

POLÍTICA MÁS ALLÁ DEL ESTADO

ALTERNATIVAS A LA POLÍTICA SOCIAL ESTATAL



POLÍTICA MÁS ALLÁ DEL ESTADO
**ALTERNATIVAS A LA
POLÍTICA SOCIAL
ESTATAL**

ISSN: 2697-1704
ABRIL 2021, MADRID

SOBRE LOS AUTORES



EDUARDO FERNÁNDEZ
PROFESOR DE CIENCIA POLÍTICA EN EL INSTITUTO DE
ESTUDIOS POLÍTICOS
Y RELACIONES INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN



ISABEL ORIOL
DIRECTORA DE NUEVAS OPORTUNIDADES EN ÁNIMA
VENTURES,
FÁBRICA DE EMPRESAS CON IMPACTO SOCIAL
Y DIRECTORA DE MARKETING EN MICROWD



BEATRIZ TENA
RESPONSABLE DE OPERACIONES, IMPACTO Y TECNO-
LOGÍA EN MICROWD
EXPERIENCIA EN INVERSIÓN DE IMPACTO, BANCA, Y
COOPERACIÓN AL DESARROLLO



EZEQUIEL PÁEZ
INVESTIGADOR POSTDOCTORAL EN EL CENTRO DE
ESTUDIOS HUMANÍSTICOS
DE LA UNIVERSIDAD DE MINHO Y MIEMBRO DEL CON-
SEJO CIENTÍFICO
DEL CENTRE FOR ANIMAL ETHICS DE LA UPF



PABLO ARIGITA
RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE PROYECTOS DE
OPEN VALUE FOUNDATION
Y ANALISTA DE INVERSIONES DEL FONDO GLOBAL
SOCIAL IMPACT FUND



BREZO SINTÉS
ESTUDIÓ ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EM-
PRESAS Y HA DEDICADO SU CARRERA LABORAL A LA
COOPERACIÓN AL DESARROLLO
PRINCIPALMENTE EN EL CONTINENTE AFRICANO

CONTENIDOS

Introducción - (5)
Eduardo Fernández

La empresa social: el caso de Microwd - (17)
Isabel Oriol y Beatriz Tena

Inversión de impacto: el caso de Open Value Foundation - (27)
Pablo Arigita y Brezo Sintés

Altruismo Eficaz: cómo mejorar el mundo basándonos en razones y evidencia - (42)
Ezequiel Páez

Bibliografía - (57)

INTRODUCCIÓN

El pasado año 2020 estuvo marcado por la pandemia global provocada por el Coronavirus. Todos los países han sufrido en mayor o menor medida los perversos efectos de un virus que pilló desprevenidos a la mayoría. La crisis evidenció la imperiosa necesidad de una sociedad civil fuerte, solidaria y comprometida con su comunidad, pues fue evidente la incapacidad de las autoridades estatales a la hora de gestionar los efectos. Estas autoridades fueron muchas veces un obstáculo más que un activo en la lucha contra el virus.

Los individuos, las empresas y, en definitiva, las organizaciones que componen la sociedad civil respondieron (cuando les dejaron) al problema de forma descentralizada y multinivel (ayudando a nivel local, regional y estatal), mostrando la habilidad para luchar contra la pandemia de las formas policéntricas¹. Fueron muchas las empresas, asociaciones, fundaciones y organizaciones que comenzaron a producir respiradores, mascarillas, pantallas de protección o vestimenta adecuada para el personal sanitario. También existieron (y existen) asociaciones que dieron de comer a los más vulnerables durante la crisis económica que le ha seguido.

Si algo ha quedado claro después de estos más de catorce meses de pandemia, es que la iniciativa privada es necesaria no solo para la generación de riqueza, sino también para luchar de forma eficaz contra los pro-

blemas que nos afectan como comunidad. Una sociedad civil fuerte y un mundo empresarial activo y comprometido con aquello que les rodea favorecen el desarrollo de una sociedad saludable y resiliente.

El trabajo que el lector tiene entre sus manos relata la experiencia de dos organizaciones que sin duda contribuyen a la existencia de un mundo mejor. Durante las páginas que siguen, veremos el desarrollo de MICROWD y las acciones que Open Value Foundation llevan a cabo. La primera es una empresa dedicada al negocio de los microcréditos. La segunda, una fundación que “impulsa y difunde un modelo híbrido entre la filantropía tradicional y la inversión de impacto” (Open Value Foundation, 2021). Ambas están dirigidas por emprendedores que buscan construir un mundo mejor libre de pobreza. Ambas, son resultado del compromiso que la empresa tiene como actor social con el mundo con el cual interactúa.

Las empresas no solo contribuyen activamente a la generación de riqueza, también pueden ser agentes de cambio, capaces de contribuir de varias formas a una política social *bottom up*. La filantropía, entendida en términos generales como “amor al ser humano” puede canalizarse a través de organizaciones con o sin ánimo de lucro. Las dos organizaciones que presenta este trabajo son buena muestra de ello. Sin embargo, quizás lo más importante es concienciar a la iniciativa privada en general, y a los in-

¹Para Vincent Ostrom (2002: 74), el policentrismo es “un patrón de organización en el que varios elementos independientes son capaces de ajustarse mutuamente para ordenar sus relaciones dentro de un sistema general de reglas”.

dividuos en particular, de la gran responsabilidad que tienen frente a su comunidad. Lo anterior, es por supuesto difícil en estos tiempos marcados por el desarrollo de un Estado de Bienestar que lo monopoliza todo.

La revolución en la política social pasa por devolver a la sociedad parte de las competencias que han asumido esos Estados de Bienestar. Las mismas, pueden canalizarse a través de la citada filantropía o mediante innovaciones, aprovechándose de la libertad de asociación (imitando las viejas asociaciones de socorro mutuo). Debemos ser conscientes de la situación que nos toca vivir. La coyuntura actual es insostenible. Una comunidad no puede funcionar con los niveles de deuda pública y déficit existentes. Con base en lo anterior, parece de sentido común que el Estado deje espacio a la sociedad, incentivando el desarrollo de acciones filantrópicas y la innovación en todo lo que tiene que ver con la asociación (entre individuos) dirigida a la búsqueda de soluciones en el campo de lo social. Solo así podremos mejorar el mundo que nos toca vivir. Solo así, gracias a la voluntad real para cooperar, edificaremos una sociedad basada en la solidaridad.

Las acciones estatales, gusten o no, se basan en la coacción. La promoción a través de incentivos de todo tipo a la filantropía fomentaría una sociedad más libre y al mismo tiempo solidaria, preocupada sinceramente por los problemas del otro. Innovar en el campo de la asociación (como lo denominó en su momento Elinor Ostrom), fortalecería a la sociedad frente a un Estado cada vez más arbitrario y peligroso.

Lograríamos, a pesar de las críticas provenientes de los liberticidas, una sociedad más humana, pues las soluciones no serían resultado de una burocracia oxidada y desincentivada, sino de individuos con ganas de cambiar la realidad y edificar un

mundo mejor.

Una verdad incómoda: la crisis del Estado de Bienestar

El mundo de la política social ha sido protagonizado durante más de sesenta años por el Estado de Bienestar. Esping Andersen publicaba un texto titulado “Los tres mundos del Estado de Bienestar” (1995) en el que intentaba clasificar los distintos desarrollos de esta particular forma política nacida en el mundo de postguerra, finalizada la II Guerra Mundial. El autor escandinavo señalaba que a pesar de las diferencias y de la mayor o menor presencia del mercado en el mundo del bienestar, el rol del Estado era esencial.

El futuro, sin embargo, dibuja en nuestros días una realidad compleja, pues gran parte de los Estados de Bienestar sufren una grave crisis de sostenibilidad (Taylor Gooby, 2013; Buendía, Gómez Serrano & Moreno-Simarro, 2020). Lo anterior, vuelve necesario repensar las políticas públicas de naturaleza social con objeto de incluir al mercado y a la sociedad. Solo así se podrá garantizar la provisión de los distintos servicios y la tan necesaria universalidad de los mismos.

Nadie niega que una sociedad con pensiones para los mayores y accidentados, cobertura de salud para toda la población y seguros de desempleo, es una mejor sociedad. Las redes de seguridad social reducen la incertidumbre, y ello contribuye al desarrollo de una comunidad más confiada y tranquila. Una buena política social promueve el desarrollo de capital social.

Las sociedades confiadas suelen ser sociedades con un elevado capital social. Y donde existe capital social, se observan bajos costes de transacción (intercambio) que facilitan la realización de negocios y la creación de nuevas empresas. En definitiva, el capital social favorece el camino a la prosperidad de todos (Milken, 1999).

Dos preguntas son sin duda relevantes: Por un lado, ¿puede el mercado favorecer el desarrollo de una *safety net* eficaz? Por otro, pero no menos importante, ¿puede el capital social ser resultado del libre mercado? Las visiones socialdemócratas defendidas por los socialistas de todos los partidos siempre han respondido de forma negativa a dichas preguntas. Para estos, un Estado fuerte e intervencionista favorece la generación de capital social; y solamente a través del Estado de Bienestar se puede responder de manera eficaz a los problemas que aquejan a las personas en el campo de las pensiones o de la salud. Sin embargo, esta visión no ayuda mucho cuando el Estado sufre altos niveles de deuda pública y de déficit fiscal.

El texto que el lector tiene entre sus manos invita a pensar de forma alternativa. Una travesía protagonizada por la sociedad civil y el proceso de mercado. Desde nuestro punto de vista, la solución pasa (repito, al menos parcialmente) por devolver a la sociedad aquello que ya estuvo a su cargo en otros momentos de la historia.

Por ejemplo, el sistema de pensiones puede ser responsabilidad del mercado a través de las AFP (Administradoras de Fondos de Pensiones) u otros instrumentos. Un sistema de pensiones de capitalización (y no de reparto como el existente en la actualidad) es más seguro y resiliente ante los periodos de crisis. A todas luces, parece que este modelo corresponsabiliza más al individuo (consciente en todo momento de cuánto es capaz de ahorrar y de cómo está su situación financiera) mejorando además la transparencia del sistema frente a la persona que cotiza.

Y esto, la devolución a la sociedad del sistema de pensiones, se puede extender a

otros campos como el de la sanidad o el desempleo, a través de seguros que faciliten una mejor provisión de servicios. ¿Por qué no desarrollar un sistema de seguros de desempleo a través de empresas privadas? Nuevamente, sería más transparente y eficaz, eliminando los incentivos perversos que existen en el modelo estatal.

La sanidad siempre ha sido un tema complejo. Nuestro modelo sanitario, a pesar de la valoración (positiva) que la población tiene del mismo (Bernal Delgado et al., 2018), es mejorable. Países como Singapur (Haseltine, 2013) o Alemania (Rothgang, Schmid, & Wendt, 2010) disfrutaban de sistemas sanitarios de mayor calidad. Y lo anterior no es resultado solamente de mayor inyección de dinero público.

La crisis de nuestro Estado de Bienestar es palpable y no deberíamos dejar a las generaciones futuras un mundo plagado de deudas. La solución está del otro lado, se encuentra como siempre en las personas. Debemos ser originales y desarrollar una política social más allá del Estado. Dicha política debe ser creativa y redefinir un gran número de cuestiones. Por ejemplo, la fiscalidad que sufrimos en la actualidad.

También debemos pensar en el rol de los filántropos, pensando siempre en los más vulnerables. La filantropía es un complemento esencial de la política social. Junto al Estado, los filántropos deben encargarse de apoyar a los más desfavorecidos. Y dicho apoyo debe ir dirigido tanto a la empresarialidad, estimulando a los valientes que desean sacar adelante sus proyectos empresariales (gracias a microcréditos), como a la provisión de servicios sociales (complementarios a los del Estado) para aquellos que no disfrutaban de un adecuado poder adquisitivo. Solo así, a través de una sociedad compuesta por personas responsables de sus vidas y solidarias y generosas con sus pares, podremos avanzar. Solo así, seremos

capaces de generar una cultura que favorezca la creación de capital social y enfrentar los problemas que surjan sin poner en jaque nuestra forma de vida.

El Estado de Bienestar se edificó en su momento sobre un conjunto aceptable de premisas. Se trataba de una herramienta de lucha contra el comunismo y el totalitarismo. Europa deseaba que sus ciudadanos no fuesen víctimas de las ideas totalitarias a un lado y otro del espectro ideológico. Por ello, el objetivo era edificar una red de seguridad que moderase las posiciones políticas. Obviamente, hemos de reconocer que el Estado de Bienestar ha resistido durante al menos tres décadas. Sin embargo, son evidentes sus problemas de sostenibilidad y los incentivos perversos que caracterizan al mismo: parasitismo y búsqueda de rentas, politización en la provisión de servicios, clientelismo, erosión en la estructura de valores y cultura del trabajo, etc. (Sowell, 2016).

Esto último, la erosión en la estructura de valores, es muy importante. Una de las consecuencias menos visibles del Estado de Bienestar es la infantilización de la sociedad. Lo anterior implica varias cosas. La más relevante es que incapacita a muchos individuos para asumir responsabilidades.

Una sociedad abierta está forzosamente compuesta de personas responsables, pues solo así se podrá hacer frente a los contratos libres y voluntarios sobre los cuales funciona la misma. El Estado de Bienestar, obsesionado con el cuidado de la persona “de la cuna a la tumba” y la lógica particularista (y victimista) que ha surgido con el desarrollo de los distintos movimientos sociales originados en la década de los sesenta, ha contribuido a una narrativa terriblemente peligrosa que irresponsabiliza a la persona de sus decisiones. En algunos casos, la culpa es de la oligarquía. En otros, de la sociedad. Pero la persona nunca tiene la culpa (ni

asume la responsabilidad) de sus errores, fracasos y mal comportamiento.

Lo anterior es peligroso para la supervivencia de la propia comunidad, pues lo ideal es que los individuos adquieran obligaciones de naturaleza moral con la comunidad de la cual forman parte y no naveguen en la irresponsabilidad. En una sociedad infantilizada, las personas no poseen ninguna obligación moral respecto al grupo. Todo lo contrario, el Estado como ente abstracto es el instrumento ideado para resolver los problemas que afectan a los más vulnerables. Contraintuitivamente y aunque pueda parecer irracional, el Estado de Bienestar puede contribuir a una progresiva deshumanización, pues desconecta a las personas (parcialmente) de su comunidad, haciéndolas irresponsables como individuos del destino que dicha comunidad sufra en el futuro.

La crisis del Estado de Bienestar genera un *shock* no sólo de naturaleza económica, sino también de naturaleza moral. Las personas deben, debemos, asumir responsabilidades y obligaciones frente a los otros. De lo contrario y fruto de la crisis de sostenibilidad, la sociedad puede literalmente fragmentarse y atomizarse, anulando con ello la confianza interpersonal y la solidaridad.

Lo anterior tiene lugar porque el Estado de Bienestar, consciente o inconscientemente, ha contribuido a la destrucción progresiva de las llamadas instituciones intermedias (Garibaldo & Tellhojann, 2000). Estas son organismos que surgen de manera natural y espontánea al interior de un determinado grupo con objeto de responder a una necesidad: Provisión de salud, de educación, de estabilidad emocional o incluso de ocio. Las instituciones intermedias cimentan la comunidad, pues conectan y ponen a trabajar a los individuos en pro de uno o varios objetivos. Y es aquí donde vemos, de forma casi explícita, los beneficios de la asociación libre y voluntaria y de la filantropía. La nueva

política social debe contribuir a una recuperación de las instituciones intermedias, pues estas son sinónimo de sociedades fuertes. Lo que deberíamos buscar no es un Estado de Bienestar, sino una Sociedad de Bienestar (Rallo, 2014).

La filantropía: una necesidad real en los tiempos que corren

La filantropía es un acto que muestra el amor que hacia la comunidad y los seres humanos tienen aquel o aquellos que la practican. La filantropía busca, además, transformar la sociedad con las distintas acciones que pone en práctica. Con ello, logramos dos cosas: Por un lado, una sociedad más justa. La filantropía, como se puede suponer, se basa en acuerdos voluntarios entre personas. La filantropía no depende (ni puede depender) de la decisión de un conjunto de políticos y burócratas. No hay coacción ni violencia. Y lo anterior, nos lleva a la segunda cuestión.

La filantropía contribuye al desarrollo de una sociedad más solidaria, cimentando los lazos que existen entre los individuos que cohabitan al interior de una determinada comunidad. Debido a todo lo anterior, la filantropía contribuye a la mejora del capital social y al aumento de la confianza. En conclusión, una sociedad con un gran número de filántropos es una sociedad saludable.

El filántropo muestra un claro compromiso con el grupo social cuando comparte su riqueza, sus conocimientos o cualquier activo que sirva para el desarrollo y mejora de la calidad de vida de las personas. Obviamente, el filántropo obtiene por ello beneficios. Por ejemplo, en la sociedad estadounidense, el hecho de donar a causas sociales de distinta naturaleza afecta al status y al respeto social. Lo anterior no puede ser visto como algo negativo. El hecho de que una sociedad vea con buenos ojos a las personas que donan parte de su propiedad a la mejora de la vida en comunidad es algo positivo. El gráfico número 1. define al filántropo y muestra cómo se desarrolla la actividad del mismo.

La filantropía ha existido desde siempre. Históricamente y relacionado con deter-

minadas creencias religiosas, la caridad hizo frente durante siglos al sufrimiento y miseria que padecían las personas. La filantropía actual va más allá, intentando no solo aplacar el sufrimiento, sino proponiendo un modelo de sociedad alternativo y de vida buena. Por ello, porque al hablar de filantropía no solo se lucha contra los males que padecen determinadas personas sino que se propone un modelo alternativo y mejor de sociedad, la filantropía interviene en infinitos campos: Lucha contra la pobreza y nutrición, cultura, educación, sanidad, etc.

