

Fecha: 18-04-2024

Medio: El Mercurio

Supl.: El Mercurio - Innovacion

Tipo: Noticia general

Título: "Toma tiempo, pero diría que hay apetito hoy por la inversión de impacto en Chile"

Pág.: 10

Cm2: 718,2

VPE: \$ 9.434.194

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

126.654

320.543

☐ No Definida

MATÍAS SAHLI ANASTASSIOU, PRESIDENTE DE FUNDACIÓN MUSTAKIS:

"Toma tiempo, pero diría que hay apetito hoy por la inversión de impacto en Chile"

Próximo a cumplir dos años como líder de Fundación Mustakis, el sobrino bisnieto del fundador de la organización sin fines de lucro hace un balance de su gestión y adelanta los planes que tiene en mente para fortalecer el ecosistema social. Esto, además, de ahondar en la evolución de la inversión de impacto en el país y el nuevo modelo de *venture philanthropy*. **MARISA COMINETTI**

Fue a mediados de 2022 cuando Matías Sahli Anastassiou, miembro de la cuarta generación de la familia Mustakis llegó a la presidencia de Fundación Mustakis, sentando las bases del recambio generacional de esta organización sin fines de lucro creada hace 27 años y que previamente fue liderada durante 18 años por su tío George Anastassiou. El nuevo aire no solo es etario (33 años), lo es también su perfil más tecnológico: ingeniero industrial UC y MBA del MIT, trabajó dos años en Amazon Web Services, es cofundador de MAS Analytics, una de las primeras consultoras especializadas en inteligencia artificial y analítica avanzada en Chile, y además participa en otras *startups* como la Betterplan y la de última milla Nomad.

Para Sahli es clave el rol que tienen las fundaciones en proyectar una sociedad más justa, unida, sostenible y humana, gracias a la colaboración y el trabajo colectivo. En este contexto, ve a la filantropía como un catalizador de estas transformaciones, al aportar con su experiencia y recursos a generar adherencia, transmitir valores y potenciar el emprendimiento social como motor de cambio.

—¿Cuáles son sus metas o desafíos al mando de la fundación?

"El reto es seguir impulsando la visión innovadora y vanguardista de la fundación de hacer filantropía. Mi proyecto está centrado en tres pilares: impulsar y profundizar el desarrollo integral a través de programas propios y alianzas; fortalecer nuestro centro en Recoleta para que se transforme en un espacio de integración comunitaria y genere bienestar territorial, y dinamizar e impulsar el ecosistema social. Y es bajo este tercer pilar donde se enmarca el concepto de *venture philanthropy* y la inversión de impacto que quiero profundizar. Es decir, no solo apoyar a los emprendimientos sociales a través de la fundación o la filantropía, sino también a través del inversión financiera para promover el impacto social positivo y que no sea solamente con la filantropía".

—¿A qué apunta el *venture philanthropy*?

"Es una práctica para impulsar los emprendimientos sociales. Así como en el *venture capital* se basa en el rendimiento financiero, el *venture philanthropy* destaca por priorizar el impacto social y ambiental sobre el retorno financiero, aplicando principios del capital de riesgo con objetivos filantrópicos. Esta forma innovadora de generar impacto combina diversos mecanismos financieros con apoyo no financiero y medición de impacto para abordar eficaz y mediblemente problemas sociales y ambientales.

Por lo tanto, es pasar de una filantropía



Matías Sahli es ingeniero civil industrial de la PUC y MBA del MIT. Desde su etapa universitaria ha estado en iniciativas sociales y también en el mundo *startup*.

"Así como en el

venture capital

se basa en el

rendimiento

financiero,

el *venture*

philanthropy

destaca por

priorizar el

impacto social y

ambiental sobre

el retorno

financiero".

más tradicional, como la caridad o la donación, a una donde las instituciones generan un mayor impacto para una problemática común, y que logra vincular a distintos actores desde las fundaciones hasta los sectores privado y público y la academia generando un ecosistema integral".

—¿Cómo se traduce el apoyo de Fundación Mustakis en el ecosistema de emprendimiento e innovación social?

"Desde 2019, hemos implementado fondos concursables para la innovación educativa, respaldando más de 68 proyectos con apoyo financiero, formación y acceso a redes.

