



**Memoria
de Impacto.**

20





Índice.

1 Carta de la fundadora.

8 ¿Qué hacemos?

Estrategia de impacto.
Criterios de inversión.
Contribución a los ODS.
GSIF y su sistema de
Gestión por Impacto.

38 GSIF de un vistazo.

43 Agradecimientos.

2 ¿Quiénes somos?

Quiénes somos.
Equipo y colaboradores.
Hitos de 2020.

21 Cartera de inversión.

41 Retos y aprendizajes.

45 Glosario.

Carta de la fundadora.



**María
Ángeles
León**

Cofundadora
y presidenta

Hacer llegar y sentir a los inversores el impacto social de su participación.

— **María Ángeles León.**

Estamos muy ilusionados con el lanzamiento de nuestra primera memoria de impacto.

Cuando lanzamos nuestro primer fondo en 2019, teníamos la obsesión de hacer llegar y sentir a los inversores el impacto social de su participación, desde las cifras y los porcentajes, que son su hábitat natural. Si queríamos convencer al inversor tradicional del interés y utilidad que tienen las inversiones sociales, tenía que ser con las herramientas y el rigor a los que están acostumbrados. Y nos pusimos en marcha para transformar en datos objetivos y medibles esas miradas y sonrisas que nos llenan a todos de alegría y que reflejan un efecto positivo sobre la calidad de vida de los empleados, clientes o proveedores de las empresas en las que invertimos.

En GSII creemos que lo que no se mide no se puede mejorar, y qué difícil es a veces medir cuando lo que se pretende es mejorar los medios de vida de personas cuya libertad se ve limitada por la escasez de oportunidades económicas y la falta de acceso a medios de vida dignos.

Fue justamente el libro de Paul Collier, *The Bottom Billion*, con sus aclaraciones sobre cómo generar desarrollo y qué países

estaban en una situación geopolítica que podía ayudar, lo que nos empujó a pensar que las inversiones podían ser una herramienta muy útil para generar el desarrollo que no estábamos consiguiendo con las donaciones de nuestra fundación.

Aquí van unos cuantos números que reflejan tanto la alegría de invertir para el desarrollo, como la alegría del que consigue que un trabajo o un emprendimiento mejoren sus medios de vida:

7.362.065 personas alcanzadas.

1.811.349 clientes atendidos.

35% más de ingresos de media para los clientes.

12.501 empleos mantenidos.

289 empleos creados.

¿Quiénes somos?

Quiénes somos.

¿Quiénes somos?

Global Social Impact Investments SGIIC (GSII) es una gestora especializada en fondos de inversión de impacto social que invierten en empresas con el doble objetivo de generar un impacto social y/o medioambiental positivo, además de una rentabilidad financiera para sus partícipes.

Global Social Impact Fund (GSIF) es el primer fondo gestionado por GSII: un fondo abierto de deuda privada que invierte en modelos de negocio consolidados del África subsahariana.

GSII pertenece a **Santa Comba Gestión**, *holding* familiar aglutinador de proyectos que fomenta la libertad de la persona desde el conocimiento.

En 2018 fundamos **Global Social Impact SL (GSI SL)**, con el convencimiento de que la inversión privada y el talento empresarial podían proporcionar soluciones que mitigaran las causas de la pobreza estructural, especialmente entre aquellos que se encontraban en una situación de mayor vulnerabilidad económica y social (lo que se conoce como *the bottom billion*).

En abril de 2019, promovido por GSI SL, nació el fondo **Global Social Impact Fund (GSIF)** para otorgar financiación a empresas de alto impacto social tanto en mercados frontera como emergentes.

En mayo de 2020 la CNMV autoriza la constitución de **Global Social Impact Investments SGIIC (GSII)** como gestora de fondos y continuación natural del proyecto de GSI SL. En noviembre de ese mismo año GSII asume la gestión directa de GSIF.

Equipo.

¿Quiénes somos?



**María Ángeles
León**

Cofundadora
y presidenta



**Arturo
García Alonso**

Cofundador, director
general y CIO



**Miguel
del Riego**

Consejero
no ejecutivo



**Pedro
Goizueta**

Responsable
de relación
con inversores
y operaciones



**Francisco
Díaz**

Analista
senior



**Richard
Tugume**

Director general
en Uganda.

En colaboración con
Yunus Social Business.