La filantropía ha florecido durante los últimos dos siglos, sobremanera en los países de tradición anglosajona. En el Reino Unido y en los Estados Unidos, la filantropía forma ya parte de la cultura de determinadas élites. A inicios del siglo XXI y hasta el momento, la filantropía está viviendo en gran parte del planeta una edad de oro. James M. Ferris señala que:

- Philanthropy was happening at a greater scale and being practiced at a faster pace. There were more folks involved in giving with greater levels of wealth and practicing it at earlier ages.
- Philanthropy was increasingly complex and global. There were new vehicles for giving, donors were devising philanthropic portfolios, and communities were defined beyond place.
- Philanthropy was becoming more pluralistic and individualistic. New donors were interested in directing their own giving, amplifying multiple voices with diverse values and passions (Ferris, 2015, pág. 4).

Gráfico 1. Definición de filántropo



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de CaixaBank (2020). Perfiles de la filantropía personal en España. IE University & CaixaBank.

Como se puede comprobar, la filantropía se ha hecho más global y compleja. Y lo anterior abre un sinfín de oportunidades. Además, la filantropía sigue en constante transformación gracias a:

“The rapid accumulation of new wealth by entrepreneurs who are at the center of the new economy, such as the hightech, communications, and entertainment industries; the intergenerational transfer of wealth within families with established traditions of philanthropy; and the emergence of successful small- and mid-sized business operators, including women and ethnic minorities, who are in a position to participate in philanthropy” (The Center of Philanthropy and Public Policy, 2000, pág. 2).

La filantropía está cambiando y adaptándose a la nueva situación. Siempre, mante-

niendo sus objetivos esenciales presentes: *Philanthropy is not only a reflector, but a determinant and molder of values and norms as well* (The Center of Philanthropy and Public Policy, 2000, pág. 9).

Lo anterior, no significa que dicho proceso esté exento de retos. La crisis económica del año 2008 y la actual pandemia son algunos de los desafíos que la iniciativa privada debe sobreponer. Sin embargo y a nivel estructural, El Center of Philanthropy and Public Policy señala que existen tres grandes retos en la gestión de la filantropía:

1. La educación de una nueva generación.
2. La fortaleza del proceso.
3. El desarrollo de una filantropía más eficaz.

Obviamente, debemos promover una cultura de la filantropía y la donación. Nuestra sociedad, además de infantilizada, se encuentra capturada por el Estado. Pero lo

anterior no significa que no se puedan llevar a cabo cambios de profundo calado con objeto de “educar en la solidaridad”. En la real, en la que implica la cesión libre y voluntaria de parte de tu propiedad para ayudar a los otros. Dicho proceso educativo, además, no tiene que tener lugar en un espacio estatal o de educación pública. Lo anterior, puede emanar desde la propia sociedad civil, presionando a los tomadores de decisión y ocupando, en constante progresión, espacios de comunicación y divulgación de ideas. El éxito de dicho proceso se encuentra en esa lógica *bottom up* que se pretende imprimir.

Solo así, de manera orgánica y de “abajo – arriba” se puede ir fortaleciendo la cultura de la donación y de la participación. Solo así, se podrán promover cambios. Pero para que el proceso se vaya fortaleciendo día a día, se necesita que aquel que dona sienta el impacto. De hecho, es relevante que tanto donante como receptor de la donación, sientan el impacto. Es necesaria la promoción de una filantropía más eficaz, que sea capaz de, realmente, cambiar las vidas de un gran número de personas. Uno de los capítulos de este informe reflexiona sobre este tema, presentando al movimiento “altruismo eficaz”. Dicho movimiento se edifica sobre los valores siguientes:

- *El altruismo eficaz busca responder a una pregunta: ¿cómo podemos utilizar nuestros recursos para hacer el máximo bien posible?*
- *En lugar de hacer simplemente algo bueno, analizamos en detalle la evidencia disponible para identificar las mejores áreas en las que trabajar y las iniciativas más eficientes.*
- *Pero responder a la pregunta sirve de poco si no pasas a la acción. El altruismo eficaz se basa en ser generoso con tu tiempo y tu dinero para hacer el máximo bien posible (Altruismo eficaz, 2021).*

Como se puede comprobar, la idea es gestionar de manera más eficaz las ayudas y donaciones privadas, con ánimo de evitar la aparición de incentivos perversos de todo tipo (*freeriders*, etc.). Pero para ello, se necesita, guste o no, que el Estado confíe más en la sociedad, promoviendo a través de incentivos fiscales el desarrollo de una “cultura de la donación”.

España se encuentra en una posición privilegiada a nivel global, evidenciando la existencia de fundaciones y personas comprometidas con distintas causas de naturaleza social. Con base en el *The Global Philanthropy Report: Perspectives on the Global Foundation Sector* (2018), publicado por la Universidad de Harvard, nuestro país ocupaba en el año 2018 la octava posición a nivel global. Obviamente, es una posición respetable pero que muestra lo mucho que queda por hacer. No cabe duda, que con la legislación adecuada, serían muchas las personas dispuestas a ayudar a la hora de enfrentar un sinfín de problemas, reforzando con ello y desde abajo, nuestra política social.

Pero además de la filantropía. ¿existen más alternativas con objeto de fortalecer esta política pública? Por supuesto que sí. Una fórmula más sofisticada de política social -e histórica- involucra directamente a los afectados. Es decir, gracias a la capacidad de asociación de las personas se pueden producir soluciones a distintos problemas encuadrados en eso que se denomina protección social.

La libre asociación como herramienta de política social

Elinor Ostrom recibió el Premio Nobel de Economía en el año 2009. Sus investigaciones, versan sobre los Recursos de Uso Común (RUC). A lo largo de su vida, la académica estadounidense estudió la gestión de las cuencas de agua en California, el uso de los pastos en Suiza o el Tribunal de las Aguas de Valencia (Ostrom, 1997). Pero como parte de su obra destaca el trabajo *Citizen participation and policing: What we do know?*, publicado en el año 1978 en el *Journal of Voluntary Action Research*.

En el citado artículo se combatía la idea de “bigger means better” (Boettke, Palagashvili, & Lemke, 2013), promoviendo una acción policial más descentralizada y local. Se homenajeaba -en cierto sentido- a Schumacher y su conocido trabajo *Lo pequeño es hermoso* (1973), pues la enseñanza central era la expuesta líneas atrás: Una policía de naturaleza local y descentralizada trata los problemas que afectan a la comunidad de forma más proporcionada y humana, produciendo con ello más seguridad para todos.

Pero una cuestión central que se trata en el texto es la necesaria “coproducción” de seguridad al interior de la comunidad.

¿Por qué iniciar este apartado hablando de Ostrom y de su trabajo sobre la policía? Pues básicamente, con objeto de señalar que no solo la policía es la responsable de la provisión de seguridad. La comunidad de vecinos tiene obligaciones en ese sentido. Una vecindad comprometida con la provisión de seguridad controla mejor a la propia policía y favorece la producción de seguridad. Y esto, la “coproducción de seguridad”, podría utilizarse para la provisión de servicios sociales.

La política social debería estar descentralizada con ánimo de adaptar las acciones a los problemas concretos que enfrenta el colectivo en determinados ambientes socioespaciales. La filantropía sería un ingrediente esencial de estas acciones, pues es parte de la “coproducción”, pero la idea es que sea la propia comunidad la “coproductora” de políticas sociales. Elinor Ostrom decía que las comunidades poseen una elevada capacidad para coproducir seguridad (Ostrom, 1972). ¿Sucede lo mismo con la política social? La Historia nos dice que sí.

En el año 1937, el famoso escritor británico, George Orwell, publicaba *The Road to Wigan Pie*, una obra en la cual describía las condiciones de trabajo de las zonas mineras e industriales del norte de Inglaterra. Orwell comentaba que muchos de los trabajadores contaban con pensiones resultado de sus contribuciones al sindicato o a la mutua de seguros. Es decir, los mineros y trabajadores industriales del Reino Unido lograron asociarse con objeto de edificar una *safety net* frente a accidentes, o sencillamente, para obtener una pensión de vejez cuando las fuerzas se agotaban. Esto, la capacidad de los trabajadores para asociarse y construir instituciones de naturaleza social era (y es) algo admirable. Hablamos de sindicatos muy distintos a los que estamos acostumbrados a ver en España. Organizaciones que no estaban financiadas por el Estado, sino que vivían gracias a las contribuciones voluntarias de los propios asociados.

Esto, que ocurría en el Reino Unido a inicios del pasado siglo, no era una excepción. Por toda Europa podemos encontrar ejemplos de trabajadores que aprovechando su libertad de asociación, promovían el desarrollo de todo tipo de instituciones comprometidas con la protección social.

España, como se puede suponer, también cuenta con una historia similar. Desde el año 1839, la Real Orden Circular de 28 de febrero autorizaba “la constitución de asociaciones de socorros mutuos”. El texto, definía las mismas como:

“Corporaciones cuyo instituto sea el auxiliarse mutuamente en sus desgracias, enfermedades, etc., y en reunir en común el producto de sus economías con el fin de recurrir a sus necesidades futuras” (Adalid, 2021).

Nacía así el mutualismo, una respuesta *bottom up* con el objetivo de crear una red de seguridad. Podemos entender el mismo como la “asociación de personas que se reparten entre sí los **riesgos** que individualmente les corresponden, fijando las cantidades con que cada una de ellas habrá de contribuir a la reparación de los daños o pérdidas colectivas” (Fundación Mapfre, 2021).

Como se puede comprobar, la lógica mutualista sí representa un verdadero ejercicio de solidaridad entre personas con intereses convergentes. Si desde las instituciones se fomentasen la creación de este tipo de asociaciones, podríamos avanzar en una política social más allá del Estado. El movimiento obrero y numerosas organizaciones de naturaleza católica formaron mutuas y asociaciones de socorros mutuos en muchas zonas de España:

“Mediante la Ley de Asociaciones de 1887, las **asociaciones de socorros mutuos** se van a arraigar ampliamente entre las clases populares y obreras españolas. El Ministerio de Gobernación de ese año registra 663 sociedades de socorros mutuos, mientras que en el año 1904 ascendía a 1.271 mutualidades catalogables en principio como “populares”, con 238.351 socios, y 309

mutualidades obreras, con 84.426 cotizantes, además de otras que sin ser clasificadas como sociedades de socorros mutuos, incluían caja de socorros” (Adalid, 2021).

Lo anterior evidencia la capacidad de la sociedad para, a través de la libre asociación, coproducir política social. Como hemos señalado, dicha coproducción de políticas sociales iba desde los planes de pensiones por vejez o accidente, hasta los seguros por desempleo. Nuestra sociedad fue capaz de crear este tipo de arreglos institucionales al margen del Estado. Y estos servicios se encontraban cerca de su casa o en su propio lugar de trabajo. Es necesario retomar esta cultura de la asociación, pues la misma nos vuelve corresponsables de nuestra situación y fomenta la solidaridad de grupo. Pero para que este tipo de soluciones vuelvan a ver la luz se necesita una reforma fiscal que devuelva la renta extraída al ciudadano. Solo así, se podrán recuperar este tipo de instituciones intermedias. Solo así, podremos avanzar hacia la Sociedad del Bienestar, con instituciones independientes y autónomas, alejadas del control político y burocrático.

Conclusión

La crisis del Estado de Bienestar es evidente en nuestros días. La incapacidad para responder de manera eficaz ante situaciones de riesgo ha quedado patente durante los últimos meses. Por todo lo anterior, y para asegurar el futuro de las nuevas generaciones, es necesario replantear la política social. El presente artículo, que introduce este informe producido desde el Instituto Juan de Mariana tiene por objetivo abrir el debate. Entre todos, debemos comenzar a pensar en soluciones que promuevan el desarrollo de una sociedad más fuerte y resiliente. Con base en lo discutido en estas páginas hay dos caminos que parecen inevitables. Por un lado, la promoción de la filantropía. Definitivamente, la misma puede lle-

gar a convertirse en un ingrediente esencial de la política social. Por otro, y no menos importante, fomentar la cultura de asociación entre personas con el objetivo de innovar, generando nuevos arreglos colaborativos. Ambas soluciones contribuirían al fortalecimiento de las tan necesarias instituciones intermedias, esas que hacen que la sociedad, en el largo plazo, sea más fuerte y menos dependiente del Estado. Solo con una sociedad civil fuerte, solidaria y con elevada capacidad de asociación creativa, podremos enfrentar el incierto futuro que tenemos frente a nosotros. Una política social más allá del Estado es la mejor garantía para construir un mundo más seguro y libre para todos.

II. LA EMPRESA SOCIAL: EL CASO DE MICROWD

La empresa social

Habiendo observado cómo la empresa ha sido impulsora de la economía y por tanto de la sociedad, nos preguntamos, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de empresa social? A lo largo de la historia, la empresa ha cumplido varios roles y su expectativa de responsabilidad ha progresado, especialmente a lo largo de las últimas décadas.

En 1962, Milton Friedman explica que la responsabilidad de la empresa consiste en aumentar sus beneficios. En otras palabras, satisfacer a sus *shareholders*. De hecho, el pasado 13 de septiembre de 2020, se cumplieron 50 años de la publicación de su artículo "The social responsibility of business is to increase its profits". Aunque su marco teórico expone las virtudes sociales que trae el mercado, y entendiendo que seguramente su contexto histórico influye en el tono del artículo, hoy conocemos sus límites.

Lo que los críticos denominan "fallos del mercado" o de la "doctrina Friedman", se refiere a, entre otros, el impacto medioambiental generado y el creciente peso de las empresas para influir y ajustar la regulación gubernamental en su beneficio. Esto ha impulsado un movimiento que da un paso atrás y defiende el enfoque *stakeholder*, es decir, que la empresa debe ir más allá que la maximización de su rentabilidad y preocuparse también por el bienestar de los grupos de interés.

En línea con este pensamiento, surgen mo-

vimientos y sellos que auditan y dan a conocer las empresas que mejor cumplen con estas expectativas. A inicios de los 80, empezamos a hablar sobre empresas con *triple cuenta de resultados*. Se fomenta que las empresas actúen con base en tres dimensiones: una económica, otra social y finalmente una tercera ambiental. Paralelamente, William Drayton (Nueva York, 1943) acuña el término *emprendimiento social* para referirse a empresas cuyo modelo de negocio en sí resuelve una necesidad básica social. Drayton es fundador de Ashoka, la mayor red de *emprendedores sociales* a día de hoy, y fue galardonado en 2011 con el *Premio Príncipe de Asturias de Cooperación Internacional*.

En 2007, nace en EE. UU. la certificación *B-Corp*. Esta organización busca auditar y validar los modelos de empresa que van en línea con la búsqueda de satisfacer a los *stakeholders*. El movimiento *B-Corp* busca, además, un cambio en la legislación empresarial de los países, pudiendo diferenciar una empresa *B-Corp* del resto. A día de hoy existen más de 2.500 empresas *B-Corp* en más de 50 países.

Surgen desde entonces decenas de certificaciones y movimientos, entre los que encontramos la *economía circular* y la *economía colaborativa*, desarrollando modelos de negocio que hacen un mayor uso y reutilización de recursos.

La empresa, y por ende, el capitalismo, ha

conseguido grandes logros a lo largo de la historia. Sin embargo, no ha nacido perfecta y puede que tampoco pudiésemos esperar que lo hiciera. La empresa y las expectativas que tenemos de ella han progresado a lo largo del tiempo, llegando a la búsqueda del cuidado de cada uno de los partícipes

de la cadena de valor. Lo que popularmente hoy conocemos como empresa social puede que sea el progreso natural que ha vivido una empresa y que llegue el día en que no exista el término, pues todas las empresas alcanzan las expectativas exploradas en este capítulo.

MICROWD: una empresa social

MICROWD, empresa española fundada en el 2015, es un ejemplo de las llamadas empresas sociales que buscan satisfacer a sus *stakeholders*. Nos demuestra cómo, desde la práctica, se puede conformar un modelo de negocio que equilibra la búsqueda de rentabilidad y creación de valor, a la par que se combaten problemas de desarrollo como la pobreza y la exclusión financiera.

Historia de la empresa

Para entender MICROWD y sus objetivos es importante entender su historia. Esta historia se remonta al 2013, cuando Alejandro de León, CEO y fundador de la empresa, viaja al norte de Nicaragua, donde va a visitar un colegio en el que había becado a niños. Llegó repleto de prejuicios occidentales, creyendo que las madres le agradecerían de forma unánime el regalo que les había hecho a sus hijos. Sin embargo, la realidad con la que Alejandro se topó fue muy diferente: las madres se alegraban de que sus hijos hubieran tenido la oportunidad de estudiar, pero muchas sentían que habría sido más beneficioso que las hubieran apoyado a ellas directamente. En otras palabras, hubiesen preferido tener la posibilidad de decidir qué era lo mejor para su familia.

Tras numerosas conversaciones con estas madres, Alejandro se da cuenta de que la mayoría de ellas le hacen una misma petición: quieren un negocio con el que poder ir al mercado para

así poder generar una actividad económica y mejorar sus ingresos de forma digna y autónoma. Viendo esa ambición de las mujeres, Alejandro decide darles apoyo financiero con sus propios ahorros. Este apoyo se materializa en créditos, no en donaciones, de tal manera que las mujeres se sienten responsables del buen uso del dinero, permitiendo también a Alejandro tener perspectivas de ayudar a más mujeres en el largo plazo, ya que cada crédito devuelto podía ir destinado al negocio de otra mujer. Viendo que la demanda era cada vez mayor, y que las mujeres le estaban devolviendo el dinero, convenció a amigos y familiares para apoyarle, llegando a dar un total de 71 microcréditos durante estos tres primeros años.

Durante este piloto Alejandro también se da cuenta de que se estaba produciendo un cambio de mentalidad muy pronunciado en la sociedad española en relación con la resolución de retos sociales; la filantropía ya no se tomaba como una herramienta que por sí sola pudiera acabar con estos problemas, sino que eran cada vez más los que defendían que había que optar por soluciones innovadoras de desarrollo, más enfocadas en el mercado y que ofrecieran soluciones *win-win*. Había mucho potencial por atraer capital de inversores europeos que buscaban generar un impacto social, pero que querían obtener valor por su dinero.

