

# Pot salvar el món el filantropocapitalisme?



Worldreader

*Han acumulat grans fortunes de molt joves, en part gràcies al boom tecnològic. Tenen el reconeixement internacional pel seu talent innovador i per l'impacte que han tingut les seves aventures empresarials en les nostres vides. Ara estan disposats a compartir la seva riquesa però volen implicar-s'hi personalment i que s'apliqui la lògica empresarial a les accions d'ajuda al desenvolupament. Les agències multilaterals i les ONG hi han trobat, de moment, un aliat, però també qüestionen si han de ser els nous mecenes socials globals els que fixin quines són les prioritats*

# ELS NOUS MECENES SOCIALS TRENQUEN MOTLLES

*L'ajuda al desenvolupament es reinventa*

ANÀLISI  
Teresa Turiera

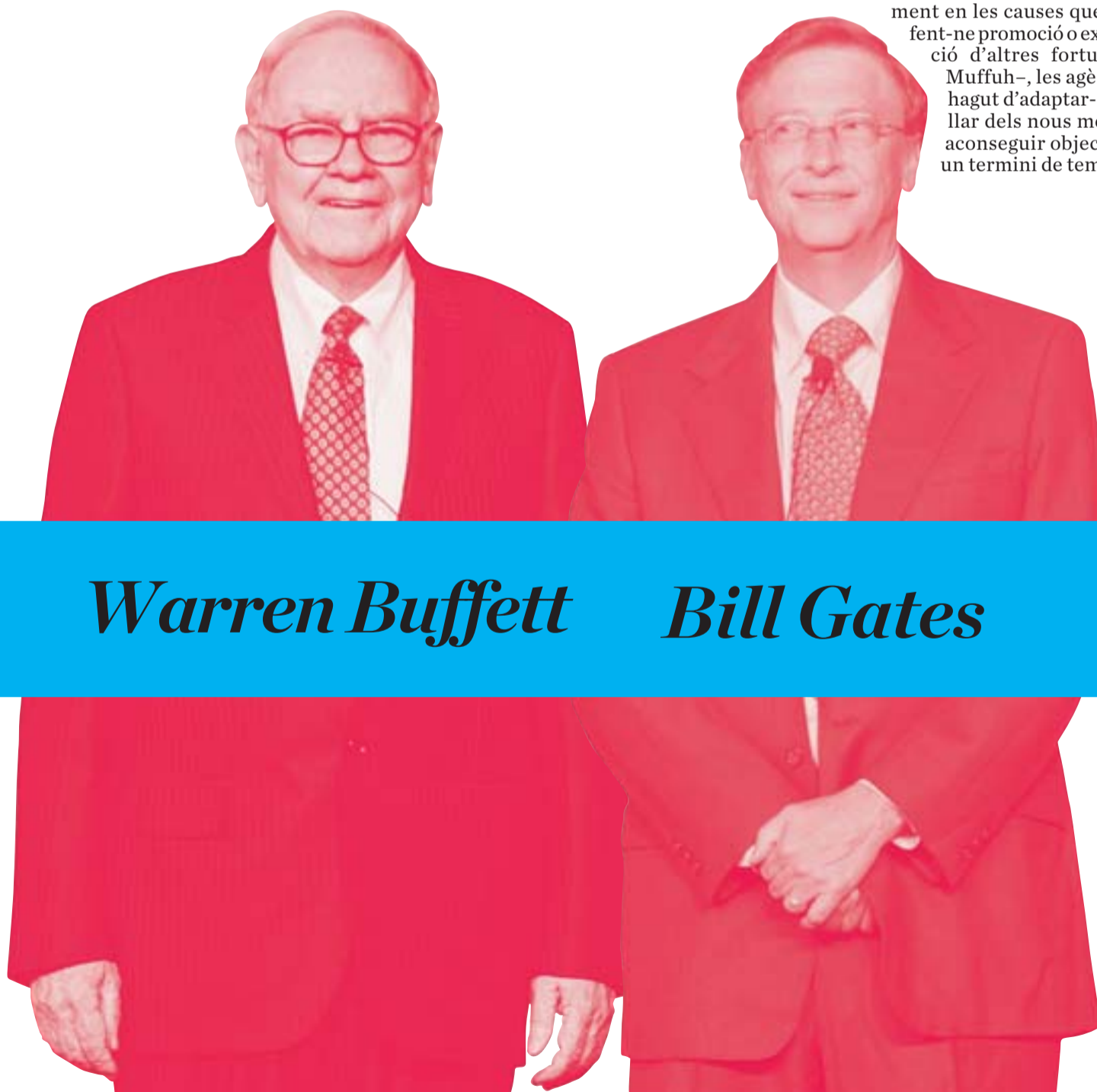
**26 DE JUNY DEL 2006.** En una conferència pública, l'aleshores segon home més ric del món, Warren Buffett, entrega un xec de 31.000 milions de dòlars a l'únic home que encara era més ric que ell: el fundador de Microsoft, Bill Gates. Aquesta és la donació més gran que s'ha fet mai en la història de la filantropia. Pocs dies després, Gates anuncia que deixarà totes les seves responsabilitats directives a l'empresa de software per dedicar el 100% del seu temps a la fundació que porta el seu nom, i que s'ha convertit en l'entitat privada dedicada a l'ajuda al desenvolupament més gran del món. Altres fortunes conreades amb el boom d'internet han seguit l'exemple, i han definit un nou model que qüestiona els paràmetres tradicionals de l'ajuda al desenvolupament. Aquests nous mecenes globals ja no volen deixar el seu patrimoni un cop morts, sinó que prefereixen implicar-se en vida en projectes que alhora els suposin un rept, i que, d'alguna manera, compensin la seva imatge de privilegiats en un món en què milions de persones encara moren de gana.