En los últimos cinco años, además, hemos forjado alianzas internacionales y colaborado con bancos para dirigir parte del *endowment* de la fundación a inversiones con impacto social positivo, donde destinamos un 15%.

—¿En cuántas iniciativas han invertido a través del fondo del *endowment*?

"Hemos hecho alrededor de ocho inversiones directas y una de las iniciativas es IKO, donde entramos como aportantes vía nuestro fondo patrimonial. También lo hacemos a través de fondos de impacto como FisAmeris y Doble Impacto, junto con varios internacionales, porque en Chile son muy pocos. Esto es parte del objetivo que nos propusimos para impulsar el ecosistema de inversión de impacto".

—¿Qué opina de la evolución de la inversión de impacto? ¿Cree que se ha avanzado lento en Chile?

"Hay hartos desafíos. Creo que se ha avanzado mucho en el tema de la inversión de impacto a nivel internacional. En España, por ejemplo, este último año el ecosistema de fondos se ha multiplicado por varias veces el total invertido en este tipo de proyectos. Además vemos que otros modelos la están evaluando como alternativa, por ejemplo, muchos de los nuevos fondos de *venture capital* están incluyendo el retorno social como parte de su oferta de valor. Todo esto hace que se genere una nueva conciencia en este tipo de inversiones, toma tiempo, pero yo diría que efectivamente hay apetito hoy por la inversión de impacto en Chile, están surgiendo más fondos y nuevos vehículos de inversión".

—¿Pero cree que aún estamos "al debe" en este tema?

"Los procesos son largos, también pasa en los ciclos de inversión capital, aunque aquí los períodos son un poco más extensos. Creo que en la medida que los inversionistas institucionales agarren más apetito por este tipo de inversiones, se impulsará el volumen, porque los fondos de pensiones son los que realmente generan un volumen lo suficientemente atractivo para que un fondo de impacto pueda escalar".

—¿Por qué los institucionales preferirían una inversión de impacto versus una de capital tradicional?

"Por un tema de objetivos de estas mismas instituciones. Hemos hablado con fondos de impacto que tienen un tamaño grande, pero no tanto para los inversionistas institucionales, pese a que están interesados. Entonces, creo que en la medida que se genere un ecosistema de instrumentos de inversión bien establecido y de bajo riesgo, se va a dar un mayor volumen de este tipo de operaciones".

—Pero la inversión de impacto tiene riesgos y, en general, altos. ¿Cree que estén dispuestos?

"Sí, porque hay ciertos tipos de fondos que tienen menos riesgo, como los microcréditos, que en general están tan diversificados que tienen un riesgo controlable y bastante estable, muy distinto a lo que es el aumento de capital. Entonces hay distintos tipos de instrumentos que permiten balancear el riesgo. Pese a ello, sí son alternativas con mayor riesgo que las tradicionales, pero a la vez con un mayor impacto o beneficio. También es cierto que pueden tener un menor retorno económico, pero con un mayor retorno ambiental o social.

Hoy en día estamos aprendiendo cómo armar un portafolio de impacto que efectivamente esté diversificado, que no sea tan riesgoso y que permita hacerle un seguimiento".

—¿Cree que el mayor foco de los *venture capital* hacia la inversión de impacto será tendencia y no moda en esta industria?

"Mi visión particular es que sí hay más apetito y más movimiento. Muchos de los nuevos fondos de capital de riesgo o más de innovación, están por ejemplo con focos medio ambientales o regenerativos. Creo que ahí se va a generar este cambio. Vamos por buen camino, se está generando el interés, se está generando la conciencia en la medida que haya más instrumentos financieros. Eso va a hacer que la gente se dé cuenta que no necesariamente hay que tomar mucho riesgo para tener un impacto social adicional. Y más personas van a estar dispuestas a invertir en ese tipo de instrumentos. Pero tiene que desarrollarse el ecosistema financiero también.

Ahora bien siempre hay que tener ojo, porque al final es un concepto o modelo que fácilmente se puede usar como herramienta de marketing y de atracción, más que de generación de impacto".

—¿Cómo el *greenwashing*?

"Exacto. Hay que estar muy atentos a entender bien los *drivers* detrás de ese impacto que se propone".