De esta manera, al identificar una necesidad con una oportunidad, ¿por qué no crear MICROWD? Una empresa, no una ONG, con un modelo de negocio sencillo: dar microcréditos a mujeres emprendedoras en América Latina, conectándolas, a través de su plataforma web, con inversores europeos que buscan rentabilidad e impacto social.

Nuestros objetivos

Con este modelo, la empresa persigue un doble objetivo:

1. Impulsar el desarrollo de comunidades vulnerables.
2. Beneficiar a todos sus *stakeholders* implicados.

Se puede decir que, hasta ahora, la empresa está logrando alcanzar ambos: MICROWD genera un impacto social positivo en las comunidades donde opera, a la vez que genera situaciones que benefician a todo su círculo de influencia.

Pero, ¿por qué MICROWD se ha marcado estos dos objetivos tan ambiciosos, los cuales caracterizan al modelo como un emprendimiento social?

La razón por la que se marca el primer objetivo de ser una empresa que impulsa el desarrollo de comunidades vulnerables puede resultar evidente: en un mundo en el que aún hay más de 1.300 millones de personas viviendo en situaciones de pobreza², es natural que surjan iniciativas que busquen revertir la situación. MICROWD busca paliar la pobreza desde la raíz, fomentando el emprendimiento y la iniciativa privada, dándoles la oportunidad a personas con escasos recursos de que generen riqueza a través de su trabajo, para así poder reducir las desigualdades y el estancamiento económico de poblaciones vulnerables.

Por otro lado, el motivo por el que se marca ese segundo objetivo de ser una empresa social que busca batir al mercado, ser competitivo y beneficiar a sus *stakeholders* puede resultar más controvertida. ¿Querer generar impacto social a la vez que se generan ganancias? ¿Querer ofrecer productos competitivos a la par que se busca el beneficio social de las personas con las que se trabaja? El concepto tradicional de filantropía no se había planteado antes desde esta perspectiva orientada al mercado.

La entidad quiere generar beneficios para todos sus *stakeholders* porque sostiene que el concepto de empresa ha evolucionado de tal manera que la moralidad, la sostenibilidad y la responsabilidad juegan un papel clave que debe ser integrado en el día a día de los negocios. Esto ayuda a mejorar la confianza que los inversores depositan en la empresa, aumenta el valor añadido que la empresa aporta a la sociedad y, además, ayuda a aumentar la fidelidad de los clientes hacia el producto y la rentabilidad de MICROWD.

Nuestros stakeholders

Las emprendedoras

MICROWD identifica a lo que se refiere como “mujeres extraordinarias” y crea las condiciones para que sean ellas quienes, a través de su ambición y valentía, logren generar un impacto real entre sus familiares y su comunidad.

MICROWD conecta a las emprendedoras seleccionadas con inversores que apuestan por ellas a través de un microcrédito. Gracias a esta semilla de capital, ellas hacen crecer sus negocios, logran aumentar sus ingresos, generan empleo y llevan nuevos productos y servicios a sus comunidades. Además, gracias a sus ganancias, son capaces de comenzar a ahorrar, de invertir en la educación de sus hijos y

² Elblogsalmón.com. (2020). 174 Millones De Euros, La Cantidad Que Se Mueve Por Minuto En Nuestro Sistema Financiero. Disponible en: <https://www.elblogsalmón.com/mercados-financieros/174-millones-de-euros-la-cantidad-que-se-mueve-por-minuto-en-nuestro-sistema-financiero>

de destinar parte de su dinero a su salud y la de sus familiares. Esto supone un aumento en la calidad de vida de las mujeres y de las personas de su entorno, indiscutible.

Algunos de los datos que avalan este impacto que MICROWD está teniendo en las comunidades y en la vida de las mujeres son los siguientes: por cada microcrédito otorgado, se generan 2,45 empleos, las mujeres aumentan sus ingresos un 156%, el 91% de las mujeres mejoran su vivienda, el 66% comienza a ahorrar y el 93% de las madres invierten en la educación de sus hijos.

Este impacto se hace palpable en historias como la de Alicia Aguilar, una mujer peruana que nos pidió un microcrédito para invertirlo en su pequeño restaurante de Tarapoto:

“Gracias a ese pequeño empujón que me dio MICROWD pude mejorar el aspecto de mi local, pintándolo y comprando mesas y sillas nuevas. Además, pude contratar a dos mujeres y a un joven para que repartiera por las noches el menú rápido del restaurante. Al tener personas que me apoyaran, mi negocio me generaba más ingresos. Me generaba hasta para ahorrar y logré ayudarlo a terminar su carrera en la universidad a mi último hijo”³

Y uno se podría preguntar, pero ¿por qué las mujeres más extraordinarias de cada comunidad escogen a MICROWD? Sobre todo, siendo esta una empresa con intereses y no una ONG. La entidad opera en un contexto de competitividad y sabe que debe ofrecer un producto que se ajuste a las necesidades de sus clientes. Pues bien, el producto MICROWD tiene tasas de interés por debajo de lo que otros financiadores ofrecen, ofrece

también dos meses de carencia y da la posibilidad de acceder a microcréditos de importes más altos que otros financiadores. Además, MICROWD ofrece formación y acompañamiento cercano, para que las mujeres sientan que se llevan algo más que un crédito.

Las personas que prestan

MICROWD ofrece un producto atractivo a sus prestamistas. Por ello, trata de batir al mercado de valores, diseñando un producto financiero que no sólo ofrece una oportunidad de diversificación de cartera y de descorrelación con el mercado financiero, sino que también ofrece rentabilidades que llegan hasta un 12%⁴. Este objetivo está por encima de los principales índices bursátiles.

MICROWD defiende que debe tener un producto de inversión que supere al IBEX 35 porque sólo así podrá atraer a los grandes capitales. Tan solo en el sistema financiero español se mueven más de 91,45 billones de euros al año, 174 millones de euros cada minuto (Remo, 2020)⁵. Si somos capaces de hacer que un pequeño porcentaje de ese capital se redirija a inversiones de impacto, se puede cambiar de manera radical el sector social y, con ello, continuar reduciendo, de manera exponencial, los niveles de pobreza.

Con este objetivo en mente, MICROWD siempre ha buscado el equilibrio entre tener ese producto que sea competitivo en terreno, teniendo una tasa de interés lo más baja posible para las mujeres, pero que logre dar estas rentabilidades superiores al mercado. Por el momento, la entidad lo ha logrado, ofreciendo una rentabilidad promedio de un 6,5% a las 10 mayores carteras.

³ Este extracto pertenece a una de las entrevistas telefónicas que MICROWD realiza periódicamente a sus clientas.

⁴ Tasas Interna de Retorno (TIR) en moneda local.

Elblogsalmón.com. (2020). 174 Millones de Euros, la cantidad que se mueve por minuto en nuestro sistema

⁵ financiero. Disponible en: <https://www.elblogsalmón.com/mercados-financieros/174-millones-de-euros-la-cantidad-que-se-mueve-por-minuto-en-nuestro-sistema-financiero>

Los prestamistas son además conscientes de las situaciones *win-win* que MICROWD está generando. En las palabras de Jacinto, prestamista:

“La razón principal para invertir en MICROWD es ser consecuente con la importancia que tiene mi decisión sobre dónde pongo mis ahorros. No quiero obtener rentabilidad a cualquier precio, sino un beneficio mutuo.”⁶

Colaborar con el dinero ahorrado en generar bienestar y riqueza en personas más desfavorecidas y con proyectos enriquecedores, me produce una gran alegría y una gran satisfacción.

Proveedores, empleados, gobernanzas y medioambiente

En segundo lugar, MICROWD opta por hacer un esfuerzo para adaptar su negocio para estar al día en cuestiones de responsabilidad, inclusividad y sostenibilidad. La empresa considera que no se debe perder de vista la importancia de generar un impacto positivo a través de buenas prácticas en lo relacionado con la cadena de proveedores, los empleados, la gobernanza o el medioambiente. Por ello, siempre que MICROWD necesita realizar alguna compra, acude a los negocios de sus prestatarias antes de ir a su competencia. También hace un enorme esfuerzo por crear un entorno de trabajo en el que cada empleado se sienta parte de una familia, donde todos comparten un mismo propósito.

Tal como expresa uno de sus empleados:

“El despertarte cada día con ilusión por ir a trabajar porque sientes que lo que haces tiene un sentido, un propósito, es excepcional. Pero si además tienes la suerte de, cada día, sentir que trabajas no “para una empresa”, sino “por y para tú empresa” porque la sientes

tuya, porque sientes que formas parte de una familia que se adapta a ti, y no al contrario, que te cuida y que se preocupa por tu bienestar y el de todo su entorno, eso, es algo único.”⁷

Gracias a estos esfuerzos, y otros relacionados con la gobernanza, comunidad o medioambiente, MICROWD ha sido reconocida recientemente como empresa B-Corp.

El modelo MICROWD

¿Cómo logra MICROWD la consecución de los objetivos anteriormente mencionados? Gracias a un modelo de negocio que reduce intermediarios, que hace uso de las alianzas para potenciar las sinergias del sector social y empresarial: damos microcréditos a mujeres emprendedoras en la base de la pirámide, obteniendo una comisión por cada microcrédito facilitado.

Para asegurar que el modelo funciona, es clave seleccionar a las mujeres más extraordinarias de las comunidades en las que MICROWD opera; ellas son las que generan el desarrollo en sus comunidades, y las que tienen la oportunidad de inversión que va a generar retornos suficientes para que el modelo sea sostenible. Por ello, MICROWD busca aliados que lleven tiempo en la zona y conozcan bien a su clientela objetivo.

Se firman convenios de colaboración con entidades sin ánimo de lucro, y se va de la mano con ellos para potenciar las sinergias que surgen de estas alianzas. Ellos ayudan a MICROWD a buscar a esas mujeres emprendedoras que necesitan acceso a financiación, apoyando también a la entidad con el seguimiento y acompañamiento de las mujeres para asegurar que hacen un buen uso del crédito. Para estas entidades, MICROWD también es clave, ya que en muchas ocasiones es la manera de

⁶ Este extracto pertenece a una de las entrevistas telefónicas que MICROWD realiza periódicamente a sus inversores.

⁷ Este extracto pertenece a las declaraciones realizadas por un trabajador de MICROWD.

cerrar el círculo de necesidad de la mujer: las ayudan a cubrir sus necesidades básicas, ofreciéndoles los conocimientos y herramientas

para mejorar su calidad de vida. MICROWD les ofrece el capital para que puedan llevar a cabo sus proyectos de emprendimiento.

Gráfico 2. El modelo MICROWD



Fuente: Elaboración propia.

Sus resultados

MICROWD, una empresa que ofrece rentabilidad, impacto social y que busca la felicidad de los grupos de interés que tiene alrededor, obtiene los siguientes resultados:

- 1) Dignificar a las mujeres. Ellas no quieren nuestra compasión, sino nuestra confianza. Se sienten lo suficientemente capaces como para gestionar un préstamo. En palabras de Marta Isabel, prestataria de Chinandega: “Han confiado en mí como una persona emprendedora, trabajadora y con el deseo de salir adelante para ayudar a mi comunidad a mi familia.” El trabajo les hace sentirse capaces,

útiles, autosuficientes. Como dice Sebastiana, una de las emprendedoras nicaragüenses que ya ha recibido cinco microcréditos de MICROWD:

“El negocio me ha dado para el futuro de mi familia, me han quedado mis ganancias y me he superado. Espero que me sigan dando para seguir superándome más, y, así, ser más una doña Sebastiana.”⁸

- 2) Darle al inversor no sólo acceso a un producto financiero rentable, sino también la posibilidad de ser partícipe del cambio de la vida de personas

⁸ Este extracto pertenece a una de las entrevistas telefónicas que MICROWD realiza a sus clientas.

vulnerables. Además, los inversores ganan conciencia sobre la posibilidad de acceder a soluciones de desarrollo orientadas al mercado, viendo que es posible generar impacto social sin dejar de lado la rentabilidad de su dinero.

- 3) Crear un entorno en el que los empleados se sientan satisfechos y motivados, repercutiendo directamente en su productividad y compromiso. Además, se vuelve más fácil para empresas como MICROWD atraer

talento y retenerlo.

- 4) Operar en un entorno en el que, al hacer de tus clientes y de tu comunidad tus proveedores, se genera una fidelidad y sentimiento de pertenencia superior. Esto es así porque se sienten apoyados por tu proyecto y quieren corresponder a la empresa con su mismo apoyo.

Casos de éxito

Doña Sebastiana (Nicaragua)

Sebastiana Sierra vive en Nicaragua, el país más pobre de Latinoamérica después de Haití. Su hogar está situado en la comarca de Nancital 2, comunidad situada en el corredor seco de Nicaragua, una de las zonas más afectadas por las constantes sequías y los fenómenos climatológicos extremos. Estos eventos han sumido a la población de esta zona en la extrema vulnerabilidad, estando expuesta a constantes pérdidas de cosechas y al declive de sectores clave como la pesca y la ganadería.

Doña Sebastiana, a pesar de haber vivido toda su vida en este complicado entorno, se casó a los veinte años, construyó un hogar para su familia, y sacó adelante con esfuerzo y tesón a sus 9 hijos. Algunos pudieron estudiar, otros encontraron trabajo en la zona y otros tuvieron que irse al extranjero en busca de sustento.

Sebastiana, a sus 63 años, tomó una decisión que le cambió la vida: decidió emprender. Acudió a MICROWD porque quería

aportar a su familia y poder, como nos dice ella, “ser más una doña Sebastiana”. Antes del préstamo de MICROWD, Sebastiana, al igual que el 40% de sus compatriotas nicaragüenses, dependía de las remesas que le enviaban sus hijos cada mes. Ahora, es ella quien les envía dinero.

En el 2012 solicitó el primer crédito de 360 euros. Con el dinero pudo comprar ropa y complementos para empezar un pequeño negocio de moda. En la actualidad, Sebastiana ya va por su quinto crédito, el cual asciende a 1.300 euros. Ha diversificado y vende productos de todo tipo, incluyendo cosméticos. Gracias a los ingresos que genera ha podido contribuir a que varios de sus hijos accedan a educación superior, y así ella se ha podido sentir realizada y orgullosa de lo que ha logrado.

Imagen 1. Doña Sebastiana, emprendedora nicaragüense



Fuente: Imagen de archivo de MICROWD.

Lourdes Yaneth Jahaira Mamani (Perú)

Lourdes es una joven de 20 años de edad. A pesar de su corta edad, es una mujer ambiciosa, determinada y luchadora. Hace poco fue madre de un precioso niño, por el cual lucha cada día para poder brindarle un futuro mejor.

Antes del préstamo de MICROWD, Lourdes apoyaba a su suegra en su negocio de crianza de porcino (o como los llaman en la zona, “chanchitos”).

Sin embargo, Lourdes quería tener su propio criadero: quería ser independiente y llevar el negocio a su manera. Pero siempre se topaba con una barrera que no le permitía hacer ese sueño realidad: el precio de cada porcino era muy elevado, y no tenía suficiente capital para impulsar el negocio.

Acudió a MICROWD con la esperanza de recibir apoyo. Y así fue: en diciembre del 2018 recibió su primer microcrédito de

900 euros, importe que le permitió comprar los primeros animales y montar la infraestructura necesaria. El negocio le fue tan bien que pudo adelantarse en el pago y devolver ese crédito tan solo cuatro meses después de haber hecho la inversión. Solicitó un segundo crédito que le permitió crecer y asentar el negocio. Este crédito fue más elevado, ascendiendo a 3.200 euros.

Lourdes va ya por su cuarto crédito con MICROWD. Este último lo ha requerido para ampliar el criadero de porcinos y mejorar las condiciones de los animales. Espera que esta inversión le permita ganar una mayor estabilidad y aumentar la rentabilidad del negocio. Además, quiere comenzar a expandirse con la venta al por mayor y al por menor, con el sueño de lograr llegar hasta los supermercados.

Imagen 2. Lourdes Yaneth, emprendedora peruana



Fuente: Imagen de archivo de MICROWD.

Erika Pierina (Perú)

Erika es de Tacna, una de las zonas más azotadas por la pobreza en el Perú. Es madre soltera, y se define a sí misma como una mujer todo terreno. Claramente, demuestra serlo: además del cuidado de su familia, Erika compagina dos trabajos: en su día a día es consultora de pequeños negocios y se dedica a capacitar a otras mujeres de su comunidad para ayudarlas a fortalecer sus emprendimientos. También decidió montar una pequeña tienda de abarrotes para abastecer a sus vecinos de productos básicos, centrándose específicamente en el sector ganadero.

En julio de 2019, solicitó su primer microcrédito a MICROWD: con los 1.600 euros que recibió, compró 1.800 pollos para criarlos y venderlos en el mercado de Chinche. En 45 días, ya estaba lista para venderlos, logrando obtener un margen elevado que le permitió cancelar ese primer préstamo cuatro meses antes de lo estipulado en el

contrato.

Durante la crisis de la pandemia, nos solicitó un segundo crédito. Dada la situación por la que atravesaba Tacna en ese momento, Erika decidió que debía ver la oportunidad que se le presentaba ante esta situación: había una elevada demanda de productos ganaderos, siendo los sectores de agricultura, ganadería y salud los únicos que podían seguir operando por ser considerados de primera necesidad. Decidió recurrir a MICROWD y solicitó un préstamo para poder vacunar y comprar comida para sus pollos. MICROWD no dudó en brindarle apoyo. Lanzó una campaña para buscar inversores que estuviesen dispuestos a apostar por Erika. En menos de tres días se lograron financiar los 5.800 euros que esta emprendedora necesitaba.

Imagen 3. Erika Pierina, emprendedora peruana



Fuente: Imagen de archivo de MICROWD.

Consejos para otros aventureros

Como hemos podido ver, la empresa ha tenido un rol importante en la evolución y mejora de la calidad de vida del ser humano. Pero, además, el concepto de empresa en sí ha progresado, dando lugar a una entidad que busca el bien de sus *stakeholders*.