Professionalment han tingut èxit, han trencat mercats tradicionals o n'han creat de nous, i tenen clar que aplicant les mateixes eines i obertura de mires poden fer front als reptes globals que governs, agències internacionals i ONGs malden per resoldre des de fa anys. En el seu llibre *Philanthrocapitalism: How giving can save the world*, Matthew Bishop i Michael Green diuen que Bill Gates i Warren Buffett han canviat les regles del joc sobre "què vol dir ser un bon milionari", i això es veu entre les desenes d'emprenedors que han acumulat una quantitat important de diners en pocs anys. La majoria han creat fundacions o iniciatives dins de les



seves empreses amb l'objectiu de dedicar temps i diners a ajudar a qui ho necessita. En alguns casos, com la fundació Google.org, el projecte Internet.org del fundador de Facebook, Mark Zuckerberg, i la mateixa Fundació Bill & Melinda Gates, aquestes entitats paral·leles s'han convertit en la seva millor eina de relacions públiques. Un element innovador que aporten és que no només fan donacions econòmiques a ONGs, agències internacionals o equips de recerca mèdica, sinó que han començat a invertir en emprenedors socials i en empreses que ells consideren que poden contribuir a millorar la qualitat de vida de les persones més desfavorides. En bona part dels casos aquesta aposta suposa més del 50% dels diners dedicats a la filantropia. Un nou concepte que ja s'ha anomenat *venture philanthropy*, o filantropia basada en el capital risc. En aquest cas els que hi posen els diners exigeixen també que el receptor accepti ser tutelat i assessorat, com si es tractés d'una empresa que llança el seu producte al mercat. Els terminis i els objectius són molt clars, i els professionals que han de gestionar-ho ja no en tenen prou amb el clàssic perfil de persona solidària i entregada als altres.

Tot plegat està provocant també un canvi d'escenari per a les ONG i les agències multilaterals que lideraven fins fa poc temps la cooperació al desenvolupament. Segons explica a l'ARA Nelson Muffuh, cap del departament de l'ONU responsable de planificar els objectius de desenvolupament a partir del 2015, "aquestes fundacions filantròpiques cada vegada són més importants, i ja participen en l'elaboració dels objectius que han de reemplaçar els Objectius del Mil·lenni al setembre". L'ONU valora especialment que aquests nous mecenes, a banda de proveir de recursos i de coneixement, també s'impliquin personalment en les causes que persegueixen, ja sigui fent-ne promoció o exercint un poder d'atracció d'altres fortunes. "A més -afegeix Muffuh-, les agències multilaterals han hagut d'adaptar-se a la manera de treballar dels nous mecenes, molt centrats a aconseguir objectius determinats i amb un termini de temps molt ben definit".♦



*Warren Buffett*

*Bill Gates*

**Quin sentiment li provoca el concepte de *filantrop-capitalisme*?** Aquesta paraula em genera un sentiment dual. D'una banda, el que m'agradaria és que aquestes persones que són mecenes hagin generat els seus recursos d'una manera no tan sols honesta sinó també responsable; que la seva activitat no hagi sigut especulativa i hagi sigut respectuosa amb els drets humans i el medi ambient. Dit això, estem parlant de persones que han tingut èxit en la seva activitat econòmica i que quan comparteixen el seu patrimoni normalment incorporen una sèrie de criteris d'eficiència i d'orientació als resultats que ajuden a tractar els objectius que es plantejen d'una manera molt professional i orientada a aconseguir un impacte social.

**La Fundació Bill & Melinda Gates ja és el tercer donant de l'Organització Mundial de la Salut, per davant de molts governs. ¿Això pot condicionar les decisions que es prenen des de l'ONU?** La Fundació Gates té diverses coses positives: una és la quantitat de diners que mou; la segona és que estan molt orientats a causes concretes, moltes de les quals relacionades amb la salut, i aporten un plantejament innovador, en què realment volen veure que el que s'inverteix dona resultats. Això fa que els que reben els recursos hagin de retre comptes molt clars dels objectius i els resultats. Però per a mi el més interessant que ha aportat aquest nou model de filantrops és que obliguen els governs a comprometre una quantitat equivalent de recursos al que ells aporten. La Fundació Gates podria tenir la temptació de dir: com que els governs no aporten prou recursos, doncs ja els aportem nosaltres, i això seria un pas enrere. Del que es tracta és d'afegir la capacitat d'actuació de la societat civil al deure d'actuació dels governs. Fan un paper d'acceleradors.

**La seva capacitat de mobilitzar recursos també ha atret altres fortunes cap a la filantropia social...**

Aquests últims anys hem vist que molts joves empresaris, especialment del món de la tecnologia, acumulen fortunes sent relativament joves. Ara volen compartir la seva riquesa en vida, i no deixar el llegat als seus descendents quan es morin. Això fa que apareguin més recursos que no pas competències creades per gestionar aquests recursos d'una manera efectiva en causes socials que moltes vegades són molt complexes de gestionar. Aquest és precisament un altre dels aspectes positius de la Fundació Gates: han sabut captar altres fortunes per unir esforços cap a la mateixa causa. La contrapartida que pot tenir aquest model és que acabin formant un grup tan poderós que puguin condicionar decisions de governs o d'agències mul-

tilaterals. Pot arribar un moment que diguin: nosaltres creiem que s'ha d'anar per aquí, i si no se segueix aquesta línia no hi posarem els nostres recursos. Si aquests recursos tan potents posats en comú van realment a l'arrel del problema, tenen programes molt efectius, són inclusius amb l'opinió dels destinataris i dels participants, estableixen aliances amb organitzacions més petites i realment són transparents i reten comptes del que fan, som davant d'un gran avenç. Però si en un moment donat els objectius de les grans fundacions filantropiques responen més a dèries personals del que s'ha de fer i no estan gaire oberts a escoltar els altres, això també es pot convertir en un perill.

