortunas, han creado la fundación Giving Pledge o Pledge to Give ([La Promesa de Dar](#)), con la que invitan a otros multimillonarios a hacer lo mismo. Como se indica en el artículo que adjuntamos más abajo, a la fecha otros 137 súper ricos, han comprometido por lo menos la mitad de sus fortunas para obras de caridad. Ver nuestras publicaciones anteriores en **Lampadía**: [Las buenas noticias de Bill Gates](#), [Bill Gates y Hans Rosling debaten el fin de la pobreza extrema](#), [Tres mitos que bloquean el progreso de los pobres](#).



En esta ocasión republicamos el artículo de Stephen Foley sobre lo que se llama 'Inversiones de Impacto':

Gates está cauteloso con respecto a la «inversión de impacto»

Por Stephen Foley, publicado en el *Financial Times* el 30 de octubre de 2015.

Traducido y glosado por **Lampadía**

Bill Gates mostró una nota de cautela sobre la «inversión de impacto», el relativamente nuevo movimiento que promueve inversiones que tienen tanto un beneficio financiero como uno social.

El fundador de Microsoft, convertido en filántropo, reveló que la inversión de impacto fue una de las sesiones más populares cuando los firmantes multimillonarios de su «Giving Pledge» se reunieron para su evento anual de este año.

Predijo que las donaciones caritativas seguirían siendo la forma dominante para que los ciudadanos ricos hagan frente a algunas de las necesidades sociales más apremiantes del mundo.

«Hay tantas cosas que tienen un retorno social, pero no necesariamente un retorno financiero», dijo al *Financial Times*, en el último video de la serie 'Ambitious Wealthy'.

«Hay algunas cosas, como la nueva tecnología en la educación o la mejora de los medicamentos o ampliar las nuevas escuelas charter; donde se llega a algo que tiene un retorno distinto de cero si las cosas van bien. Realmente se tiene que tener cuidado en pensar que si tienes tu pastel y también te lo comes».

Las 'inversiones de impacto', cuyo objetivo es producir un beneficio social o ambiental medible y también un retorno financiero, han sido un área de enfoque para las fundaciones filantrópicas durante casi una década.

La Fundación Bill y Melinda Gates ha sido una de las pioneras de la idea, a través de lo que llama "inversiones relacionadas con el programa", que proporcionan financiación asequible para empresas de cuidados de salud en expansión en el mundo en desarrollo, entre otras empresas relacionadas con la misión principal de la fundación.



Esta «segunda edad de oro» se define no sólo por la magnitud de la riqueza privada, sino por la ambición de los que la sostienen.

Más recientemente, las empresas de gestión de activos tales como BlackRock y Apollo han intensificado sus esfuerzos para desarrollar productos de inversión de impacto, con el objetivo de conseguir seguidores entre los minoristas tradicionales y los inversores institucionales.

Un monto estimado de US\$ 60 mil millones ya ha sido dirigido a inversiones de impacto, según el Global Impact Investing Network.

En el siguiente video, Melinda Gates describe cómo es que las donaciones de la pareja son motivadas por un entusiasmo por la innovación y los nuevos avances científicos, mientras que Gates describe las similitudes y diferencias entre dirigir la mayor fundación de caridad del mundo y Microsoft. Ver video y su transcripción líneas abajo.

La pareja, junto con Warren Buffett, crearon el Giving Pledge hace cinco años como un desafío a las personas más ricas del mundo. Hasta la fecha, 137 firmantes se han comprometido a donar al menos la mitad de sus fortunas a la caridad. **L**

Transcripción del video:

Entrevista a Bill y Melinda Gates para el Financial Times

Traducción libre de [Lampadia](#)

A Bill Gates y Warren Buffet se les ocurrió la idea de crear el programa de “La Promesa de Dar”, pidiéndole a otros multimillonarios que prometan donar por lo menos la mitad de sus fortunas a la caridad.