MICROWD nos sirve como ejemplo perfecto de empresa que cumple con las expectativas de la sociedad a día de hoy. Es un modelo que genera situaciones *win-win*, combate retos sociales

como la pobreza, el hambre o la falta de acceso a agua, y no pierde de vista la rentabilidad, competitividad y eficiencia.

Si las empresas capaces de adaptarse a los nuevos tiempos tienen más posibilidades de mantener el éxito, esperamos que llegue el día en el que todas las empresas sean sociales. Este día todas las empresas pensarán en sus *stakeholders* y, por tanto, no habrá necesidad de especificar que son sociales, sino simplemente empresas.

III. INVERSIÓN DE IMPACTO: EL CASO DE OPEN VALUE FOUNDATION

La inversión de impacto

¿Qué es la inversión de impacto?

La inversión de impacto surge como una nueva forma de inversión cuyo fin es obtener un retorno financiero atractivo y a la vez generar un impacto social y/o ambiental positivo. Bajo estos objetivos, el ecosistema de impacto impulsa y financia empresas, organizaciones y fondos cuya misión es generar impacto bajo un criterio de sostenibilidad que permita que su modelo sea replicable y escalable y, por tanto, pueda generar un impacto sistémico en la sociedad.

Este tipo de inversión puede realizarse en mercados desarrollados o en desarrollo, y el retorno financiero puede estar por debajo o igual que el mercado, según los objetivos estratégicos del inversor. Además, incide sobre todo en las pymes y en los microempresarios, que generan más del 50% de los empleos a nivel mundial y, sin embargo, la mayoría no tiene acceso al mercado financiero, especialmente en países en desarrollo.

En definitiva, la inversión de impacto aporta capital para abordar los retos mundiales más importantes en sectores como la agricultura sostenible, las energías renovables, las micro-

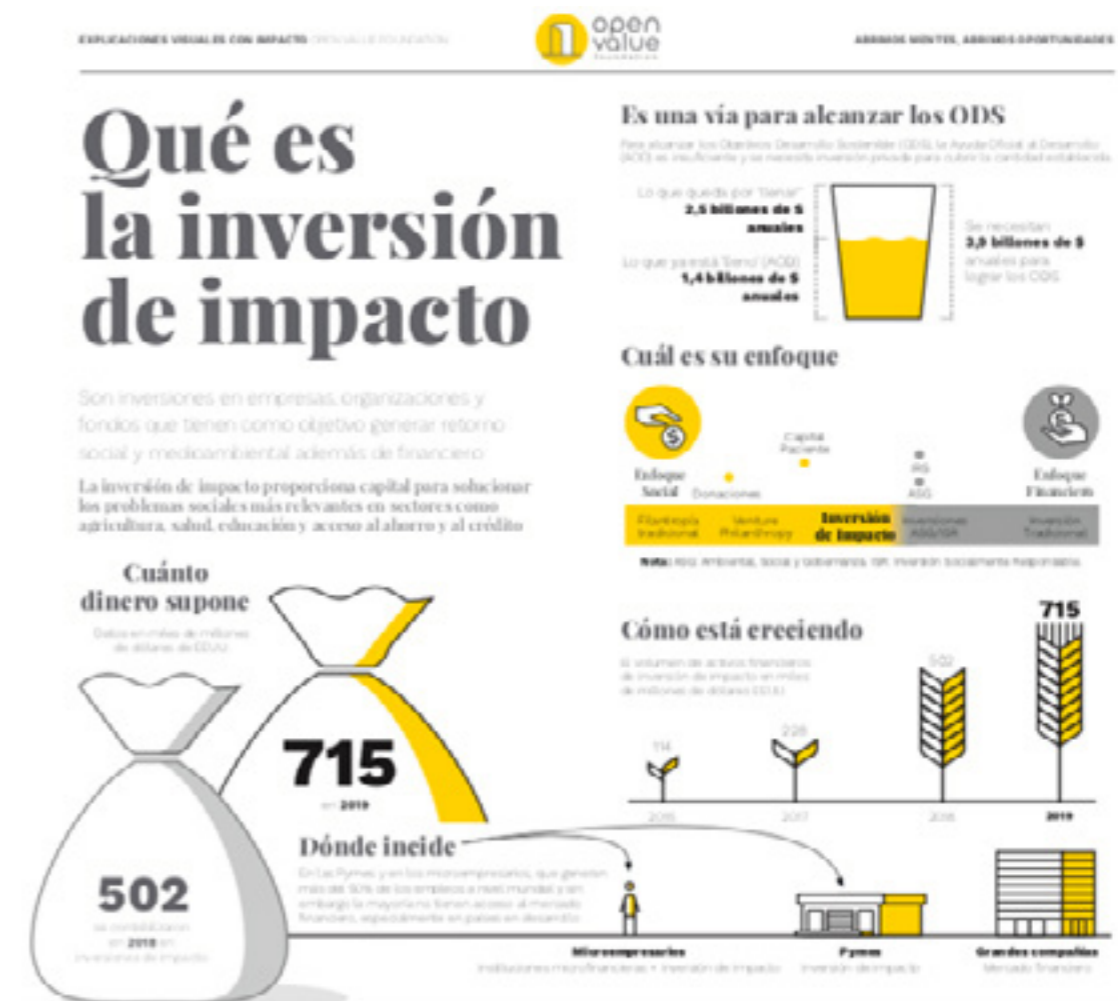
finanzas o el acceso a servicios básicos incluyendo salud, educación y vivienda. El impacto positivo de la inversión ha de ser medible y duradero. En los últimos años este sector no ha dejado de captar interés y crece rápidamente.

¿Cuál es la diferencia entre la inversión de impacto y la inversión con criterios ASG?

No se debe confundir la inversión de impacto con la inversión bajo criterios ASG (ESG). La inversión de impacto se centra en la intencionalidad y, por lo tanto, en generar activamente un retorno ambiental y social positivo, manteniendo una rentabilidad financiera suficiente, teniendo siempre al impacto como eje central de la propuesta de valor. La inversión bajo criterios ASG es una herramienta de gestión de riesgos más extendida en nuestro país que tiene en cuenta factores ambientales, sociales y de gobernanza.

Las empresas que siguen criterios ASG buscan reducir las externalidades negativas de su modelo de negocio mientras que los emprendedores sociales, bajo el paraguas de la inversión de impacto, desarrollan soluciones innovadoras a problemas sociales persistentes.

Imagen 4. Qué es la inversión de impacto



Fuente: Elaboración de Open Value Foundation a partir de los datos del World Investment Report de la UNCTAD (2014), el Annual Impact Investor Report Survey de GIIN (2020) y el informe Sizing the Impact Investing Market Report de GIIN (2019).

9 Para más información consultar la infografía completa elaborada por Open Value Foundation que se encuentra en su página web: https://www.openvaluefoundation.org/images/memoria/Impact_Investing.jpg.

¿Cuál es el estado actual del mercado de inversión de impacto en el mundo?

Este nuevo tipo de inversión comenzó en 2007 y ha experimentado estos últimos años una fuerte acogida en Estados Unidos y Europa. Según la [encuesta del GIIN de 2020](#), el tamaño de mercado de la inversión de impacto alcanzó en 2019, un total de 715 miles de millones de dólares en activos invertidos bajo gestión a nivel mundial, suponiendo un aumento considerable con respecto al año anterior, 502.000 millones de dólares. Desde 2015 hasta la actualidad la cantidad de activos financieros de impacto bajo gestión ha aumentado un 17% anual, el cual se espera que continúe con este fuerte crecimiento en los próximos años de acuerdo a expertos e inversores de impacto. De hecho, entre 2018 y 2019 el mercado aumentó en un 37,5%, duplicando el crecimiento anual medio que experimentaba el mercado desde 2015, según el GIIN.

Este crecimiento se debe en primer lugar a que existe un aumento en el número de inversores que deciden realizar inversiones de impacto, y se ha experimentado un incremento en el capital medio invertido por inversor involucrado en la inversión de impacto. Estamos ante una tendencia al alza, a medida que pasan los años, los inversores de impacto están cada vez más predispuestos a aumentar su exposición a este tipo de inversiones.

¿Cuál es el estado actual de la inversión de impacto en España?

España es todavía un mercado incipiente, pero el país se encuentra en un buen momento para impulsar su crecimiento gracias a la creciente colaboración entre los actores del ecosistema. En 2018, Open Value Foundation, UnLtd Spain y Eurocapital EAFI, tres pioneros de la inversión de impacto en España, crearon Foro Impacto, un grupo que reúne a más de 70 actores del

ecosistema para potenciar la inversión de impacto social en nuestro país.

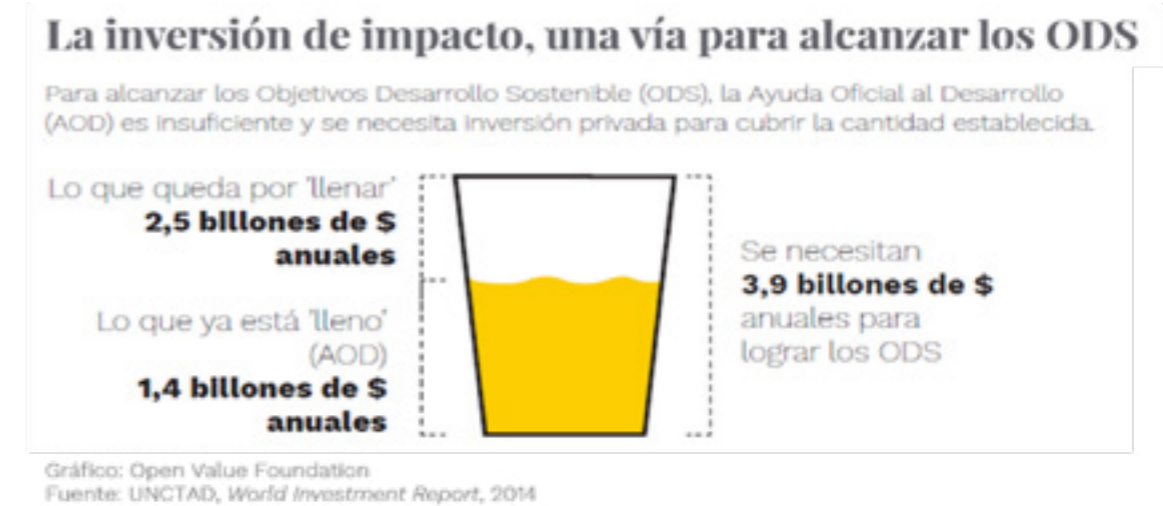
Foro Impacto lideró la creación del National Advisory Board español llamado SpainNAB, que en junio de 2019 pasó a formar parte oficialmente del GSG, la organización internacional e independiente que tiene el objetivo de catalizar la inversión para abordar los retos sociales.

Según SpainNAB, la inversión de impacto española en junio de 2019 representaba 92 millones de euros y a septiembre de 2020 la cifra ascendió a 224 millones de euros.

El papel de la inversión de impacto para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

El [World Investment Report 2014](#) de la UNCTAD estimó que, para alcanzar los ODS, con los niveles actuales de inversión, los países en desarrollo se enfrentan a una brecha anual de 2,5 billones de dólares que son necesarios para financiar principalmente infraestructura básica, seguridad alimentaria, mitigación y adaptación al cambio climático, salud y educación.

Imagen 5. La inversión de impacto, una vía para alcanzar los ODS



Fuente: Elaboración de Open Value Foundation a partir de los datos del World Investment Report de UNCTAD (2014).

El FMI, por su parte, estima que, en áreas clave como la salud, la educación y el desarrollo de infraestructuras básicas, los países en desarrollo necesitarán aumentar significativamente el gasto para cumplir con los ODS para el año 2030. De media, este gasto representa hasta 15 puntos porcentuales del PIB en estos países, lo que equivale a alrededor de medio billón de dólares estadounidenses en 2030.

Para hacer frente a las necesidades de gasto, el sector público es crucial, pero no suficiente.

Es necesario el apoyo de la comunidad internacional, de donantes bilaterales, de instituciones internacionales y del sector privado. Es por ello que la inversión de impacto proporciona capital para solucionar los problemas sociales más relevantes en sectores como agricultura, salud, educación y acceso al ahorro y al crédito. En este sentido, el interés creciente en la inversión de impacto y en los instrumentos financieros que abarcan cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza es una buena noticia.

Open Value Foundation: un modelo híbrido

Open Value Foundation es una fundación familiar que impulsa y difunde un modelo híbrido entre la filantropía tradicional y la inversión de impacto para mejorar la vida de las personas más vulnerables. Desde sus inicios la fundación realizó inversiones de impacto a través de los pioneros en promover este tipo de inversiones como es Acumen. La evolución posterior fue ejecutar

directamente las inversiones, pero aunando la filantropía y la inversión en un modelo de Venture Philanthropy que apoyaba proyectos en España y África. Este enfoque no se limitó únicamente a proyectos concretos, sino que con la misma alegría de dar con la que se creó la fundación se expandió mediante el fomento y promoción de la inversión de impacto en España.

Imagen 6. El modelo de Open Value Foundation



Nota: ASG: Inversión con criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza. ISR: Inversión Socialmente Responsable.

Fuente: Elaboración propia de Open Value Foundation.

El siguiente paso fue la constitución del fondo de inversión de impacto **Global Social Impact Fund (GSIF)**, con el que promover y dar más recursos a la inversión de impacto en un inicio en inversiones fundamentalmente en África. Posteriormente, se dio un paso más que se materializó con la apertura de la gestora **Global Social Impact Investments (GSII)** especializada en fondos de inversión de impacto social que invierten en empresas con el doble objetivo de generar un impacto social y medioambiental positivo, además de una rentabilidad financiera para sus partícipes.

Su creación responde de nuevo desde la generosidad para apoyar la creación de vehículos de impacto para otros proyectos de inversión, facilitándoles todo el apoyo de estructura, compliance, legal, etc., y que ayude a formar una comunidad fuerte de inversores y fondos, una vez más poniendo todas nuestras capacidades al servicio del ecosistema, y facilitando las herramientas para demostrar que una nueva forma de entender la inversión y la economía es

posible. Finalmente, la constitución del Fondo de Emprendimiento Social Europeo (FESE) nos habilita para invertir en empresas sociales en nuestro país.

Por lo tanto, optar por la inversión de impacto implica poner el dinero a trabajar desde el día uno, en inversiones que, a la vez que generan rentabilidades equiparables a las del mercado, contribuyen a transformar el mundo en el que vivimos y el modo en el que se toman decisiones financieras.

Para ejemplificar una inversión de impacto realizada desde Global Social Impact Fund (GSIF) que busca dar solución a un problema social mediante la financiación de una empresa en Uganda, presentamos la financiación de la empresa social **Tugende**.

Caso de éxito: la empresa Tugende

Contexto

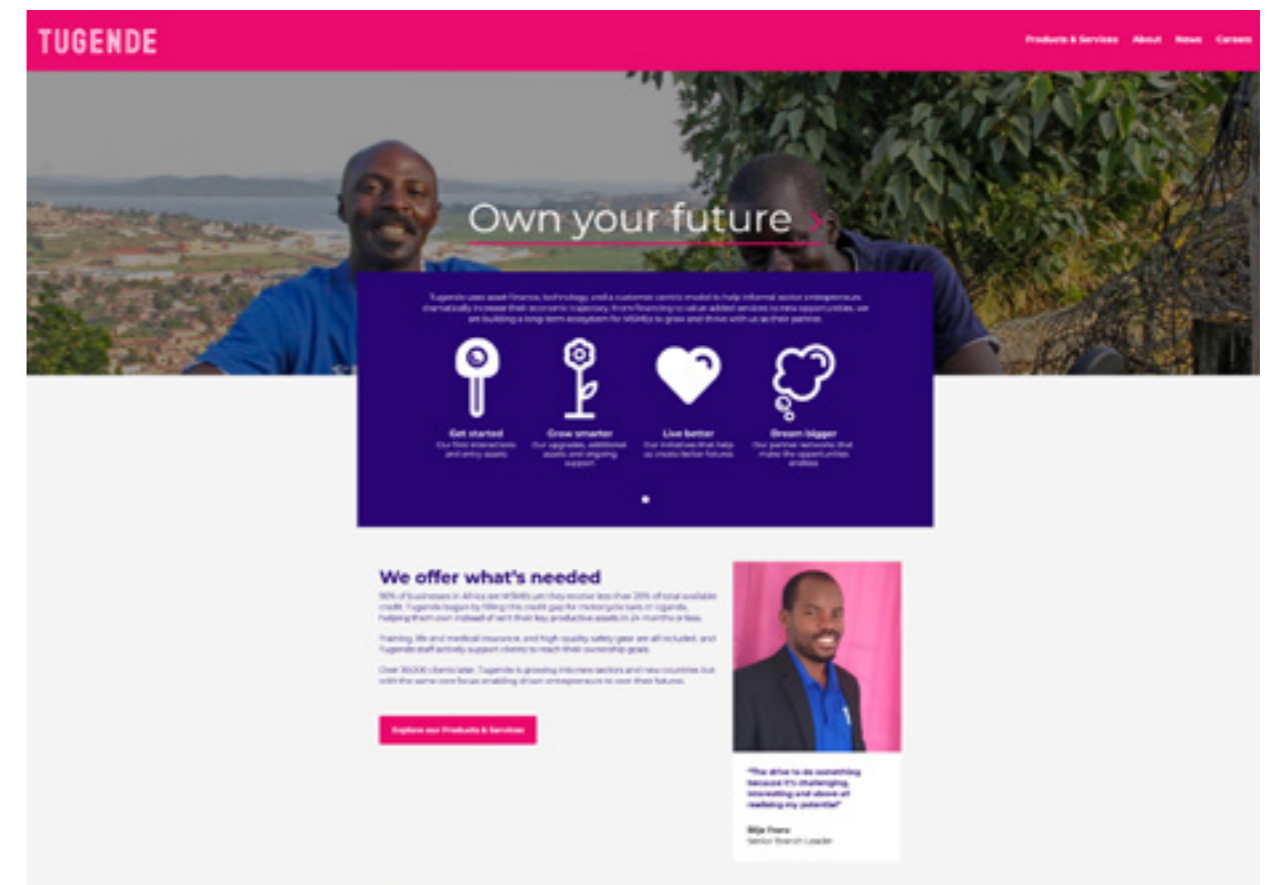
Para entender la problemática social que GSIF quiere resolver, pongamos en contexto la situación de Uganda, un país situado en África oriental que actualmente goza de estabilidad política y crecimiento económico lo que está facilitando la disminución de la pobreza, mejorando los datos de las personas que viven con menos de 2 dólares al día desde el 53,2 % en 2006 al 34,6 % en 2013, según datos de 2016 del Banco Mundial. Es un país donde casi el 70% de la población tiene menos de 25 años, con altos niveles de deserción escolar que generan a su vez altos índices de inseguridad labo-

ral: desempleo, subempleo y precarización laboral, impidiendo la independencia financiera de sus habitantes y dificultando la mejora de sus condiciones de vida.