**¿Aquesta nova onada de recursos i d'agents privats està fent canviar els processos de les agències públiques a l'hora de definir les polítiques de desenvolupament?** Sí, sobretot és una manera de fer més orientada a resultats. Aquesta gent ve de l'empresa privada, són més ràpids analitzant i prenent decisions, però sobretot el que canvia més és que estableixen molts indicadors de resultats molt tangibles i efectius. I llavors, per poder rebre el suport de la Fundació Gates o d'altres fundacions similars, t'has de comprometre a un seguit de resultats i demostrar que els aconseguixes. I a les agències de les Nacions Unides o de la Unió Europea els processos són habitualment més lents, i no es treballa tant en resultats a curt i mitjà termini.

**I en quin lloc queden situades les ONG amb aquest nou escenari?** Les ONG tenen tres o quatre fonts clàssiques de finançament: la que hauria de ser la principal per a les principals organitzacions que coneixem és el suport dels seus socis i donants. Aquesta font d'ingressos és la que els dona més independència. La segona font de finançament són les subvencions públiques de governs, d'agències governamentals, de l'ONU, de la UE, etc. La tercera prové d'empreses i institucions, a més d'esdeveniments específics que es fan per recaptar diners (maratons, concerts, fi-

res, etc.). Però en un moment de crisi econòmica arreu del món i sobretot pel que fa a la cooperació internacional, s'han reduït molt les aportacions i aquests nous tipus de filantrops globals han ocupat espais que abans ocupaven la part pública i les corporacions. Per a moltes ONG això ha representat una ajuda en un moment difícil, una manera de relacionar-se molt orientada a projectes concrets a mitjà i llarg termini, amb uns socis que són gent molt preparada. Per tant, en general solen ser un aliat de les ONG.

**¿Les ONG acabaran integrades o sotmeses a aquests grans filantrops?** La temptació que tenen aquestes grans fundacions és definir els seus propis programes i després buscar ONG especialitzades perquè els puguin portar a terme. I la temptació que tenen les ONG és definir els seus programes i buscar aquestes fundacions perquè els hi financin. I el camí d'entesa és fer projectes conjunts en copropietat i codirigint-los des del principi. Anem cada vegada més cap a un model de partenariat, en què les dues parts aporten alguna cosa. No tan sols un aporta diners i l'altre l'execució del projecte, sinó que cadascú aporta competències distintives i se senten copropietaris d'aquesta actuació.

**¿Els nous mecenes globals estan revolucionant també el mercat laboral dels cooperants?** Sí, paguen molt millor. Tenen una filosofia molt més corporativa i no se senten part del moviment d'ONGs, que implica una sèrie de valors d'austeritat, de sentir-te a prop de la gent que viu en la pobresa, amb la qual cosa tens tendència a autolimitar els sous; però és que també tens un nombre de socis limitat, amb un poder adquisitiu no sempre alt, i que no estan disposats a acceptar que les seves aportacions es gastin en grans estructures. En canvi, aquestes grans fundacions paguen millor que l'administració pública i que les ONG, i sobretot en països en vies de desenvolupament, on hi ha una gran competència per atreure el talent, s'emporten el millor talent de les organitzacions locals.

**¿Des del punt de vista dels països receptors hi ha una resposta diferent a aquest tipus de programes d'ajuda?** Els nous mecenes tenen el gran avantatge de la independència política. Si les ajudes vénen del govern espanyol o noruec o dels Estats Units aquests recursos es posen dins d'un protocol de relacions bilaterals, i això vol dir que hi ha un seguit de contrapartides polítiques. A més, els organismes públics normalment col·laboren amb agències governamentals. En canvi, els mecenes globals tenen la llibertat de col·laborar amb molts tipus d'actors i poden aprofitar millor diferents tipus d'agents locals. Però tots haurien de ser transparents i retre comptes del que fan. Si un dia la Fundació Bill & Melinda Gates perd la legitimitat, per molts diners que tinguin, potser la gent no voldrà col·laborar amb ells.♦



**IGNASI CARRERAS**

Director de l'Institut d'Innovació Social d'Esade

*“Anem cap a un model de partenariat en què ONGs i grans mecenes aporten competències diferents”*

# WORLDREADER: QUAN L'EDUCACIÓ ÉS UNA LÍNIA ENTRE LA VIDA I LA MORT

*La lògica empresarial aplicada pas per pas en un projecte d'innovació social*

Text de **Teresa Turiera**

**2009  
BARCELONA**

**UNA IDEA INNOVADORA QUE TINGUI IMPACTE EN MILERS DE PERSONES**

Després de tornar d'un viatge per l'Equador, David Risher, exdirectiu de Microsoft i vicepresident d'Amazon, explica al seu amic Colin McElwee, exconsultor i director de màrqueting, que ha comprovat com en moltes escoles de pobles aïllats la biblioteca està tancada per falta de llibres. Feia dos anys que havia nascut el Kindle, el lector electrònic comercialitzat pel gegant de la venda de llibres per internet. A l'Àfrica i altres països subdesenvolupats, els llibres de text són cars, i la distribució és molt costosa. ¿Podria aquesta tecnologia donar accés al coneixement a un preu assequible als llocs més pobres del planeta? Els dos amics decideixen provar-ho. Deixen les seves feines respectives a Barcelona i funden Worldreader.



