



# Filantropía empresarial y micromecenazgos en investigación biomédica

Lluís Pareras

Toda empresa tiene básicamente cuatro fuentes de financiación: la *equity* (capital privado), la deuda, el capital no dilutivo (proviene de la administración en forma de subvenciones) y las aportaciones filantrópicas. Las grandes fortunas de este país están muy interesadas en invertir en capital de riesgo porque conlleva importantes incentivos fiscales. Respecto a la filantropía, prioritariamente procede de personas con alto poder adquisitivo que son sensibles a devolver a la sociedad parte de lo que han recibido de ella. Hasta ahora, estos dos mundos han estado siempre muy separados, pero están destinados a confluir y esta convergencia es lo que conocemos como la *venture philanthropy* (VP).

La VP, o inversión de riesgo, intenta explotar el potencial de la filantropía vista no sólo como una donación sino también como una inversión. No es otra cosa que en una inversión teniendo en cuenta tanto el impacto social (los ciudadanos se benefician de una innovación) como el impacto económico (el retorno que pueda conseguirse). Una diferencia importante de la VP frente a la filantropía clásica es que se intenta medir el impacto social de cada donación (*social return on investment*, SROI). Evidentemente, también se mide el impacto económico (*return on investment*, ROI). Por otro lado, este nuevo modo de filantropía se centra en invertir tanto en las ideas como en su ejecución. Esto es una propiedad copiada directamente del modelo de capital de riesgo. La idea es que la VP no sólo va a proporcionar financiación, sino que también ayudará a los equipos a crecer y avanzar en su camino hacia al mercado. La asistencia puede ser, por ejemplo, a través de conocimientos del sector y a

través de contactos. Elegir dónde invertir es una responsabilidad que tiene que medirse muy bien. Se debe analizar la sostenibilidad de las iniciativas, asegurándose de que cuando se deje de invertir seguirá adelante el proyecto.

Cataluña es experta en transformar dinero en conocimiento; de hecho, seis de los diez hospitales españoles con más impacto están emplazados en esta comunidad autónoma. No obstante, aunque se generen muchas publicaciones y patentes, éstas no acostumbran a salir del entorno académico y, por tanto, nunca llegan a generar impacto social ni retorno económico. Ello se debe principalmente a la falta de recursos y a un sistema que limita la transferencia de las ideas surgidas en entornos académicos. Las universidades y los centros de investigación públicos no están acostumbrados a negociar con los *capital risk*. La nueva filantropía podría permitir que el dinero llegara para que el conocimiento pudiera posteriormente acceder al mercado.

En Europa existe la European Venture Philanthropy Association (EVPA), que agrupa más de 40 fondos de VP, mientras que en España no existe ninguno. Si bien el momento actual no lo propicia, debería potenciarse y favorecerse la creación de VP en nuestro país. Igual que tiene que haber gestores de *capital risk* que decidan pasarse al mundo de la VP, debería haber un sector interesado en invertir en compañías de este tipo. Hay que tener en cuenta que el *market standard* de un *venture capital* es un retorno de un 25% a un 30% anual, mientras que el de una VP es de tan sólo un 5%. No obstante, existen *limited partners* que invierten en VP y, por tanto, que aceptan esta situación.

En definitiva, la filantropía, tal como la conocemos ahora, va a tener que reinventarse. El nuevo enfoque tiene en cuenta el posible retorno económico de las inversiones y mide su impacto tanto social como económico. Además, no sólo se financian las ideas, sino que se produce una gran implicación de los mecenas durante todo el desarrollo de los proyectos.

## DEBATE

**J. Camí:** ¿Por qué motivos, ya sean morales, ideológicos, sociales, etc., crees que todavía no se ha movilizado en España ningún fondo de VP?

**L. Pareras:** Influyen muchos factores, si bien destaca el hecho de que en Europa culturalmente la filantropía no está tan arraigada como por ejemplo en Estados Unidos. También existen razones legislativas, ya que hay una falta de alineación de incentivos fiscales que promuevan la inversión en VP. Por otro lado, los fondos de VP proceden básicamente de los *venture capital* o de la filantropía. En mi opinión, el camino más efectivo es el del *venture capital*, porque desde la filantropía es muy difícil que se tenga la mentalidad adecuada para vigilar y acompañar a las compañías con un objetivo de retorno de la inversión sofisticado y comprometido. El problema es que hasta ahora todas las iniciativas que se han llevado a cabo procedían del mundo de la filantropía y no del *capital risk*.

**C. Netzel:** Creo que es muy difícil encontrar un ejemplo de inversión filantrópica en el mundo de la ciencia que no esté vinculado a proyectos de cooperación internacional en países del Tercer Mundo. Además, también opino que es muy difícil medir el impacto social ligado a la investigación biomédica. Me gustaría saber si compartes estas opiniones.

**L. Pareras:** Estoy de acuerdo contigo en que es muy difícil encontrar ejemplos efectivos que no tengan como objetivo fundamental el Tercer Mundo. Los países en vías de desarrollo necesitan iniciativas con un fuerte impacto social. Sin

embargo, también en nuestro entorno existen ciertas necesidades que cubrir con gran impacto social que compiten con ventaja frente a la investigación científica. Por otro lado, difiero un poco en cuanto a la dificultad de medir el impacto social de los proyectos biomédicos. He tenido la oportunidad de participar en proyectos en que, mediante el empleo de determinados parámetros muy seleccionados, ha sido posible calcular el SROI.

**J. Camí:** Creo que debería tenerse en cuenta el tipo de investigación de que estamos hablando. Lo más probable es que la VP consiga aproximarse a aquella investigación biomédica que sea tangible y tenga posibilidad de retorno. No creo que la investigación básica ni determinado tipo de investigación clínica sean tributarias de la VP o atractivas para ella. En cambio, considero que la filantropía clásica sí tiene espacios para captar recursos destinados a una investigación más básica.

**L. Pareras:** Estoy de acuerdo en estas diferencias según el tipo de investigación. Del mismo modo, existen también diferencias en la aplicabilidad de la VP según los diversos sectores sanitarios, como la biotecnología, el sector del instrumental y de los equipamientos médicos, los servicios y la tecnología de la información, por ejemplo.

**R. Valls:** ¿Cómo aparece y quien ha impulsado la VP en Europa?

**L. Pareras:** La VP en Europa está liderada por los *venture capital* que han decidido retornar a la sociedad parte de los beneficios obtenidos.

**G. Oliver:** El banco UBS, de presencia mundial, tiene clientes habituales que invierten dinero en su fondo de inversión social. Estos clientes se conforman con un retorno del 5%, pero están interesados en poder medir el impacto social de sus inversiones. Por ello, desde el banco han trabajado y han invertido tiempo en desarrollar unos indicadores que puedan servir para medir el SROI. ¿Conoces algún fondo de inversión social



de este tipo en los bancos españoles? Por otro lado, ¿te parecería lógico que la sociedad acordara que los *capital risk* tuvieran que dedicar una parte de sus recursos a financiar proyectos de impacto social?

**L. Pareras:** Existen iniciativas de varios bancos españoles que, si bien no están enfocadas al espíritu final de la VP, al menos se aproximan mucho. Cada vez más, la gran banca está emprendiendo interesantes iniciativas en este campo que probablemente tengan un gran futuro.