Según el informe del Banco Mundial 'Uganda: Promoting Inclusive Growth', de febrero de 2012, solo el 20% de las aproximadamente 400.000 nuevas incorporaciones al mercado laboral cada año consiguen un empleo formal.

[Tugende: datos generales de la empresa social](#)

Imagen 7. Cabecera TUGENDE



Fuente: Web de Tugende.

Tugende es una empresa social, constituida en octubre de 2010 en Uganda, que ofrece servicios financieros para conductores de *bodas* (motocicletas taxi). El problema que pretende acometer es la falta de oportunidades para jóvenes y adultos con bajos niveles educativos en Uganda, que crea altos índices de desempleo, subempleo y trabajo informal, que, a su vez, aumentan la inseguridad laboral e imposibilitan

la independencia financiera. La solución que aporta la empresa es dar servicios financieros de *leasing* de motocicletas a personas sin acceso a productos bancarios. Estos servicios los complementa con otras prestaciones adicionales de seguridad y formación, con ello se consigue un impacto social positivo al crear oportunidades laborales para jóvenes y adultos mejorando su calidad de vida¹⁰.

Imagen 8. Dos trabajadores de Tugende



Fuente: Web de Tugende.

¹⁰ Podéis visualizar el vídeo de presentación del proyecto Tugende del Canal Youtube de GSI: <https://www.youtube.com/watch?v=RI7O1Y44re0&feature=youtu.be>.

La ventaja competitiva de Tugende

Su ventaja competitiva está basada en que actualmente solo existen grandes propietarios que alquilan las motos a los conductores de *boda*, pero no les dan la posibilidad de adquirir la propiedad de la misma. Tugende les facilita un contrato de *leasing* de 20 meses con opción de compra, los ingresos medios diarios suelen estar en torno a 10 dólares/día. La imputación diaria del *leasing* se puede estimar en unos 4 dólares/día. Por tanto, durante los 20 meses de du-

ración del *leasing* los ingresos promedio ascenderán a 6 dólares/día, cantidad similar a la alternativa de aquellos conductores de *boda-boda* que optan por alquilar la motocicleta. A partir del mes 21, esos ingresos se incrementan hasta los 10 dólares/día, y además el conductor es propietario de una motocicleta.

El modelo de negocio de Tugende

El modelo de negocio de la empresa está basado en los siguientes datos:

Tabla 1. El modelo de negocio de Tugende

Costes	Ingresos
Coste unitario del equipo: 925 dólares Cargos prestaciones adicionales: 175 dólares ¹¹ Coste total del <i>leasing</i> : 1110 dólares	Ingresos generados durante los 20 meses: 1695 dólares ¹²
Margen total: 595 dólares	

Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

La contribución de Tugende a los ODS

Tugende contribuye a siete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de Naciones Unidas: ODS 1 Fin de la Pobreza; ODS 3 Salud y Bienestar; ODS 5 Igualdad de Género; ODS 8 Trabajo Decente y Crecimiento Económico; ODS 10 Reducción de Desigualdades, ODS 11 Producción y Consumo Responsables; y finalmente al ODS 13 Acción por el Clima.

¹¹ Incluye: GPS, licencia servicio pasajeros, seguros, protecciones motocicleta y licencia de conducir.

¹² Suma del depósito inicial de 95 dólares y 20 pagos iguales de 80 dólares.

Imagen 9. La contribución de Tugende a los ODS

	O1. Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo
	O3. Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades
	O5. Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas
	O8. Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos
	O10. Reducir la desigualdad en y entre los países
	O11. Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles
	O13. Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos

Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Esta contribución a los ODS se refleja en el impacto social que genera nuestra inversión. Destaca la mejora de las condiciones de los clientes, pues con cada *leasing* se crea un nuevo puesto de trabajo (ODS 1, ODS 8 y ODS 10), que además es estable. Además, los ingresos prácticamente se doblan respecto a las otras alternativas existentes para ejercer este oficio y lo anterior posibilita que estas personas y sus familias puedan invertir en la adquisición o mejora de su vivienda o en la salud y educación de sus familias (ODS 3 y ODS 5).

Además, Tugende mejora la movilidad en un país con un transporte público complicado, especialmente para mujeres y personas con escasos recursos (ODS 5), ofreciendo una formación vial a los conductores, dotándolos de un equipo de seguridad y un seguro para accidentes, enfermedades, discapacidad o fallecimiento (ODS 3).

Por último, destacan también las mejoras medioambientales por el uso de motocicletas nuevas o prácticamente nuevas, frente a

un parque de motocicletas antiguo e informalmente mantenido (ODS 11 y ODS 13).

[Datos de la inversión de impacto de GSIF y su impacto](#)

Para proveer financiación y que la empresa pudiese incrementar sus operaciones se llevó a cabo, en noviembre de 2018, un préstamo de 500.000 dólares a tipo fijo muy por debajo de las tasas de interés comerciales con renovación anual, que, dados los excelentes resultados de impacto social, amplió en febrero de 2020 a 750.000 dólares.

Imagen 10. Contribución GSI impacto Tugende

Contribución GSI impacto Tugende

Gracias a la inversión de GSI, Tugende pudo lograr el siguiente impacto en 2020*:



*Datos de impacto correspondientes a marzo de 2020

Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Ejemplificando la inversión de impacto mediante la generación activa de un retorno ambiental y social positivo manteniendo

una rentabilidad financiera suficiente, GSIF realiza un seguimiento exhaustivo de todos los indicadores:

Gráfico 3. Seguimiento del impacto de Tugende

Categoría	Medida	Indicador	Datos							
			Baseline	Q4 2018	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	Q1 2020	Q2 2020
Recurso	Capital invertido de GSIF	Dólares prestados a la entidad (\$)		500.000					750.000	
Producto	Clientes beneficiados	Número de clientes que han recibido los servicios de Tugende lease-to-own (F)	7.806	14.800	18.569	22.825		29.090	32.491	34.897
Producto	Acceso a la propiedad	Leasing completados (F)	3.528	6.920	6.947	7.868		8.861	10.183	12.691
Resultado (medio plazo)	Aumento ingresos	Incremento ingresos medios conductores (%)	5	10	10	10	10	10	10	10
Resultado (medio plazo)	Creación de empleo estable	Trabajadores internos de Tugende (F)		194	194	239	314	387	411	450
Impacto	Mejora de la calidad de vida	Vidas impactadas (F)	39.029	74.000	92.845	106.370	126.296	145.450	162.455	174.485
Impacto	Inclusión financiera, económica y de servicios	Valor de activos transferidos (\$)		4.800.000	6.100.000	6.900.000		10.900.000	12.600.000	13.100.000

Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

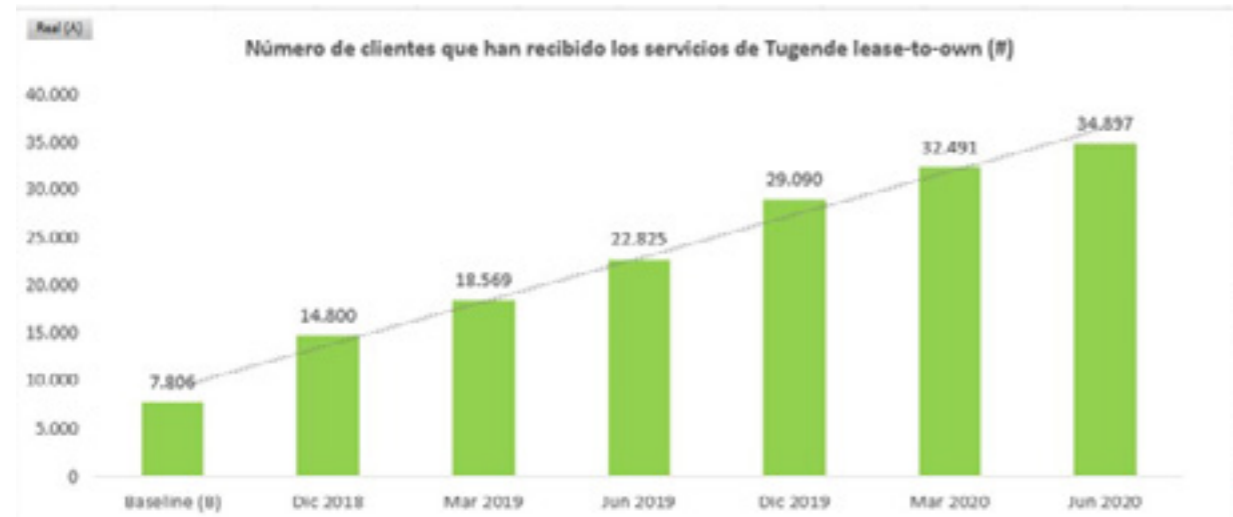
Unos de los grandes impactos de este proyecto es la creación de empleo directo e indirecto: con cada *leasing* se crea un puesto de trabajo directo además de otros indirectos relacionados con la actividad económica generada, a su vez el trabajo que se genera es estable frente a los modelos de la competencia que no garantizan el empleo de manera regular.

El aumento de los ingresos de los conductores hace que aumente su poder adquisitivo y, con ello, que mejore su capacidad para acceder a otros servicios básicos de vivienda y salud no garantizados en Uganda. La empresa, además, aporta a los conductores otros beneficios como son el acceso a un seguro con distintos grados de cobertura que sus competidores no dan, además del acceso a financiación que no encuentran en el mercado.

Otros impactos positivos de la actividad de la empresa son mejoras en la seguridad y salud vial, ya que los conductores reciben formación y elementos de protección, además de tener que seguir unos horarios de trabajo que eviten los horarios nocturnos, donde, por falta de alumbrado vial, se incrementan los ratios de accidente. También como efecto indirecto está el impacto positivo sobre el medioambiente ya que las motos tienen que seguir planes de mantenimiento que hacen que sean más seguras y contaminen menos.

Entre las políticas de la empresa está su expansión a zonas rurales que tendrá impactos positivos en movilidad, además de políticas de igualdad de género y formación activa de los conductores para evitar comportamientos incorrectos.

Gráfico 4. Número de clientes que han recibido los servicios de Tugende lease-to-own



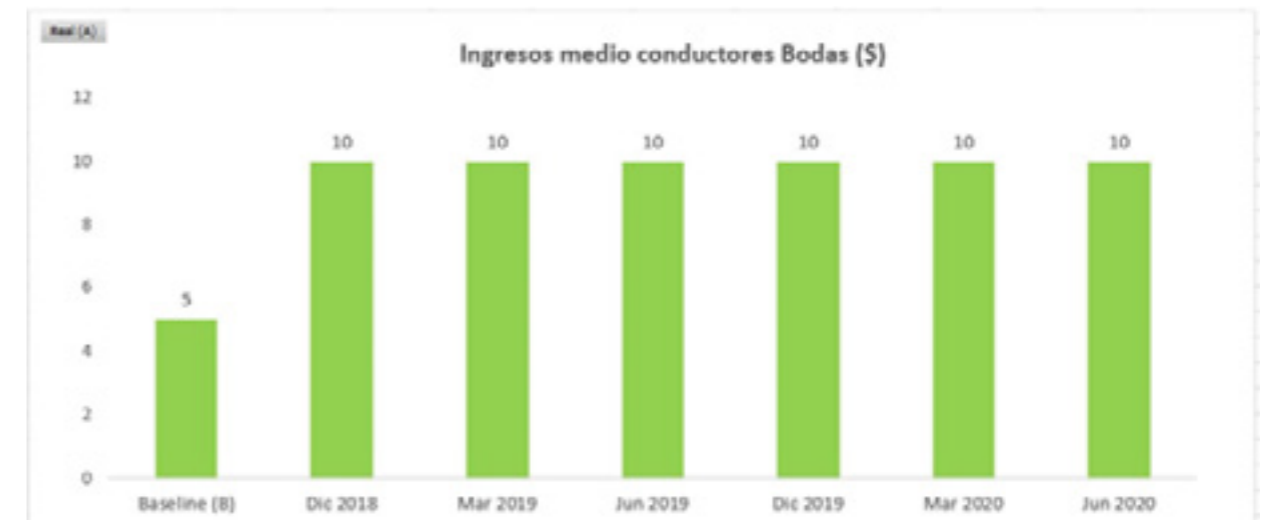
Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Gráfico 5. Leasing completados



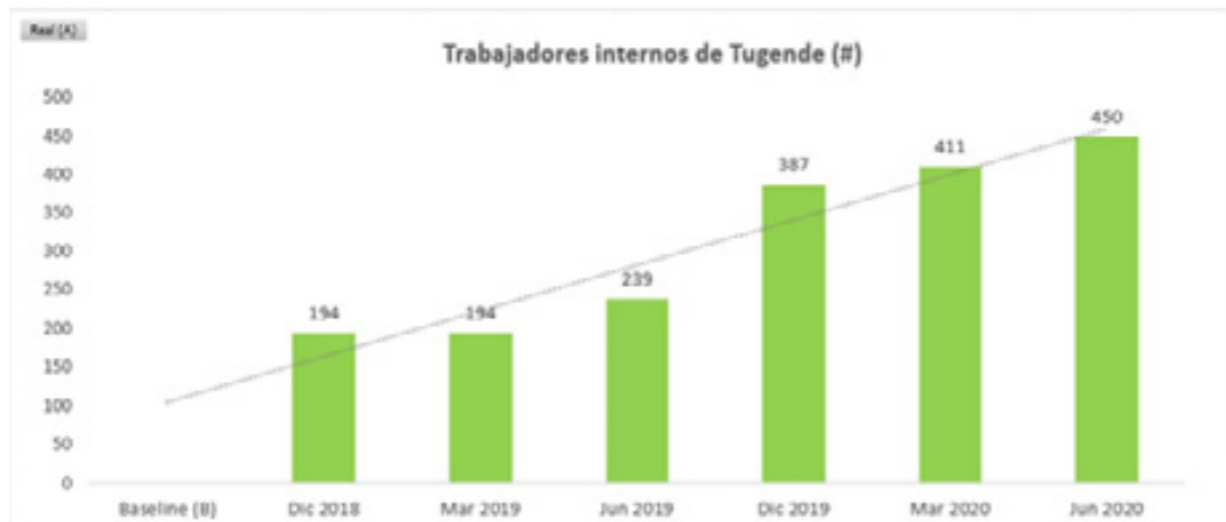
Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Gráfico 6. Ingreso medio de conductores de bodas



Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Gráfico 7. Trabajadores internos de Tugende



Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Gráfico 8. Capital invertido GSIF (préstamo activo) vs vidas impactadas



Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Gráfico 9. Capital invertido GSIF (préstamo activo) vs valoración activos transferidos



Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Como resumen del impacto que genera la actividad de Tugende queremos terminar representando de manera gráfica la teoría del cambio de la empresa. [Teoría del cambio de Tugende](#)

Imagen 11. Teoría del cambio de Tugende



Fuente: Elaboración propia de Open Value Fondation a partir de los datos de GSIF.

Consejos para otros aventureros

¿Quieres convertirte en un inversor con propósito?

Como inversor, tienes poder para cambiar las cosas. La introducción del impacto como criterio adicional de inversión tiene el poder de cambiar el mundo. Open Value Foundation junto a Social Gob han elabora-

do una guía para invertir con propósito que pretende orientar al inversor interesado en dotar a sus inversiones de un propósito, pero sin necesidad de sacrificar la rentabilidad financiera.

Imagen 12. Guía práctica Invertir con propósito



Las finanzas son un enorme vector de transformación. La catalización de financiación a actividades que contribuyen positivamente a la sociedad lleva aparejada la capacidad de generar mejores impactos y promover una sociedad más medioambientalmente saludable y socialmente inclusiva. La mayor disponibilidad de financiación en un sector o tipología de empresas abarata su coste de acceso a la misma, lo que constituye un in-

centivo para la expansión de dichos sectores o tipos de empresa.

Así, los ahorros tienen la capacidad de cambiar el mundo. Sólo es necesario añadir un criterio más a la inversión, el impacto. Es decir, se trata de darle al ahorro una "finalidad" adicional, de forma paralela a la generación de rentabilidad.

IV. ALTRUISMO EFICAZ: CÓMO MEJORAR EL MUNDO BASÁNDONOS EN RAZONES Y EVIDENCIA

Respecto de muchos de los parámetros más importantes (esperanza y calidad de vida, pobreza global, violencia), nuestro mundo es hoy mejor que en cualquier otro momento de la historia¹³. Ahora bien, sigue siendo cierto que millones de personas mueren de enfermedades evitables. Las peores previsiones del cambio climático describen daños muy graves para nuestras sociedades. El desarrollo de armas nucleares y biológicas, así como otros avances tecnológicos, puede poner en peligro la existencia de la humanidad.

Afortunadamente tenemos una innegable disposición hacia el altruismo. En España, por ejemplo, casi un tercio de la población colabora con ONG, donando alrededor de 100 € al año (AIMC 2017). Si incluimos las colaboraciones no económicas, esa cifra se elevaría hasta el 86% (AEFr 2018). Por

supuesto, quienes poseen más recursos (talento, tiempo o dinero) tienen mayor capacidad para ayudar. Amancio Ortega es fundador de Inditex y una de las personas más ricas del mundo. Su fundación ha desarrollado diferentes programas de donación. Quizá el de mayor notoriedad sea el de apoyo a la oncología pública (FAO 2019). Consiste en invertir más de 300 millones de euros en la compra de equipos de tratamiento contra el cáncer para el sistema público de salud. De modo similar, Michael Bloomberg, multimillonario estadounidense, donó 1.800 millones de dólares a la John Hopkins University para financiar becas para estudiantes sin recursos¹⁴. Tras el incendio de la catedral de Notre Dame de París, muchos ricos filántropos franceses se prestaron a colaborar con más de mil millones de euros para su reconstrucción¹⁵.