**2010  
ACCRA (GHANA)**

**FER UN PROTOTIP, PROVAR, APRENDRE DELS ERRORS I BUSCAR ELS INTERLOCUTORS CLAU**

“Ens vam plantar a Ghana davant de trenta nens en un poble molt petit amb uns quants lectors electrònics amb continguts anglosaxons, entre els quals hi havia un article sobre la selecció de futbol de Ghana, que és el que tots els nens van triar per llegir”, explica a l'ARA Colin McElwee. La primera lliçó que van aprendre és que el contingut era molt rellevant, que calia oferir textos relacionats amb el context de cada país. La segona lliçó va ser que calia implicar-hi una figura clau: els mestres. “Això, en el món dels negocis, és fonamental: si tens un nou producte o servei, per molt revolucionari que sigui, no aconseguiràs vendre'n molts fins que els consumidors els acceptin. I a partir d'aquesta relació amb el consumidor que ja t'ha acceptat, és quan pots innovar”. McElwee afegeix: “A l'Àfrica de vegades pensem erròniament que com que no tenen res, qualsevol tecnologia o producte que els proposis els semblarà bé, i això és ridícul. Els sistemes educatius són sistemes organitzacionals, i hi has d'arribar amb els *inputs* adequats”. El primer que fa Worldreader quan arriba a un país és anar a veure el departament d'Educació i conèixer quin currículum segueixen els nens a les escoles. Després, es reuneixen amb els editors locals dels llibres de text. “Vam fer veure a cada editorial que això seria un negoci per a ells, que el seu futur dependria d'adaptar el seus llibres als aparells digitals”. L'acord va consistir que Worldreader es feia càrrec de la digitalització del contingut que havien d'oferir les escoles i el distribuïen a través dels lectors electrònics, de manera que estalviaven a les editorials l'elevat cost de la logística i distribució. A canvi, l'editorial deixava els llibres a un preu molt més barat, i el govern en subvencionava una part i es comprometia a anar ampliant el programa.

**2011  
KÈNIA**

**FER UN PROJECTE ESCALABLE I SOSTENIBLE, EN QUÈ TOTS ELS IMPLICATS HI GUANYIN**

Els primers continguts digitalitzats van ser en anglès. Ara ja els ofereixen a més en 43 idiomes africans. “La nostra manera de treballar és amb socis locals, que vegin que poden millorar el seu negoci a més de contribuir a l'educació dels nens del seu país”, explica Colin McElwee. A les editorials locals, no només les estem ajudant a reduir costos, sinó que estem augmentant el seu mercat, que passa de ser un mercat local a un mercat gairebé nacional per a llibres de text o fins i tot un mercat global per a literatura”. Worldreader també col·labora amb els operadors de telecomunicacions, per a qui la distribució de llibres electrònics suposa més trànsit de dades, i per tant també més ingressos, i amb els fabricants dels dispositius electrònics, que així poden incloure l'Àfrica en el seu mercat. “Si aquests tres grups poden treure diners, a un cost molt baix, hi ha un mercat per a ells, i això és la clau per fer sostenible i escalable el projecte i portar-lo a milions de persones”, diu McElwee. Dos anys després d'iniciar el projecte ja s'havien distribuït 60.000 lectors electrònics a Ghana i a Kènia.

**WORLDREADER**

**4**

oficines a Barcelona, San Francisco (EUA), Accra (Ghana) i Nairobi (Kènia)

**45**

treballadors fixos

**20**

voluntaris, la majoria provenen del món dels negocis

**IMPACTE ACONSEGUIT DES DEL 2010:**

**2.200.000**

nens utilitzen els lectors a 104 escoles de 56 països africans

**15.500**

llibres disponibles en els lectors electrònics

**36.700**

nens que llegeixen llibres a l'Àfrica amb lectors electrònics

**148.437**

nens que llegeixen llibres a l'Àfrica amb telèfons mòbils



Colin McElwee amb els alumnes d'una escola de Ghana i els seus lectors electrònics. Worldreader

## 2012 UGANDA, RUANDA, TANZÀNIA

### ENTENDRE BÉ LA CADENA DE VALOR LOCAL I LA PRESA DE DECISIONS

D'entrada no sempre és fàcil convèncer els governs. "L'educació és un sector molt gelós. A cada país, estem parlant "del seu model educatiu", "de les seves escoles", "dels seus nens". Nosaltres hem anat sempre amb la proposta clara de compartir el projecte, d'involucrar els governs i els agents educatius si ells volen. No tenim totes les respostes ni totes les solucions. El que intentem és que els governs aprenguin conjuntament amb nosaltres. Compartim els resultats, els errors, els reptes a superar. El que de vegades frena els projectes és la burocràcia de les administracions públiques. Per això és clau que s'involucri el sector privat local, perquè coneixen el seu govern, saben què pot funcionar i què no. Cal entendre bé la cadena de valor i la cadena de presa de decisions a cada país, per saber amb qui has de parlar en cada moment i amb qui t'has d'involucrar i quan. Els convenis amb agències multilaterals com l'ACNUR, l'Unicef o el govern nord-americà també ens han ajudat a obrir portes. El 2012 95.000 aparells de Worldreader arriben a Uganda, Ruanda i Tanzània, i es llança la primera versió d'una aplicació per poder llegir llibres des del telèfon mòbil.