Entrevistador: He hablado con algunos de los miembros de “La Promesa de Dar” sobre sus trabajos y sobre sus motivaciones y también conversé con Bill (BG) y Melinda Gates (MG) acerca de las suyas:

MG: **Creo que la otra cosa que ha sido muy entretenida para nosotros es el lado de innovación en la filantropía, ya sabes, la increíble ciencia en la salud mundial que está detrás de las vacunas o la intención que tenemos de llevar una perspectiva más científica a los anticonceptivos para las mujeres.** No hemos invertido en eso en, literalmente, décadas. Y así, una de las cosas que me divertían más cuando Bill y yo solíamos ir de vacaciones -las pocas vacaciones que tomó cuando dirigía Microsoft- era que él solía hablar de lo mucho que le gustaba estar alrededor de los científicos y en Microsoft ha pasado mucho tiempo alrededor de informáticos e ingenieros; pero **a medida que nos adentramos en la filantropía, también estamos pasando mucho más tiempo involucrados en las ciencias biológicas y con muchos más científicos en diferentes campos e incluso en campos de diagnóstico y [Bill] creo que eso te ha entretenido aún más.**

BG: Sí, la amplitud de las ciencias es aún mayor que en Microsoft.

¿Cómo encuentras grandes ciencias que apoyar?

BG: **Hacemos un llamado general a cualquier persona, no importa dónde se encuentre o cómo esté posicionado en su carrera, para ayudar a resolver los problemas y desafíos.** Por ejemplo, reinventar el inodoro o mejorar el condón, que tuvieron mucha popularidad. Hemos innovado en la forma en que publicamos esos desafíos y pedimos que la propuesta solo tenga una página de largo y en un primer momento damos una pequeña subvención, solo US\$ 100,000 y vemos cómo va. Así, en el área de atraer científicos, comenzamos con un trabajo de un desafío y luego los vamos ampliando, es nuestra forma de crear asociaciones entre diversos científicos, de la misma forma en que creamos hitos. Hemos aprendido mucho acerca de la financiación investigaciones preliminares.

MG: **Y ese es el principal método que utilizamos en la concesión de subvenciones hoy en día y siempre vamos a usar, pero otro método que utilizamos ahora son las inversiones. Se les llama ‘inversiones relacionadas a programas’, por ejemplo, una escuela charter que está teniendo problemas en conseguir el terreno para construir una nueva escuela relacionada con el programa, a menudo podemos darles un préstamo a una tasa de interés muy baja, es un préstamo con un mayor riesgo con el que los bancos otorgan créditos, por lo que podría convertirse en una estructura de préstamo.** También podemos hacer eso, por ejemplo, con una empresa de vacunas si queremos asegurarnos de que una vacuna salga y podría no salir al mercado de otra manera, entonces invertiremos en esa compañía y, en realidad, eventualmente obtendremos una ganancia, potencialmente en la parte final.

Es interesante, ¿no? Hay una gran cantidad de innovación en la financiación de la filantropía y algunas de las barreras más obvias para dar una inversión parecen estar desapareciendo. ¿Es eso justo y hasta dónde va ese proceso, qué opinas?

BG: **Bueno, lo dominante en la filantropía son las subvenciones. Esto se debe a que muchas de las cosas tienen un retorno social, pero no un retorno financiero. Hay algunas cosas, como la nueva tecnología educativa o la mejora de los medicamentos o nuevas escuelas charter, que tienen un retorno**

distinto de cero si las cosas van bien. Uno realmente tiene que tener cuidado de pensar que puede 'tener su pastel y también comérselo'. Quiero decir, la medida social realmente significa tener que mirar a los concesionarios particulares. Pero es un área de crecimiento y fue una de las sesiones más populares en 'La Promesa de Dar', se habló de lo difícil que era y dónde hay oportunidades.

¿Hasta qué punto se parece gestionar una fundación y dirigir una empresa filantrópica con dirigir Microsoft?

BG: Bueno, es muy similar en el sentido que uno busca contratar a las mejores personas, construir equipos, tomar desafíos que son muy difíciles y se requiere corregir cosas en el camino, ya sabes, con los desafíos de largo plazo en décadas. En el mercado de software, se obtiene una respuesta muy rápida. Y así, la noción de cómo se mide, si se trata de vidas salvadas o mejorar la desnutrición, mejorar la condición humana, el reto de medición es mucho más difícil; y los países con los que se está trabajando tienen gobiernos con un mal funcionamiento y son a menudo los socios en algunas de las actividades. Por lo tanto, eso dificulta mucho más las cosas. Pero todo lo que aprendimos en Microsoft, creo, ha traído un increíble valor. Cómo promocionar algo, cómo obtener equipos que estén motivados, cómo tratar con los obstáculos. Yo he tenido 40 años de entrenamiento que vienen de mi trabajo en Microsoft.