¹³ Our World in Data es un proyecto académico que nos permite ver la evolución de estos y otros parámetros. Se puede acceder a él en: <https://ourworldindata.org/>. Para muchas personas hay un aspecto en que el mundo actual es mucho peor que en el pasado. Como veremos más adelante (sección 3.4), se trata del bienestar de los animales usados en actividades humanas.

¹⁴ Ver https://www.washingtonpost.com/local/education/bloomberg-gives-johns-hopkins-a-record-18-billion-for-student-financial-aid/2018/11/18/8db256cc-eb4e-11e8-96d4-0d23f2aaad09_story.html.

¹⁵ Ver https://elpais.com/elpais/2019/04/17/gente/1555518252_651785.html.

Estas intervenciones altruistas son muy diferentes entre sí. Existe la idea de que lo importante es ayudar, con independencia de la naturaleza de esa ayuda o de la situación de las personas que la reciben. Pero tiene sentido que nos preguntemos si da igual con cuál de estas u otras causas colaboremos o si, por el contrario, unas son mejores que otras.

Regresemos al caso de Amancio Ortega. Supongamos que ha decidido invertir 300 millones de euros para su propio beneficio. Una posibilidad es que explore las diferentes alternativas de inversión, acuda a expertos para analizar los datos, identifique la que le proporcionará la mayor rentabilidad esperada e invierta en esta. Otra posibilidad es que, sin realizar ningún tipo de cálculo, escoja la alternativa que intuitivamente le parece más apelativa. Todos estaríamos de acuerdo en que esto último sería imprudente. Cuando nuestro objetivo es perseguir nuestro propio interés, creemos que debemos actuar, en la medida de lo posible, tras algún tipo de reflexión racional.

Imaginemos ahora que no se trata del dinero de un ciudadano privado, sino de fondos públicos que un Gobierno debe decidir cómo emplear en beneficio de la ciudadanía. Criticaríamos severamente una decisión no reflexionada y no informada. También creemos, por lo tanto, que las políticas públicas deben ser decididas mediante algún procedimiento de cálculo racional.

Si, tanto en la inversión privada como en el uso de fondos públicos, esperamos que la racionalidad juegue un papel determinante, ¿hay algo en el altruismo que desaconseje ese mismo criterio? ¿Tal vez pensamos que, en el ámbito del altruismo, nuestras decisiones son menos importantes o tienen un impacto poco significativo? No todos tenemos la fortuna de Amancio Ortega o de Michael Bloomberg. Pero si eres ciuda-

dano de un país occidental y estás leyendo esto, probablemente ganes más de 11.500 € al año. En comparación con otras personas de tu país, pueden parecer unos ingresos no muy destacables, pero en términos mundiales deberías sentirte privilegiado. Te encuentras dentro del 10% más rico de la población. En España el salario medio es bastante más alto, 27.000 € anuales. Por el contrario, el 20% más pobre de la población mundial debe subsistir con poco más de 500 € al año. Dada la utilidad marginal decreciente del dinero, el beneficio esperable de invertir un euro de forma altruista en los más pobres es mucho mayor que el de invertirlo en uno mismo. Según algunos cálculos, puede ser hasta 100 veces mayor (MacAskill 2015: 28).

Tenemos, entonces, un gran poder para hacer el bien. ¿Cuál es la forma más adecuada de emplearlo? En este capítulo explicaremos y defenderemos la propuesta de lo que se ha venido en llamar *effective altruism* o, en castellano, 'altruismo eficaz'. Esta propuesta se dirige a personas cuyo objetivo es hacer el bien, o el máximo bien posible. Insiste en que nuestras decisiones altruistas deben estar basadas en razones y en evidencias empíricas. Ayudar a los demás es algo muy serio, pues de ello depende cuán mejor o peor vaya la vida de millones de individuos. Por tanto, nuestro método de decisión debería ser idealmente tan sofisticado como cuando solo afecta a nuestro propio futuro. Tanto como el que reclamamos de las administraciones públicas cuando toman decisiones que nos pueden dañar o beneficiar.

El altruismo eficaz es también un movimiento social internacional que desea difundir esta forma de entender el altruismo. Es una red de personas que se apoya mutuamente. Desde hace una década existe toda una constelación de individuos y organizaciones apasionadamente dedicadas a este propósito. La propuesta del altruismo eficaz

es exigente, pero también esperanzadora. Forma parte de una tradición ilustrada que se muestra optimista sobre la capacidad de los seres humanos para hacer el bien. Siempre, claro está, que nos apliquemos a ello con rigor empírico y racionalidad.

Nuestro objetivo en este texto es meramente descriptivo. Pretendemos familiarizar al lector con los principios que inspiran el altruismo eficaz, tal y como son entendidos por la propia comunidad. También pretendemos exponer qué importancia asigna la comunidad de altruistas eficaces a diferentes causas. Con ello esperamos aportar suficientes elementos para que cada quien se forme su propio juicio en relación con las diferentes cuestiones tratadas.

En lo que sigue abordaremos, en primer

lugar, por qué desde el altruismo eficaz se defiende que esta es la aproximación más plausible a la toma de decisiones altruistas. Luego explicaremos los criterios sugeridos por la comunidad de altruistas eficaces para decidir racionalmente, a saber: la magnitud, la solubilidad y la desatención de una causa. Empleándolos, es posible priorizar los diferentes problemas que compiten por nuestra atención altruista. Esto es, jerarquizarlos según cuánto merecen nuestra ayuda. Veremos, en tercer lugar, algunas de las conclusiones a las que la comunidad de altruistas eficaces ha llegado en aplicación de estos criterios. Después describiremos diferentes formas de cómo cada uno de nosotros puede ayudar y participar en esta comunidad de altruistas. Finalmente, facilitaremos recursos adicionales para saber más sobre altruismo eficaz.

Por qué hay que ser eficaces haciendo el bien

Tradicionalmente los seres humanos no hemos creído que nuestras actividades altruistas deban estar sujetas a los mismos estándares de racionalidad y evidencias que nuestras decisiones auto-interesadas o que las políticas públicas. Según el altruismo eficaz, hay buenas razones para pensar que esto es un error. Podemos creer o no que tenemos la obligación moral de ayudar a los demás. Ahora bien, una vez hemos decidido hacerlo, tenemos el deber de maximizar nuestro impacto.

[El deber racional de ser lo más eficaces posible](#)

Supongamos que adoptamos un objetivo, sea el que sea. Puede tener que ver con ayudarnos a nosotros mismos, o puede tener que ver con ayudar a los demás. Puede que

persigamos beneficiar sólo a nuestros seres queridos o a un círculo más amplio. Nuestra primera tarea consistirá en identificar las evidencias existentes acerca de cuáles son las estrategias para alcanzar dicho objetivo. Es muy posible que mientras trabajemos en ello descubramos que algunas de las estrategias que nos resultaban aparentemente adecuadas en realidad no lo eran. De igual modo, puede que nos sorprendamos al descubrir nuevos caminos insospechados para obtener lo que deseamos. Hecho esto, habremos identificado las diferentes alternativas para lograr nuestro fin.

Aunque todas sirvan a nuestros objetivos, puede que unas estrategias sean menos costosas que otras. También puede que unas nos permitan alcanzarlos en mayor medida o que tengan mayor probabilidad

de éxito. Por ello, empleando las evidencias disponibles, deberíamos calcular cuál o cuáles son las estrategias más eficientes. Esto es, las que nos permiten alcanzar en mayor medida nuestros objetivos con el menor coste.

Por supuesto, nuestros recursos y capacidades para abordar racionalmente nuestras decisiones son limitados. Las evidencias pueden ser escasas, puede ser costoso obtenerlas, puede haber incertidumbres que no podamos despejar y la información recabada puede estar sujeta a diferentes interpretaciones. Usualmente, dadas las limitaciones de los seres humanos, adoptar la estrategia *objetivamente* más adecuada escapa a nuestro control. Con lo cual, no puede hacérsenos responsables por no haberla identificado. Aunque ello sea lamentable, si hacer lo objetivamente mejor estaba fuera de nuestra alcance, no merece reproche.

Sin embargo, sí se encuentra bajo nuestro control identificar e intentar seguir la estrategia que, *de acuerdo con las evidencias disponibles*, aparece como la más adecuada. Ese es el ámbito de la responsabilidad racional sobre nuestras acciones. Cuando decidimos adoptar un objetivo, debemos perseguirlo de la manera que, según las evidencias, se revele como la más eficiente.

[El deber moral de ser lo más eficaces posible](#)

¿Podemos tener, además del deber racional,

un deber moral de ser tan eficaces como sea posible? Es plausible sostener que, en al menos algunas ocasiones, tenemos la obligación de ayudar a los demás, aunque ello suponga un coste para nosotros. El filósofo Peter Singer, profesor en la Universidad de Princeton, explica del siguiente modo cómo explora las intuiciones morales de sus alumnos sobre altruismo:

Para obligar a que mis alumnos piensen sobre la ética de lo que debemos a las personas que se encuentran en necesidad, les pido que se imaginen que su camino a la universidad les lleva a pasar cerca de un estanque poco profundo. Una mañana, les digo, observas que un niño se ha caído dentro y parece que se está ahogando. Meterse en el estanque y sacar al niño sería fácil, pero supondrá que acabarás con la ropa empapada y llena de barro, y para cuando llegues a casa y te cambies ya habrás faltado a tu primera clase (Singer 1997; traducción propia).

Por supuesto, la mayoría de alumnos de Singer considera que tenemos la obligación de ayudar al niño en apuros. Esta intuición está apoyada por la mayoría de posiciones morales¹⁶. Por supuesto que hay grandes diferencias entre ellas. Sin embargo, coinciden en que si podemos hacer un gran bien a otros sin ningún coste para nosotros o con un coste muy pequeño, entonces, tenemos

¹⁶ Esto es así en todas las teorías consecuencialistas, es decir, las que nos dicen que debemos intentar generar con nuestras acciones las mejores consecuencias posibles o, al menos, generarlas en un nivel satisfactorio. El utilitarismo sería un ejemplo de ellas. Pero muchas otras posiciones no consecuencialistas dirían que tenemos la obligación de ayudar a personas en estado de gran necesidad cuando para nosotros no supone ningún coste o solo un coste muy bajo. El kantismo, por ejemplo, sería compatible con esta visión.

¹⁷ Es importante señalar ya en un principio, para evitar confusiones, que sostener que una acción es éticamente obligatoria no implica necesariamente aceptar que debe serlo también desde un punto de vista político o jurídico. No pretendemos, con este texto, pronunciarnos sobre cuáles son nuestros deberes políticos de justicia o qué obligaciones es legítimo que nos impongan los ordenamientos jurídicos.

la obligación moral de ayudarles. Si esto es así, entonces en ciertos casos —como el del niño que se ahoga— adoptar o no el objetivo de ayudar a los demás no es una decisión moralmente neutra. No depende de si nos apetece o no. Hay razones morales decisivas para hacerlo¹⁷. Cuando eso ocurre, no solo estamos racionalmente obligados a que nuestra ayuda sea lo más eficaz posible, sino que es un deber moral que así sea.

Quizá alguien pueda pensar que este ejemplo no es representativo de la mayoría de situaciones en las que podemos hacer el bien a los demás. Pero ya hemos visto que esto en muchísimos casos no es así. Dada la utilidad marginal del dinero, podemos hacer mucho bien a muy bajo coste para nosotros. Pero es cierto que en algunos casos el coste no será pequeño. Cuando ello sucede, existe un desacuerdo entre las diferentes teorías morales acerca de bajo qué condiciones ayudar es nuestro deber. Una idea recurrente en la comunidad del altruismo eficaz, sin embargo, es la siguiente. Podemos decir que debemos esforzarnos por ayudar a los demás todo lo que podamos. Que, de hecho, quienes tenemos la suerte de vivir en sociedades ricas con nuestras necesidades básicas cubiertas deberíamos esforzarnos mucho más por ayudar a los menos afortunados. Pero que, a su vez, sería erróneo reprochar a la gente que no sean héroes morales, dispuestos a entregar toda su vida al servicio de los más necesitados. La conducta de tales personas debe ser elogiada socialmente y deben servirnos de ejemplo para construir un mundo mejor. Es cierto que la ética no es una ciencia exacta. Es difícil determinar, aun con imprecisión, cuál debería ser, para cada uno de nosotros, el esfuerzo altruista mínimo a que estamos obligados. Ahora bien, si lo cumplimos con honestidad, sería un error moral que nos criticaran por no hacer todavía más o, incluso, que nos culpáramos a nosotros mismos por ello.

Más allá de en qué circunstancias surge la

obligación de ayudar a los demás, lo cierto es que todas las teorías morales plausibles admiten que el altruismo está moralmente permitido. Si queremos ayudar, podemos hacerlo. Podemos, por ejemplo, colaborar en la lucha contra la malaria en el África subsahariana, donde se concentra la mayoría de personas afectadas. Pero incluso si creemos que ayudar no es obligatorio, ello no nos libra de tener que enfrentarnos al problema de la eficacia. Nuestros recursos siempre van a ser escasos, con lo que tendremos que decidir cómo invertirlos. Imaginemos que renunciamos a basar nuestra estrategia de ayuda en las evidencias disponibles sobre qué intervenciones pueden hacer un mayor bien. El resultado más que probable es que, pudiendo haberlo evitado, con idénticos recursos, estemos dando una ayuda peor de la que podríamos haber proporcionado si hubiéramos estudiado mejor el problema. Optar por no maximizar nuestro impacto puede tener consecuencias letales.

Hay quien sostiene que en estos casos estaríamos también actuando de forma moralmente incorrecta (Pummer 2016). Es cierto que, cuando ayudar no es obligatorio, depende de nosotros decidir si hacerlo o no. Pero una vez hemos escogido ayudar surge el deber moral de hacerlo de la forma más eficaz. Si ayudar más tiene para nosotros un coste similar a ayudar menos, no parece posible justificar haber preferido una estrategia de ayuda peor. Si nos exigieran rendir cuentas de nuestra actuación no podríamos proporcionar razón alguna en apoyo de nuestra decisión. Por el contrario, sí podrían señalarse razones adicionales a favor de la estrategia que rehusamos emplear. Vendrían dadas por el hecho de que, si hubiéramos obrado de otro modo, habríamos podido hacer un bien mayor.

En definitiva, obrar racionalmente exige ser eficaces en la persecución de nuestros obje-

tivos. En muchas ocasiones, tenemos el deber moral de actuar de manera altruista. En otras ocasiones, aunque no fuera debido, sí está moralmente permitido ayudar a quien lo necesita. Estemos ayudando en cumplimiento de lo que creemos que es nuestra obligación o más allá del deber, nuestra ayuda tiene que ser lo más eficaz posible.

¿A quiénes ayudar?

No todo lo que existe puede ser receptor de nuestro altruismo. Quizá estéis leyendo este texto en vuestro portátil o tableta. Es muy posible que en unos meses, como seguro ya ha sucedido, empiece a funcionar mal. Cuando eso ocurra puedes decidir repararlo o no, pero, si decides hacerlo, ello no sería un gesto altruista hacia tu aparato. Funcionar mal no le causa un daño ni frustra sus intereses. Del mismo modo que repararlo no es un beneficio para él ni es de su interés. Los ordenadores no tienen intereses propios, al igual que otros aparatos y estructuras construidos hasta ahora por los seres humanos. Lo mismo ocurre con las obras de arte. También con entidades naturales, como las rocas, las plantas, los paisajes, las especies o los ecosistemas¹⁸.

Reparar estas entidades o conservarlas puede ser bueno para otros individuos que puedan beneficiarse con ello. Individuos que sí poseen intereses propios y que, por tanto, pueden ser genuinos receptores de nuestro altruismo si están en necesidad. Sólo quienes tienen intereses que pueden verse satisfechos o frustrados por nuestras acciones o por eventos naturales pueden beneficiarse de nuestra ayuda o verse perjudicados por nuestra desatención.

Lo que caracteriza a los individuos con intereses propios es que pueden verse beneficiados o dañados por las cosas que suceden en su vida. Hay diferentes formas de explicar el fundamento de los intereses. Una es apelar a la *sintiencia* o capacidad de los sujetos para tener experiencias positivas, de disfrute, y negativas, de sufrimiento. Si un individuo puede sufrir y disfrutar con lo que acontece en su vida, entonces tiene interés en no padecer experiencias negativas y en tener experiencias positivas. Otra es apelar a la capacidad de los agentes para percibir ciertos objetivos como inherentemente valiosos o “disvaliosos”. Todos estos individuos pueden verse en la situación de necesitar de nuestra ayuda para obtener un bien que persiguen o evitar un mal que les pueda acontecer.

Obviamente los seres humanos son individuos con intereses propios, pueden verse en necesidad y precisan de la ayuda de los demás. Pero una cosa es concluir que todos los seres humanos pueden necesitar ayuda. Otra muy distinta es determinar quiénes, de entre los seres humanos, están comprendidos dentro de nuestras obligaciones altruistas. El siguiente es un razonamiento común en filosofía moral muy extendido entre la comunidad de altruistas eficaces. Supongamos que hay un ser humano que necesita urgentemente nuestra ayuda. Sabemos que con un coste asumible para nosotros podríamos lograr que salvara su vida o se curara de una enfermedad muy dolorosa e incapacitante. ¿Importa en algo el género, color de piel o incluso la nacionalidad de ese ser humano? Nada de esto parece relevante éticamente. ¿Importa si vive muy lejos de nosotros o si, por el contrario,

¹⁸ Sostener esto es compatible con creer, a la vez, que las obras de arte o las entidades naturales poseen algún valor inherente que nos da razones para conservarlas, con independencia del beneficio o daño que causen a seres con intereses propios. Quienes tengan esta creencia deberán incorporar estos valores en sus cálculos para hacer un mundo mejor.

está cerca? La distancia espacial tampoco parece que, en sí misma, sea algo relevante a efectos morales. Por supuesto que esta y otras circunstancias pueden afectar a nuestra capacidad para ayudar, a la certeza que tenemos del éxito de nuestra intervención o a los costes que podría conllevar. Pero no diríamos que el mero hecho de que alguien esté más alejado de nosotros le hace menos merecedor de nuestra ayuda o, incluso, hace que sus intereses no sean relevantes para nuestros deberes de altruismo.