## 2013 ZIMBÀBUE, MALAWI, SUD-ÀFRICA, ZÀMBIA

### OBJECTIU: CREAR INDEPENDÈNCIES I NO DEPENDÈNCIES

Els dos fundadors de Worldreader provenen del món dels negocis i tenen molt clar que un cop creat un mercat de continguts electrònics per a l'educació, i si funciona bé, potser en aquell país concret Worldreader ja no hi farà falta. "L'important aquí no és que puguem ajudar 10.000, 20.000 o 30.000 nens, sinó que aquest model arribi a centenars de milions de nens. Tinc molt respecte per les ONG, fan una feina molt necessària, però la majoria no poden fer escalar els seus projectes, no poden tenir un impacte en milers de persones sense, al mateix temps, crear dependències. Nosaltres volem crear independències, mercats independents". Colin McElwee afegeix que "el futur de l'Àfrica no hauria de dependre dels governs ni de les agències de l'ONU, sinó del fet que els mercats funcionin".

Durant una visita a una escola de Kibera, un dels suburbis d'extrema pobresa més grans de Kènia, una periodista nord-americana pregunta: "Quants aparells han desaparegut o han robat?" El mestre respon: "En dos anys que fa que els nens tenen aquests dispositius, no n'ha desaparegut cap. Per als nens d'aquesta escola, i molt especialment per a les nenes, la seva única manera de sobreviure és accedir al coneixement a través d'aquests lectors electrònics, i tots ells el guarden com un tresor. Aquests aparells són el seu futur, i ells mai vendran el seu futur".

## 2014 NIGÈRIA

### SI D'AQUÍ POCOS ANYS NO HEM ARRIBAT A CENTENARS DE MILIONS DE PERSONES ÉS QUE HEM FRACASSAT

Si hi ha un lloc al món on està creixent l'ús del mòbil és a l'Àfrica i a la Xina. Els operadors comencen a adonar-se que val la pena fer-hi infraestructures, i això fa bufar el vent a favor de Worldreader. "La falta d'accés a llibres a l'Àfrica no és només un problema tecnològic o logístic, sinó que també és la falta de capacitat de pagar-los per part del govern, i si amb la tecnologia podem abaixar el preu dels llibres per sota d'un dòlar, això vol dir accés, i aquesta és precisament la nostra missió. En aquest moment els llibres i una educació d'una mínima qualitat arriben a un 10% d'africans. Però amb el nostre model, podríem arribar al 60-70% de persones a l'Àfrica sub-sahariana, podem donar-los accés a l'educació ja sigui en e-readers o en telèfons mòbils o en qualsevol nou dispositiu que arribi els pròxims anys". L'organització guanya un marge per cada acord tancat amb les editorials, i amb aquest ingrés espera que d'aquí entre tres i cinc anys molts dels seus projectes siguin sostenibles. "El que no volem és haver de dependre dels governs, del Banc Mundial o dels nostres donants. Volem crear un model sostenible per a nosaltres i sostenible per a tots els actors que hi participen".

L'any passat, en col·laboració amb l'Alt Comissionat de les Nacions Unides per als Refugiats (ACNUR), Worldreader va distribuir 30.000 llibres electrònics a 2.300 estudiants de dos camps de refugiats a Tanzània. També el 2014 el projecte de llibres electrònics ha arribat a diverses escoles de Nigèria, i a Kènia s'ha fet un programa pilot gràcies al qual han repartit 50.000 llibres electrònics a 8 biblioteques. Gràcies a les dades obtingudes amb aquests aparells, la Unesco ha publicat el primer informe sobre l'ús del llibre electrònic a l'Àfrica. "A Europa -conclou Colin McElwee- tenim molt assumida l'educació, però en països com Nigèria, l'amenaça de Boko Haram fa que cada nen o nena que va a l'escola sàpiga que corre un risc molt alt de perdre la vida o de ser segrestat i tot i això les famílies prefereixen assumir aquest risc a canvi de rebre educació. Això ens ho diuen moltes vegades: si ens doneu només una possibilitat de sortir de la pobresa, a través de l'educació, nosaltres l'agafem. Ja sigui a través del mòbil o d'un lector electrònic".

# PIONERS DEL FILANTROCAPITALISME: UN MODEL DE MECENATGE BASAT EN EL CAPITAL RISC



## BILL GATES

FUNDADOR DE MICROSOFT.  
BILL & MELINDA GATES  
FOUNDATION

**E**ls mateixos es declaren "optimistes impacients". Des que va iniciar la seva activitat el 1997, la Fundació Gates ha donat més de 3.000 milions de dòlars anuals a sectors tan diversos com la recerca en salut i educació i el desenvolupament de l'agricultura. El volum de les seves donacions (ja són el tercer donant més impor-

tant de l'Organització Mundial de la Salut) fa que s'accelerïn accions que en mans de les agències internacionals eren molt més lentes, com l'eradicació de la malària i la pol·lució, i la lluita contra la sida. Però això també provoca que organitzacions més petites retirin la seva actuació en aquestes àrees perquè no poden competir-hi. La fundació

ha rebut crítiques pel seu model d'inversió de risc en empreses de desenvolupament de llavors transgèniques i de farmacèutiques que desenvolupen vacunes. Amb tot, ha obtingut resultats rellevants i ha adoptat un model de col·laboració amb governs i ONGs que alhora atreu altres fortunes cap a la filantropia social.