Según la teoría moral que nos convenza más, las circunstancias de nuestro deber general de altruismo estarán especificadas de manera más o menos exigente. Sea como fuere, sin embargo, parece difícil negar que ese deber general de altruismo abarca a todos los seres humanos en necesidad. Es importante subrayar que afirmar la existencia de este deber general e imparcial es compatible con creer que ciertas relaciones especiales nos dan razones *adicionales* para ayudar a unos seres humanos. Razones que no tendríamos respecto de otros seres humanos con los que no estamos relacionados de ese modo. Así, podemos creer que, junto con un deber general de altruismo, tenemos deberes especiales para con nuestra familia y amigos o para con nuestros conciudadanos.

Por todo lo expuesto, en lo que sigue asumiremos un criterio de análisis que en la comunidad del altruismo eficaz suele denominarse ‘neutralidad frente a las causas’ (*cause-neutrality*). Este es un término lamentablemente polisémico (CEA 2017). Aquí lo entenderemos como una actitud de imparcialidad ante las diferentes causas o problemas que compiten por nuestras inversiones altruistas (*cause-impartiality*). Esto es, que estamos comprometidos con escoger nuestras causas y los medios para intervenir en ellas atendiendo únicamente a cuestiones de impacto: cómo podemos hacer el mayor bien en el mundo desde un punto de vista

imparcial. Se trata de la intuición moral subyacente al proverbio castellano ‘haz el bien y no mires a quién’.

Ello se seguiría, claro, si aceptamos que nuestras obligaciones de altruismo son solo generales e imparciales. Si creemos que tenemos, además, otras obligaciones especiales, tendremos que dar algo más de peso a los intereses de los individuos que se encuentren dentro del círculo de parcialidad admitido por nuestra teoría moral. Pero ello presupone haber efectuado antes un análisis imparcial de priorización de causas. Este es ineludible.

Lo que importa es el largo plazo

En el ámbito de la decisión racional consideramos reprochable tener en cuenta sólo las consecuencias a corto plazo de nuestras decisiones. De hecho tildamos peyorativamente de ‘cortoplacistas’ a quienes se comportan de este modo. Es sencillo comprender por qué. Cuando decidimos entre diferentes alternativas de acción, lo relevante es en qué medida nos acercan a nuestros objetivos. Para calcular correctamente este impacto debemos tener en cuenta tanto sus consecuencias a corto y medio plazo como sus consecuencias en el futuro lejano. No hacerlo puede llevarnos a tomar una decisión equivocada. Quizá un curso de acción tiene un impacto positivo en el futuro cercano, pero muchísimo más negativo a largo plazo, con lo que no nos convendría. Por supuesto, es complicado conocer exactamente cuáles van a ser las consecuencias a largo plazo de nuestras decisiones. De todos modos, tenemos que esforzarnos por tenerlas en cuenta y calcularlas del mejor modo a nuestro alcance, por muy rudimentario que sea.

Frente al mal hábito del cortoplacismo, en la comunidad del altruismo eficaz suele defenderse, bien al contrario, la posición del

'largoplacismo' (*long-termism*). Esto es, que lo más importante para nuestras decisiones altruistas es su impacto a largo plazo. Ello se sigue de dos consideraciones. La primera es análoga a la reflexión que hacíamos sobre la distancia espacial. Del mismo modo que es en sí mismo irrelevante para nuestro cálculo altruista *dónde* existe un individuo que necesita ayuda, también es irrelevante para dicho cálculo *cuándo* existe. Desde un punto de vista moral, la ubicación espacio-temporal de un individuo parece ser tan poco importante como su género, color de piel o especie.

La segunda consideración es que la mayoría de los individuos que alguna vez existen o van a existir se sitúa no en el presente ni en el futuro cercano, sino en el futuro más lejano. Un punto de vista verdaderamente imparcial nos debe llevar a preocuparnos, sobre todo, por cómo hacer que los indi-

viduos que van a existir dentro de varios cientos o miles de años tengan las mejores vidas posibles. Esto no es una reflexión estrictamente teórica. Como veremos, puede que estemos en un momento de la historia crucial para condicionar, para bien o para mal, cómo van a ser las vidas de nuestros descendientes más lejanos.

Esta discusión muestra otro sentido en el que el altruismo eficaz se nutre de los valores ilustrados. Nos anima a abandonar los prejuicios que tradicionalmente han hecho que excluyamos a los demás de nuestra esfera de benevolencia. Nos anima a que nos desprendamos del localismo, tanto espacial como temporal, y deliberemos moralmente teniendo en cuenta el impacto de nuestras decisiones en todos los que puedan verse afectados por ellas. Sean quienes sean, vivan donde vivan y existan cuando existan.

Criterios para la priorización de causas

Hacer el bien de manera eficaz requiere, primero, que identifiquemos en abstracto la causa o causas más merecedoras, en este momento, de nuestra atención. Se denomina *priorización de causas* a la tarea de determinar la manera de medir su importancia relativa y, así, jerarquizarlas. Los criterios usualmente empleados a este efecto son tres¹⁹:

1. *La magnitud de un problema*: cuánto bien haría resolverlo;

2. *La desatención de un problema*: la cantidad de recursos que ya se están destinando a resolverlo;

3. *La solubilidad de un problema*: en qué medida destinar más recursos a su solución ayudaría a resolverlo.

Una causa altruista tendrá prioridad sobre otras en la medida en que resolverla haga un mayor bien, se le estén destinando menos recursos y el beneficio marginal de destinárselos sea mayor. En lo que sigue, explicaré cada uno de estos criterios.

Magnitud

La magnitud de un problema se refiere a cuán mejor sería el mundo en caso de que lo lográ-

ramos resolver. Se trata de una noción sencilla de comprender. Intuitivamente reconocemos que nuestros problemas personales pueden ser de mayor o menor magnitud. Por ejemplo, es malo contraer una neumonía leve que nos tenga en cama una semana, pero es todavía peor contraer una enfermedad crónica incapacitante. La pérdida de calidad de vida en el primer caso es temporal y relativamente baja. En el segundo caso es permanente y muy alta.

Para poder medir estas pérdidas es usual en el altruismo eficaz tomar prestado de las ciencias de la salud la noción de año de vida ajustado por calidad o QALY, por sus siglas en inglés (*quality-adjusted life year*). Para identificar el beneficio de una cierta medida no basta con saber cuántos años va a prolongar una vida. También es necesario saber cuál será la calidad de vida de esos años. Un QALY es equivalente a un año de vida en perfecto estado de salud. Fracciones de QALY implican un beneficio de menor extensión temporal o menor nivel de salud. Así, supongamos que si una persona no recibe atención médica perderá dos años de perfecta salud. Usando esta medida, diríamos que nuestra ayuda tendría un impacto positivo de 2 QALY. Imaginemos que el resultado fuera, en cambio, que perdiera 6 meses de vida en perfecta salud. Nuestro impacto sería de 0.5 QALY. Por la misma razón, el beneficio de una atención médica también sería de 0.5 QALY si con ello evitáramos que una persona perdiera un año de vida de calidad equivalente a la mitad de un estado de salud perfecto.

¿Qué tiene un mayor impacto positivo, acabar con la malaria o con el cáncer? Más generalmente, ¿qué contribuiría a un mundo mejor, acabar con la pobreza mundial o reducir los riesgos de una pandemia global grave? ¿Quizá mitigar el cambio climático antropogénico? No es un cálculo fácil, pues es complicado muchas veces determinar cuántas personas son afectadas por un problema, qué impacto tendría en ellas resolverlo o qué otras consecuencias indirectas tendría solucionarlo con

las herramientas disponibles. Ello puede ser especialmente frustrante si creemos que lo que más importa es el largo plazo.

Más adelante veremos las respuestas provisionales que se han dado a estas preguntas. De momento, sin embargo, ya podemos concluir que una buena forma de aproximarse a ellas consiste en calcular cuántos QALY evitaríamos que se perdieran con nuestras intervenciones altruistas.

Desatención

Supongamos que resolver un problema impediría la pérdida de centenares de millones de QALY. Ello no implica necesariamente que merezca más de nuestra atención que otra causa de magnitud menor. Ello se debe al problema del beneficio marginal decreciente de las inversiones altruistas. Si hay una causa en la que muchas personas han invertido gran cantidad de talento, dinero y tiempo, es muy probable que ya hayan sido explotadas las oportunidades de impacto más importantes.

Dicho de otro modo, si hay muchos altruistas trabajando en un problema, lo más probable es que tus recursos puedan ser empleados mejor trabajando en otros. Ahora bien, es preciso hacer dos consideraciones adicionales. Primero, puede ser que haya buenas razones por las que una causa está desatendida. Tal sería la situación de causas a las que, por su poca magnitud o solubilidad, cabe asignar una prioridad baja. En esos casos, es eficiente desde un punto de vista altruista que esa causa no reciba atención. Al menos, por supuesto, mientras no cambien las circunstancias.

Segundo, la desatención de muchas causas puede ser fruto del sistema de valores de los agentes altruistas. Es posible que algunas personas apenas valoren un problema, pero que nosotros estemos en desacuerdo con ellos. Este conflicto de valores es inevitable. Por ejemplo, hasta hace poco, muy pocas personas se preocupaban por seres humanos en

¹⁹ En este apartado me baso, sobre todo, en Wiblin (2019).

países lejanos o por el bienestar de los animales en granjas. Actualmente, hay muy pocas personas que se tomen en serio los intereses de nuestros descendientes que vivirán en el futuro más remoto. Si, según nuestros valores, estas causas son de una gran magnitud, entonces puede que estén siendo desatendidas por malas razones.

Solubilidad

Con los criterios anteriores en la mano, al aproximarnos a una causa, nos preguntábamos cuántos QALY se pierden por no resolverla, o cuántos esfuerzos se están invirtiendo en ella. El criterio de solubilidad de un problema nos invita, en cambio, a hacer una pregunta distinta orientada hacia el futuro: ¿cuánto avanzaríamos en resolver un problema si le dedicáramos más recursos?

Hay una serie de pasos que podemos dar para medir esta dimensión de los problemas (Wilblin 2019):

1. Primero, investigar si hay evidencia científica de calidad que apoye la existencia de intervenciones eficientes para avanzar en su resolución;
2. Si no las hubiere, determinar si hay intervenciones prometedoras de eficacia aún no comprobada y que puedan ser puestas a prueba a bajo coste;
3. Si tampoco las hay, ver si hay argumentos teóricos en el sentido de que debería ser posible avanzar en la resolución del problema, quizá porque ha habido avances en causas relacionadas;
4. Finalmente, ver si existiría alguna intervención posible de enorme impacto, aunque las probabilidades de que tenga éxito sean bajas. Éste es el ámbito de problemas de gran magnitud respecto de los cuales prácticamente

lo único que podemos hacer ahora es investigar con la esperanza de algún día hallar una solución. Por ejemplo, dos de las principales causas de pérdida de QALY son el envejecimiento y la muerte. Sería muy bueno lograr una sociedad estable de individuos superlongevos y permanentemente jóvenes. Es posible que lograrlo merezca más recursos de los que actualmente invertimos en ello.

Por supuesto, puede que haya diferentes intervenciones esperablemente exitosas para abordar un mismo problema. Esto es, diferentes formas de solucionarlo en alguna medida. Cuando ello sea así deberemos identificar cuál de ellas es la más eficiente (*cost-effective*). Recordemos que una intervención será más eficiente en la medida en que podemos anticipar que por cada recurso invertido resuelva una fracción mayor del problema.

El problema de la eficiencia de las intervenciones no es menor, puesto que las mejores formas de ayudar a quien está en necesidad pueden llegar a ser tremendamente más eficientes que las que son simplemente buenas. En su libro sobre altruismo eficaz, William MacAskill (2015) —profesor en la Universidad de Oxford y uno de los fundadores del movimiento— da dos ejemplos reveladores sobre ello.

Un problema en los países empobrecidos es la baja tasa de asistencia a la escuela por parte de niñas. Existen diferentes intervenciones posibles, pero la mejor de ellas es muchísimo mejor que la siguiente. Así, transferir mil dólares (unos 930 €) directamente a las niñas incrementa de media su asistencia a la escuela en 0,2 años. Invertir la misma cantidad en uniformes gratis la incrementa en 7,1 años. Pero emplear ese dinero en un programa de desparasitación de escolares la aumenta en 139 años. La mejor intervención altruista es más de 19 veces más efectiva que la anterior.

Otro problema en esos países es, claro está, la salud. Emplear mil dólares en la promoción del uso del preservativo para prevenir el contagio del VIH da un beneficio esperado de 2 QALY. Pero financiar terapias antirretrovirales es mucho mejor, evitando la pérdida de 5 QALY. Si ampliamos el foco y tomamos en consideración otras enfermedades podremos observar que hay intervenciones mucho más eficientes. Mil dólares invertidos en distribución de mosquiteras tratadas con insecticida para prevenir la malaria tienen una ganancia esperable de 10 QALY (MacAskill 2015: 59-61).

En España el cáncer es una de las causas más importantes de pérdidas de QALY por problemas de salud, lo que provoca cerca del 19% de todos los QALY perdidos²⁰. Obtener un QALY

adicional en la sanidad pública española podría requerir una inversión de entre 22.000 € y 25.000 € (Vallejo-Torres et al. 2018). Esto quiere decir que el beneficio altruista esperable de la donación de 300 millones de euros de la Fundación de Amancio Ortega es de entre 13.636 y 12.000 QALY. Ahora bien, ¿y si la Fundación Amancio Ortega hubiera donado esa cantidad a combatir la malaria de la manera más eficaz? La ganancia altruista esperada habría sido mucho mayor, del orden de 3.000.000 de QALY. Además, este es un problema de mayor magnitud y más desatendido que la salud de los ciudadanos de España. Si somos imparciales, deberemos concluir que Amancio Ortega tenía formas mejores de hacer el bien.

Poner en práctica el altruismo eficaz

Vamos a suponer que los argumentos que he expuesto te han convencido. Crees que tienes el deber de maximizar tu impacto altruista, invirtiendo de la manera más eficiente posible los recursos que has apartado para este fin. Has repasado cuáles son las causas más importantes y tienes un listado de aquellas con las que crees que sería más positivo colaborar. En lo que sigue, daremos algunas indicaciones acerca de dónde acudir para poder tomar la decisión más informada.

Contribuir con nuestro trabajo

Algunas causas, como la salud, reciben mucha atención y atraen a un gran número de profesionales. Otras, por el contrario, padecen escasez de talento (*talent-constraint*). Algunas de las causas que está priorizando la comu-

nidad de altruismo eficaz, como la investigación acerca de los riesgos de la inteligencia artificial, las prioridades globales, la toma de decisiones institucionales o la aminoración de riesgos catastróficos. Quizá creas que tienes las habilidades para trabajar en esas causas. Quizá te encuentras en el momento de tu vida en que debes decidir cómo orientar tu carrera profesional y qué habilidades desarrollar. Es muy útil, por tanto, que obtengas información y orientación acerca de qué talentos se necesitan más, en qué áreas y si es mejor trabajar para una ONG tradicional, una de altruismo eficaz, la academia, el sector privado o alguna agencia pública.

Las decisiones sobre nuestra carrera profesional poseen un impacto altruista potencial muy elevado. Cada persona emplea a lo largo

²⁰ Datos accesibles en <https://vizhub.healthdata.org/gbd-compare/>.

²¹ Ver, respectivamente, <https://80000hours.org/key-ideas/> y <https://80000hours.org/job-board/>.

de su vida una media de 80.000 horas en su trabajo. Se trata de decidir cómo invertir todo ese tiempo. Precisamente por ello, un grupo de altruistas eficaces creó la organización 80,000 Hours, algunos de cuyos recursos he empleado en partes de este texto. Un buen comienzo es leer su guía para tener una carrera de impacto y consultar su tablón de anuncios de trabajo²¹.

Además de lo mencionado, es posible que te interese la investigación en las causas que mayor impacto pueden tener a largo plazo. Si es así, puedes ver las oportunidades de trabajo en el Global Priorities Institute²², el Future of Humanity Institute²³, el Centre for the Study of Existential Risk²⁴, la Berkeley Existential Risk Initiative²⁵, el Centre for Long-Term Risk²⁶, el Future of Life Institute²⁷ o el Machine Intelligence Research Institute²⁸.

Contribuir con nuestro dinero

Tengamos o no talento para trabajar en algunas de las causas prioritarias, es posible que tengamos recursos económicos con los que contribuir. En estos casos, la primera duda que nos puede surgir, incluso antes de *dónde* donar, es *cuánto* donar.

Para los ciudadanos de los países enriqueci-

dos, la organización de altruismo eficaz Giving What We Can nos propone comprometernos a donar al menos el 10% de nuestros ingresos anuales —o, al menos, el 1% si somos estudiantes o no tenemos empleo²⁹. Asumiendo unos ingresos de 27.000 € anuales, supone invertir 2.700 de ellos en causas altruistas. Incluso en un área de impacto menor como la salud global, ello puede llegar a tener un resultado esperable de salvar 1 vida en buen estado de salud. Esto es, cada año de tu vida, con algo menos de tres mil euros, regalas a una vida entera en buena salud³⁰. No es una mala inversión. Por supuesto, se trata de un mínimo. Si lo deseamos, podemos proponernos donar cada año un porcentaje superior de nuestros ingresos.