**43.500 milions de \$**

És l'organització filantròpica més gran del món, amb presència a cent països i més de 1.200 treballadors.

**3.635 milions de \$**

Repartits el 2013, la majoria dedicats a programes de salut al Tercer Món.



## PIERRE OMI DYAR

FUNDADOR D'eBAY.  
OMIDYAR NETWORK

**L**emprenedor d'origen francoprovençal Pierre Omidyar es va fer milionari als 31 anys amb la sortida a borsa d'eBay, el portal de comerç electrònic entre particulars que ell mateix havia fundat tres anys abans. Juntament amb la seva dona, Pam, van decidir dedicar la major part de la seva fortuna a crear una fundació que aju-

dés a créixer totes les iniciatives innovadores que poguessin millorar la qualitat de vida dels col·lectius més desfavorits. Els 762 milions de dòlars cedits fins ara s'han dedicat a empreses i iniciatives que treballen en aquests àmbits: fer arribar la connectivitat a internet als llocs més pobres, finançar projectes per millorar l'educació,

**341 milions de \$**

Invertits en empreses que desenvolupen tecnologia o serveis pensats per millorar la vida dels desfavorits.

**421 milions de \$**

En donacions a ONGs que treballen en els objectius d'Omidyar Network.

ajudar a desenvolupar el que ells anomenen *inclusió financera* -serveis financers segurs i accessibles per a comunitats que fins ara no hi tenien accés-, ajuda legal per a la protecció de la propietat i iniciatives que millorin el bon govern, la lluita contra la corrupció i la participació dels ciutadans en països on no són tinguts en compte.



## SERGEY BRIN LARRY PAGE

FUNDADORS DE GOOGLE.  
GOOGLE.ORG

**E**ls multimilionaris fundadors de Google van crear aquesta fundació el 2010 amb un fons de 3 milions d'accions del gegant dels cercadors. Es calcula que actualment la fundació té un valor de prop de 2.000 milions de dòlars. A part de la fortuna personal cedida per Sergey Brin i Larry Pages, l'empresa dedica hores i personal

dels seus laboratoris de recerca per desenvolupar tecnologia que pugui ajudar les organitzacions humanitàries en cas de crisi. També finança empreses més petites i ONGs a través de fons directes i de serveis que Google posa gratuïtament a la seva disposició perquè puguin portar a terme els seus projectes i multiplicar-ne l'impacte.

A més, fa campanyes periòdiques de recollida de diners entre els usuaris i clients de Google, com els 10 milions de dòlars que es van recollir el 2014 per ajudar les ONG i agències internacionals que lluiten per combatre l'Ebola a l'Àfrica. Una altra de les àrees d'actuació és la lluita contra el tràfic de persones i els abusos infantils.

**100 milions de \$**

Donats el 2014 per desenvolupar energies renovables i solucions tecnològiques en crisis humanitàries.

**80.000 hores**

Dedicades voluntàriament pels treballadors de Google a la causa social.



## LAURA ARRILLAGA ANDREESSEN

FUNDADORA I PRESIDENTA DE SV2

**E**mprenedora, casada amb Marc Andreessen, un dels fundadors de Netscape. Envoltada d'emprenadors molt joves que en pocs anys havien fet grans fortunes, encara sense descendència i amb certa necessitat de buscar un sentit més profund a les seves vides, Laura Arrillaga es va adonar que molts d'aquests nous

emprenadors volien fer alguna cosa per ajudar els més necessitats però no sabien com fer-ho. El 1998 va crear SV2, una organització dedicada a unir esforços i recursos dels que ja en aquell moment havien triomfat a Silicon Valley. SV2 es va convertir en el principal centre d'assessorament per a *filantrops nous*. Actualment més de

200 emprenadors comparteixen experiències i aporten el seu coneixement per desenvolupar projectes innovadors que puguin tenir un impacte en la millora de vida a nivell global. Alhora, aquesta organització col·labora i dona suport tècnic i econòmic a ONGs de diferents països, i desenvolupa pautes de bones pràctiques.

Quantitat donada fins ara per a beques escolars, centres de salut i projectes de sostenibilitat ambiental.

**6.000 \$ a l'any**

Quantitat mínima que han d'aportar anualment els socis de SV2.

a l'Àfrica. Convençut que és possible tenir líders africans democràtics i solvents, la fundació fa cada any un índex de bon govern. El 2007 va crear el polèmic Mo Ibrahim Prize for Achievement in African Leadership. Aquest premi atorga 5 milions de dòlars i una pensió vitalícia de 200.000 dòlars anuals als dirigents africans que siguin ca-

**3.400 milions de \$**

La fortuna obtinguda el 2005 per Mo Ibrahim i dedicada ara a premiar "històries d'èxit" a Àfrica.

**5 milions de \$**

Per recompensar els líders capaços de treure Àfrica de la pobresa.

paços de garantir seguretat, salut, educació i desenvolupament econòmic per als seus ciutadans. El president de Moçambic, J. Chissano (2007), el de Cap Verd, P. Pires (2011), i el de Namíbia, H. Pohamba (2014), estan entre els guardonats. En l'edició del 2012 i el 2013 el premi va quedar desert per falta de bons candidats.