Hay diferentes recursos para ayudarte a decidir dónde invertir tus donaciones altruistas. Por ejemplo, siguiendo con la causa de mejorar la salud en países empobrecidos, puedes acudir a GiveWell, organización de la que ya hemos hablado. Allí encontrarás las organizaciones que, según sus cálculos, ofrecen la mejor relación coste-efectividad y, por tanto, maximizan el impacto de tus donaciones³¹.

GiveWell recomienda organizaciones en cuatro ámbitos en los que es posible obtener grandes resultados a muy bajo coste: preven-

²² Ver <https://globalprioritiesinstitute.org/>.

²³ Ver <https://www.fhi.ox.ac.uk/>.

²⁴ Ver <https://www.cser.ac.uk/>.

²⁵ Ver <https://existence.org/>.

²⁶ Ver <https://longtermrisk.org/>.

²⁷ Ver <https://futureoflife.org/>.

²⁸ Ver <https://intelligence.org/>.

²⁹ Ver <https://www.givingwhatwecan.org/>.

³⁰ Puedes calcular el impacto de donar el 10% de tu sueldo aquí: <https://howrichami.givingwhatwecan.org/how-rich-am-i?income=27000&countryCode=ESP&household%5Badults%5D=1&household%5Bchildren%5D=0>. También encontrarás información sobre la metodología empleada.

³¹ Ver <https://www.givewell.org/charities/top-charities>.

³² Desde España, es posible colaborar con las organizaciones recomendadas por GiveWell a través de la Fundación Ayuda Efectiva, con el beneficio adicional de la deducción fiscal. En línea con los principios del altruismo eficaz, Ayuda Efectiva selecciona y financia los programas humanitarios que, con unos mismos recursos, salvan más vidas o ayudan a más personas de forma más significativa.

ción de la malaria, suplementación de vitamina A, incentivos a la vacunación y desparasitación masiva en escuelas. Adicionalmente, recomienda un programa de cash-transfers: cada vez es mayor la evidencia sobre la efectividad del envío de efectivo directamente a las personas que viven en pobreza extrema.³² GiveWell es consciente, como insistimos siempre, en la profesionalidad de sus conclusiones. Por eso es bueno consultar los cambios en metodología y resultados en sus informes anuales, así como la lista de errores que han cometido, respecto de los cuales intentan ser transparentes³³.

El equivalente a GiveWell, si lo que nos interesa es el bienestar de los animales usados en granjas, se llama Animal Charity Evaluators (ACE). Sus últimas recomendaciones en cuanto a las ONG de mayor impacto incluyen a The Albert Schweitzer Foundation, Anima International, The Humane League y The Good Food Institute. Puedes encontrar más detalles sobre estas y otras organizaciones en los informes de evaluación anuales de ACE³⁴. Lamentablemente, apenas existen organizaciones que trabajen directamente a favor de los animales salvajes. Pero sí encontramos organizaciones de altruismo eficaz que hacen investigación al respecto, como Rethink Priorities³⁵, Wild Animal Initiative³⁶ y Animal Ethics³⁷. Una forma de colaborar con ellas es contribuir a su financiación.

Otra posibilidad es que deseemos diversificar nuestras inversiones y dejarlas en manos

de personas más expertas. La comunidad de altruistas eficaces también ha generado herramientas que poner a nuestra disposición en este caso. Una posibilidad es donar a uno de los Effective Altruism Funds³⁸. Hay cuatro de ellos: Salud y Desarrollo Mundial, Bienestar Animal, El futuro lejano y Altruismo Eficaz Meta. Podemos escoger dar toda nuestra donación a uno de esos fondos o repartirla entre varios de ellos. Nuestro dinero se agregará al que otros hayan aportado, y estará gestionado por un grupo de profesionales. Otra posibilidad, especialmente si disponemos de una gran suma, es donarla a Open Philanthropy³⁹. Su misión es mejorar la eficiencia en la financiación de causas altruistas. Realizan investigaciones propias a este respecto. También poseen un gran fondo para la concesión de ayudas tanto a organizaciones de altruismo eficaz como a quienes trabajan directamente en la resolución de un problema.

Contribuir uniéndote a un grupo local de altruismo eficaz

Una manera adicional de contribuir es reforzando nuestro aprendizaje sobre cómo tener un mayor impacto y difundir nuestros valores. Unirnos a un grupo de altruismo eficaz, o crear uno donde no lo hay, es buen medio para ello⁴⁰. También podemos asistir a los diferentes eventos organizados por altruistas eficaces y al EA Global⁴¹, la reunión mundial de miembros de la comunidad organizada dos veces al año por el Centre for Effective Altruism⁴².

³³ Ver <https://www.givewell.org/about/our-mistakes>.

³⁴ Ver <https://animalcharityevaluators.org/donation-advice/recommended-charities/>.

³⁵ Ver <https://www.rethinkpriorities.org/>.

³⁶ Ver <https://www.wildanimalinitiative.org/>.

³⁷ Ver <https://www.animal-ethics.org/>.

³⁸ Ver <https://app.effectivealtruism.org/funds>.

³⁹ Ver <https://www.openphilanthropy.org/>.

⁴⁰ Ver <https://www.effectivealtruism.org/get-involved/start-an-ea-local-group/>.

⁴¹ Ver <https://www.eaglobal.org/>.

⁴² Ver <https://www.centreforeffectivealtruism.org/>.

⁴³ Ver <https://altruismoeficaz.es/>.

Si vives en España puede interesarte, en este sentido, ponerte en contacto con Altruismo Eficaz España⁴³. Hay grupos locales de altruistas eficaces tanto en Barcelona como en Madrid. nociones avanzadas sobre racionalidad y sobre los problemas filosóficos o metodológicos más apremiantes. Estos incluyen el sitio LessWrong, el Effective Altruism Forum y el blog Slate Star Codex⁴⁶.

Este texto es solo una introducción al altruismo eficaz y a algunas de las causas que pueden ser más importantes a largo plazo desde un punto de vista imparcial. He omitido o he pasado por encima de muchos problemas, especialmente de cuestiones filosóficas y metodológicas, algunas de ellas de gran complejidad. Si quieres aprender más sobre altruismo eficaz hay algunos recursos disponibles muy recomendables.

Algunos recursos más avanzados

En primer lugar se encuentran dos buenos libros de divulgación: *Doing Good Better. A Radical New Way to Make a Difference*, de William MacAskill (2015) y *The Most Good You Can Do: How Effective Altruism is Changing Ideas About Living Ethically*, de Peter Singer (2015). Ambos son autores brillantes. En particular, Peter Singer es probablemente el filósofo contemporáneo que ha tenido mayor influencia en problemas de ética aplicada, desde nuestros deberes hacia los menos afortunados del mundo como hacia los animales no humanos. También es muy recomendable leer las ideas clave que proporciona la web de Altruismo Eficaz⁴⁴.

Muchas de las organizaciones que he mencionado a lo largo de este texto realizan sus propias investigaciones y poseen canales de divulgación propios. Leer sus blogs y escuchar sus podcasts es una buena forma de aprendizaje avanzado. Así, podemos encontrar investigaciones de 80,000 Hours, GiveWell, Animal Charity Evaluators, Open Philanthropy, Rethink Priorities y Wild Animal Initiative en su web. Además, 80,000 Hours y Wild Animal Initiative producen podcasts donde entrevistan a personas expertas y a investigadores líderes en sus disciplinas.⁴⁵

Existen, también, muchos textos y espacios informales de discusión donde aprender

⁴⁴ Ver <https://www.effectivealtruism.org/articles/introduction-to-effective-altruism/>.

⁴⁵ Para el podcast de 80,000 Hours: <https://80000hours.org/podcast/>. Para el Wildness podcast de Wild Animal Initiative: <https://www.wildanimalinitiative.org/wildness>.

⁴⁶ Puede accederse a ellos en: <https://www.lesswrong.com/>; <https://forum.effectivealtruism.org/>; <https://slatestarcodex.com/>. Eliezer Yudkowsky, ya mencionado anteriormente y cofundador de LessWrong, es también el autor de unos textos sobre racionalidad muy populares escritos en formato de aventuras de Harry Potter, titulados *Harry Potter and the Methods of Rationality*: <https://www.lesswrong.com/hpmor>.

CONCLUSIÓN

Tenemos la capacidad para, a lo largo de nuestra vida, tener un impacto positivo en otros que necesitan de nuestra ayuda. Ello no solo incluye a seres humanos y otros individuos actualmente existentes cuyas vidas pueden ser mucho peores si no hacemos algo al respecto. También incluye, sobre todo, a las incontables generaciones futuras que existirán y tendrán vidas mucho mejores que lo que jamás podríamos imaginar. Siempre, claro está, que tanto individual como colectivamente nos esforcemos en trabajar para minimizar los riesgos que amenazan con frustrar ese porvenir.

Vivimos en un momento muy importante de la historia. No solo por nuestra capacidad para

condicionar para bien y para mal el futuro, y que en el pasado no poseíamos. También porque, por primera vez, podemos anticipar los escenarios más catastróficos y podemos trabajar para evitar que tengan lugar.

El altruismo eficaz nos anima a contribuir a esa tarea. Personalmente creo que es nuestro deber moral tener el mayor impacto positivo en el mundo. Esto no tiene que ver con la imagen clásica del héroe o el santo individual. Lo que el mundo necesita es el trabajo ordinario, altruista y eficaz de muchas personas. Gente que, con alegría, pone parte de sus talentos y recursos al servicio de lograr que los demás, ahora y en el futuro, tengan las mejores vidas posibles.

BIBLIOGRAFÍA

Introducción

Adalid. (20 de marzo de 2021). *adalidperez.com*. Disponible en: <https://www.adalidperez.com/asociaciones-de-socorro-mutuo-y-mutualidades-asistenciales/>

Altruismo eficaz. (20 de marzo de 2021). *Altruismo eficaz España*. Disponible en: <https://altruismoeficaz.es/>

Bernal Delgado, E., García-Armesto, S., Oliva, J., Sánchez Martínez, F. I., Repullo, J. R., Peña-Longobardo, L. M., Hernández Quevedo, C. (2018). *España. Informe del sistema sanitario*. Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social.

Boettke, P., Palagashvili, L., & Lemke, J. (2013). Riding in cars with boys: Elinor Ostrom adventures with the police. *Journal of Institutional Economics*, 407- 425.

Buendía, L., Gómez Serrano, P. J., & Moreno-Simarro, R. (2020). Gone with the crises? Welfare State change in Europe before and since the 2008 crisis. *Social indicator research*, 243-264.

CaixaBank. (2020). *Perfiles de la filantropía personal en España*. IE University y CaixaBank.

Esping Andersen, G. (1995). *Los tres mundos del Estado de Bienestar*. Alfons el Magnanim.

Ferris, J. M. (2015). *Is this a new golden Age of Philanthropy?*. The Center of Philanthropy and Public Policy. University

of Southern California.

Fundación Mapfre. (15 de marzo de 2021). *Seguros y pensiones para todos*. Disponible en: <https://segurosypensioneparatodos.fundacionmapfre.org/>

Garibaldi, F., & Tellhojann, V. (2000). *The role of intermediate institutions: The case of research institutes concerned with work and labour*. IPL.

Haseltine, W. A. (2013). *Affordable excellence. The Singapore healthcare story*. Brookings Institution.

Johnson, P. D. (2018). *Global philanthropy report. Perspectives on the global foundation sector*. Harvard Kennedy School. University of Harvard.

Milken, M. (23 de junio de 1999). Prosperity and social capital. *The Wall Street Journal*.

Open Value Foundation. (15 de febrero de 2021). *openvaluefoundation.org*. Disponible en: <https://www.openvaluefoundation.org/es/fundacion>

Orwell, G. (1937). *The road to Wigan Pie*. Delhi Open Books.

Ostrom, E. (1972). Citizen participation and policing: What we do know. *Journal of voluntary action research*.

Ostrom, E. (1997). *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. Fondo de Cultura Económico.

Ostrom, V. (2002). Polycentricity (Part 1) (52-74). En *Polycentricity and Local Public Economies*. The University of Michigan Press.

Rallo, J. R. (2014). *Una revolución liberal para España: Anatomía de un país libre y próspero: ¿Cómo sería y qué beneficios obtendríamos?* Deusto.

Rothgang, H., Schmid, A., & Wendt, C. (2010). The self-regulatory German healthcare system between growing competition and State hierarchy. En H. Rothgang, M. Cacace, L. Frisina, S. Grimmeisen, A. Schmid, & C. Wendt, *The State and healthcare. Comparing OECD countries*. (119-180). Palgrave MacMillan.

Schumacher, E. (2011). *Lo pequeño es hermoso*. Akal S.A.

Sowell, T. (2016). *Wealth, poverty and politics*. Basic books.

Taylor Gooby, P. (2013). *The double crisis of the Welfare State and what We can do about it*. Palgrave MacMillan.

The Center of Philanthropy and Public Policy. (2000). *What is "new" about new philanthropy?* University of Southern California.

Sobre el caso de estudio de la empresa MICROWD:

De León, A. (2020). *MICROWD. 40 aprendizajes sobre capitalismo e innovación social*. Unión Editorial.

Higham, T., Douka, K., Wood, R. et al. (2014). The timing and spatiotemporal patterning of Neanderthal disappearance. *Nature*, 512, 306-309. Disponible en: <https://www.nature.com/articles/nature13621>

Martínez, M. & Sampedro, R. (2019, 5 de noviembre). Botín: "Debemos reformar el capitalismo y pensar más allá del accionista" [artículo de opinión]. *Expansión*. Disponible en: <https://www.expansion.com/economia/>

Sobre el caso de estudio de la empresa Open Value Foundation:

GIIN. (2020). Annual Impact Investor Report Survey. Disponible en: <https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2020>

GIIN. (2019). Sizing the Impact Investing Market Report. Disponible en: <https://thegiin.org/research/publication/impinv-market-size>

Global Social Impact (8 de enero de 2021). Tugende: ejemplo de inversión de GSI en inclusión financiera. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=R17O1Y44re0>

Open Value Foundation (s.f.). Infografía 'Qué es la inversión de impacto'. Disponible en: https://www.openvaluefoundation.org/images/memoria/Impact_Investing.jpg

UNCTAD. (2014). World Investment Report : Investing in the SDGs, an Action Plan. Disponible en https://unctad.org/system/files/official-document/wir2014_en.pdf

World Bank. (2016). Uganda Poverty Assessment 2016: Fact Sheet. Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/country/uganda/brief/uganda-poverty-assessment-2016-fact-sheet>

World Bank. (2012). Uganda - Promoting Inclusive Growth: Transforming Farms, Human Capital, and Economic Geography,

Synthesis Report. Disponible en <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/12655>

Sobre el caso de estudio de Altruismo Efectivo:

80,000 Hours (2019). 'Our current view of the world's most pressing problems'. En 80,000 Hours. Disponible en: <https://80000hours.org/problem-profiles/>

AEFr. (2018). La colaboración de los españoles con las entidades no lucrativas. Disponible en: https://www.aefundraising.org/wp-content/uploads/2017/09/Resumen-Ejecutivo-Perfil_Donante_2018_DEF.pdf

AIMC. (2017). AIMC Marcas y las Organizaciones No Gubernamentales en España. Disponible en: https://www.aimc.es/a1mc-c0nt3nt/uploads/2017/06/170615_np_aimc_marcas_ongs.pdf

Bostrom N. (2013). 'Existential Risk Prevention as a Global Priority'. *Global Policy*, 4 (1): 15-31. Disponible en: <https://www.existential-risk.org/concept.html>

Bostrom N. (2014). *Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies*. Oxford: Oxford University Press.

CEA. (2017). 'Understanding cause-neutrality'. En Centre for Effective Altruism. Disponible en: <https://www.centreforeffectivealtruism.org/blog/understanding-cause-neutrality/>

Duda R. (2016). 'Climate change (extreme risks)'. En 80,000 Hours. Disponible en: <https://80000hours.org/problem-profiles/climate-change/>

Faria C. (2016). *Animal Ethics Goes Wild: The Problem of Wild Animal Suffering*

and Intervention in Nature. Tesis doctoral, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona.

FAO. (2019). Programa de apoyo a la oncología pública. Disponible en: <https://www.faortega.org/es/proyecto/programa-apoyo-a-la-oncologia-publica>

GiveWell. (2013). 'Extreme risks from climate change'. Disponible en: https://www.givewell.org/shallow/climate-change/extreme-risks#Examples_of_low-probability_high-impact_risks

Horta O. (2010). 'Debunking the idyllic view of natural processes: population dynamics and suffering in the wild'. *Télos*, 17: 73-88.

Lewis G. (2020). 'Reducing global catastrophic biological risks'. En 80,000 Hours. Disponible en: <https://80000hours.org/problem-profiles/global-catastrophic-biological-risks/>

MacAskill W. (2015). *Doing Good Better. A Radical New Way to Make a Difference*. Guardian Books: London.

Ng Y.K. (1995). 'Towards welfare biology: evolutionary economics of animal consciousness and suffering'. *Biology and Philosophy*, 10: 255-85.

ONUAA. (2018). Statistics division: Production, live animals. Disponible en: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QA/visualize>

Pummer T. (2016). 'Whether and Where To Give'. *Philosophy and Public Affairs*, 44 (1):77-95

Singer P. (1997). 'The Drowning Child and the Expanding Circle'. *New Internationalist*, Abril, 1997. Disponible en: <https://www.utilitarian.net/singer/by/199704--.htm>

Vallejo-Torres L., García-Lorenzo B., Serrano-Aguilar P. (2018). Estimating a cost-effectiveness threshold for the Spanish NHS. *Health Economics*, 27(4):746-761.

Wiblin R. (2019). 'One approach to comparing global problems in terms of expected impact'. En 80,000 Hours. Disponible en: <https://80000hours.org/articles/problem-framework/>

Yudkowsky E. (2008). 'Artificial Intelligence as a Positive and Negative Factor in Global Risk'. En N. Bostrom y M. M. Čirković (eds.), *Global Catastrophic Risks*, 308-345. New York: Oxford University Press.