## STEPHEN DAWSON

INVEJOR ECI PARTNERS.  
FUNDADOR D'IMPETUS.ORG

**D**esprés d'acumular la seva fortuna durant 25 anys com a inversor, el 2002 Stephen Dawson va fundar la primera organització al Regne Unit dedicada a la filantropia a través de les pràctiques de capital risc. La fundació Impetus proporciona finançament i assessorament a centenars d'organitzacions que treballen en l'àmbit

de l'atenció social a l'educació dels nens i a les oportunitats laborals dels joves. Aquestes organitzacions, a part de rebre els recursos, també entren en un pla de formació i gestió que garanteixi els resultats compromesos. La fundació ha estès la seva activitat, inicialment limitada al Regne Unit, i ara finança projectes d'inversió a ONGs en

diversos països d'Àsia i Àfrica. El seu objectiu és estendre els mètodes del finançament amb capital risc a organitzacions que ja actuen sobre el terreny, però que tenen un impacte limitat. També inverteixen en petits negocis en països africans amb l'objectiu de fer-los créixer i contribuir d'aquesta manera al desenvolupament econòmic.

**139 milions de \$**

Quantitat aportada el 2013 a la seva cartera d'organitzacions, empreses socials i ONGs.

**90 donants**

Entre fortunes de particulars i grans corporacions.

# INVERSIÓ ABANS QUE SUBVENCIÓ

## *L'ambiciosa aposta de la Fundació Gates*

The New York Times

Sarah Max

Traducció: Alba Fernández Candial

**LA CRISI DE L'EBOLA VA POSAR EN RELLEU** un problema que afecta els professionals de la medicina arreu del món: les vacunes són un dels tractaments més rendibles a l'hora de salvar vides, sobretot als països més pobres, però les vacunes més comunes poden trigar anys a desenvolupar-se. Així que quan la Fundació Bill & Melinda Gates va descobrir CureVac, una empresa biofarmacèutica que desenvolupa tecnologia per produir les vacunes en menys temps, reduint-ne els costos i augmentant-ne l'efectivitat, no només en va prendre nota, sinó que va adquirir-ne una participació de 52 milions de dòlars.

Durant els últims dos anys la Fundació Gates ha invertit en una desena d'empreses fent servir una estructura paraigua de *program related investments* (PRI), és a dir, inversions en projectes amb finalitats socials. Amb aquests diners s'aposta per projectes que altres considerarien molt arriscats i alhora s'aconsegueix accedir a una tecnologia que, d'una altra manera, resultaria inaccessible per a la gent més pobre. "Invertir en projectes que encara estan en una fase inicial ens permet abordar problemes que abans no podíem afrontar", assegura Julie Sunderland, cap del programa d'inversions PRI de la Fundació Gates.

La directora executiva de la Fundació, Sue Desmond-Hellmann, una metge que ja va presidir el departament de desenvolupament de productes de l'empresa de biotecnologia Genentech, assenyala que les inversions són tan sols una eina més a l'hora de promoure les causes solidàries de la Fundació Gates. El fet és, però, que el programa d'inversions PRI ha triplicat el seu volum des que es va crear l'any 2009, amb una partida de 400 milions de dòlars. Avui dia gestiona un pressupost de 1.500 milions de dòlars per repartir en forma de préstecs, participacions de capital i volum garantit. "Si no hi impliquem la indústria privada estarem deixant de banda un recurs molt potent", argumenta Desmond-Hellmann.

Per la seva banda, Sunderland ha ampliat el seu equip, que ara disposa de 15 especialistes d'inversions, incloent-hi tres antics inversors de capital de risc en empreses biotecnològiques. Aquests especialistes compten amb l'assessorament dels experts que treballen a la Fundació sobre temes tan diferents com els microcrèdits o la malària, i estan en contacte directe amb Bill Gates, que manté un control sobre totes les operacions.

Una nena afganesa rebent la vacuna de la pólio. La immunització és la manera més rendible de salvar vides.  
Parwiz Parwiz / Reuters



A més de millorar l'assistència mèdica en països en desenvolupament, la Fundació Gates també ha realitzat inversions PRI en altres àmbits com l'educació, l'agricultura i els serveis de finançament per als més pobres. Una d'aquestes inversions és bKash, un projecte conjunt entre el banc BRAC de Bangla Desh i l'empresa nord-americana Money in Motion. bKash permet als usuaris fer servir el seu telèfon mòbil com un terminal bancari per guardar diners i fer transferències. L'any passat, la Fundació va invertir 11 milions de dòlars en el projecte bKash. L'objectiu era expandir la xarxa de "caixers automàtics humans", que ara compta amb més de 110.000 botiguers que atenen 16,5 milions de clients i realitzen més de 70 milions de transaccions cada mes.

Per avaluar aquestes iniciatives, l'equip d'inversions de la Fundació treballa conjuntament amb experts es-

pecialitzats en educació, desenvolupament i assistència sanitària. Al final, la decisió de seguir endavant amb el projecte depèn del seu impacte social i de la seva viabilitat econòmica. "No som inversors ni busquem una rendibilitat immediata, però també hem de tenir en compte la rendibilitat si volem trobar socis inversors que sí que hi pensin", raona Trevor Mundel, president de l'àrea de la Fundació dedicada a la salut mundial. Per a les empreses farmacèutiques i de diagnòstic, el fet de poder accedir a una mostra molt gran i de diferents països és un valor afegit quan el que es busquen són solucions globals. A més, els equips de la Fundació Gates adopten el rol d'inversors estratègics i assessoren les empreses en àrees com la recerca o el desenvolupament de negocis. Al final, a una empresa com CureVac li interessa centrar-se en les aplicacions que generin més beneficis. La participació de capital de la Fundació permetrà que CureVac pugui construir la seva plataforma, subvencionant projectes específics i dedicant part dels seus recursos a desenvolupar vacunes barates per als més pobres, mentre continua treballant en altres àrees, com el càncer. ♦

**EL PRESSUPOST DEL PROGRAMA D'INVERSIÓ EN EMPRESSES DE LA FUNDACIÓ GATES S'HA TRIPLICAT DES DEL 2009 I ARA ÉS DE 1.500 MILIONS DE DÒLARS**

## UN ATAC CONTRA LA CULTURA I CONTRA LA DEMOCRÀCIA



**TERESA TURIERA**  
PERIODISTA  
@tereturi

El premi Pulitzer i articulista del *New York Times* Thomas L. Friedman ja advertia el 1999 en el seu llibre *The Lexus and the olive tree* que, per poder viure en pau, el món hauria de trobar un equilibri entre els dos grans centres de gravetat que provocaria la globalització: la tensió permanent entre un sistema econòmic, polític i mediàtic globalitzat i les antigues forces de la cultura, la geografia, la tradició i la pertinença a la comunitat. Friedman potser es mostrava massa naïf quan exposava la seva teoria dels arcs daurats, segons la qual dos països on s'hagués instal·lat un establiment McDonald's haurien entrat per sempre en el camí de

la globalització, i mai no tornarien a fer la guerra entre ells. Una dècada més tard, la Primavera Àrab ens tornava a emmirallar i ens feia creure que sí, que la circulació de la informació a nivell global i les noves generacions àvids de llibertat podien fer caure règims tan consolidats com els de Hosni Mubàrak, a Egipte, Ali Abdul·lah Sàleh, al Iemen, i Zine El Abidine Ben Ali, a Tunísia. Aquest darrer país va ser l'únic on la revolta popular va ser capaç de canalitzar-se cap a la reforma institucional i l'organització d'eleccions lliures i on l'avenç democràtic semblava que es consolidava. Aquest és precisament el final *feliç* que l'extremisme islàmic vol evitar en

qualsevol dels territoris que considera seus. La representant de la UE d'Exteriors i Política de Seguretat, Federica Mogherini, ha dit que l'atac terrorista d'aquesta setmana a Tunísia, que ha causat 23 morts, la majoria dels quals són turistes europeus, també és un atac contra Europa, i per això el Vell Continent ha de reaccionar. També l'islamisme que es proclama pacífic s'hauria d'unir a aquesta reacció. A Europa està en joc la seguretat, però als països musulmans està en joc el seu futur. Tal com ha dit aquesta setmana el president italià, Sergio Mattarella, "no és una coincidència que dijous, a Tunísia, s'ataqués alhora el museu i el Parlament: és un atac clar contra la cultura i contra la democràcia".

### El terrorisme colpeja la jove democràcia tunisiana

"Tunísia està en guerra contra el terrorisme, després de l'atac al Parlament i al Museu del Bardo. Aquestes minories monstruoses no ens atemoritzen. Resistirem fins que acabem amb ells sense pietat. Aquest és un moment crític en la nostra història i un moment decisiu per al nostre futur".

Amb aquestes paraules el president de Tunísia, Béji Caïd Essebsi, recordava ahir que, en el moment de l'atac, el Parlament de Tunísia debatia precisament una nova legislació antiterrorista.

Els experts calculen que actualment hi ha 3.000 joves tunisians que s'han allistat per lluitar amb els jihadistes a l'Iraq i a Síria.

#JESUISBARDO  
#TUNISATTACK



"La gent vol que arribi la pau a Israel però, paradoxalment, no vol haver de pagar el preu que es necessita per assolir la pau"

**MEIR MARGALIT**

HISTORIADOR I ACTIVISTA PELS DRETS HUMANS A ISRAEL

"La democràcia inclusiva de Tunísia és un poderós exemple per a tota la regió"

@BARACKOBAMA  
PRESIDENT DELS ESTATS UNITS

**2.000**  
milions  
d'euros

És la quantitat que els líders europeus van aprovar ahir per a polítiques que afavoreixin el creixement a Grècia, mentre esperen que Alexis Tsipras concreti el pla de reformes exigint per Brussel·les. Un pla que ja té la primera víctima política: Iannis Milios, l'arquitecte de la política econòmica de Syriza, ha deixat el govern.

### Serial entre Israel i els Estats Units

La victòria de Benjamin Netanyahu a les eleccions celebrades dimarts a Israel li ha donat oxigen per tensar encara més les relacions amb Barack Obama.

A la recta final de la campanya Netanyahu va dir que mentre ell fos president no hi hauria un estat palestí, tot i que posteriorment ho va matisar i va dir que podria acceptar el doble estat si canvien les condicions. Mentrestant, el republicà John Boehner, president de la Cambra de Representants dels EUA, visitarà Jerusalem la setmana que ve. La Casa Blanca està molesta i no descarta represàlies contra el seu ja no tan etern aliat.

#NETANYAHU



Dimecres es va inaugurar a Frankfurt la nova seu del Banc Central Europeu.

Milers de manifestants tornaven a protestar contra la política d'austeritat i la resposta de la Unió Europea davant la crisi. Els aldarulls de les imatges evidencien que les paraules del president del BCE, Mario Draghi, dient que l'edifici simbolitza tot el que els europeus podem fer de bo junts, no han ajudat gaire a apaivagar el malestar.

#BCE  
#MARIODRAGHI  
#BLOCKUPY