**Charles
Kadde**

Asociado
en Uganda.

En colaboración con
Yunus Social Business.

Equipo asesor de medición de impacto.



**María
Cruz-Conde**

Responsable de
medición y gestión
del impacto



Ana Hauyón

Analista



Open Value Foundation (OVF) es el consultor de impacto de GSII. Desde su departamento de Medición y Gestión del Impacto, presta servicios de consultoría para empresas sociales, corporaciones y fondos de inversión de impacto, acompañándolos en la creación de estrategias de impacto fuertes y coherentes, y en la aplicación de una medición más rigurosa.

Hitos de 2020.

¿Quiénes somos?

GSIF otorga un préstamo de 750.000 USD a **Tugende**.

Febrero.

GSIF aprueba un préstamo de 750.000 USD a **ACPCU**.

GSII recibe la autorización de la **Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)** para convertirse en sociedad gestora de inversiones.

Abril.

GSIF ejecuta el préstamo concedido a **ACPCU**.

Junio.

Finalizamos las negociaciones con **Tugende** para la prórroga del préstamo hasta julio de 2021.

Anesvad se incorpora como inversor de **GSIF**. Su experiencia y conocimiento serán extremadamente valiosos para este proyecto.

Septiembre.

GSII asume la gestión directa de **GSIF**.

Noviembre.

Marzo.

Comienzan las medidas de confinamiento para mitigar las consecuencias de la pandemia de **COVID-19**. Pasamos rápidamente a trabajar en remoto y, ante la imposibilidad de viajar a terreno, continuamos con el seguimiento de las inversiones existentes y de las que estaban siendo analizadas en ese momento con la ayuda de nuestros socios locales.

Mayo.

Realizamos la segunda inversión en **ARAF** tras una llamada de capital para financiar las tres primeras inversiones.

Julio.

GSII y **MAPFRE** firman un acuerdo de colaboración mediante el cual **MAPFRE** compromete al menos 20M EUR en **GSIF** y **MAPFRE AM** asume el papel de asesor de inversiones del fondo.

Octubre.

ACPCU reembolsa íntegramente su préstamo. Comenzamos a negociar una renovación para la siguiente temporada.

Iniciamos los procesos de *due diligence* para tres nuevos proyectos: **One Acre Fund**, **YAK** y **Alphamundi**.

Diciembre.

Cerramos las inversiones en **One Acre Fund** y en **Alphamundi**.

¿Cómo ha crecido la Inversión de Impacto desde que empezó GSIF?



Pedro Goizueta

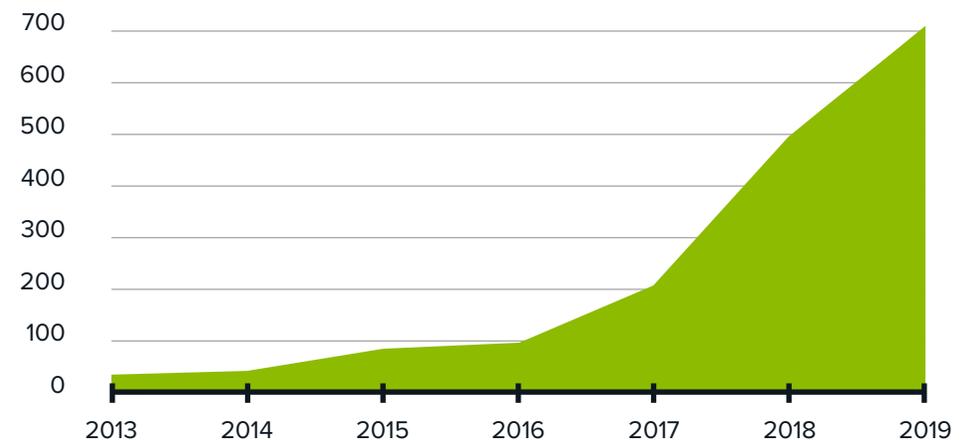
Responsable de relación con inversores y operaciones.

La industria de la inversión de impacto ha crecido notablemente en los últimos años, de la mano de inversores convencidos de que esta nueva filosofía de inversión ha llegado para quedarse. La tendencia a la búsqueda de un impacto social y medioambiental claro con el capital invertido está teniendo lugar en prácticamente todos los mercados y clases de activos.

De acuerdo con [el informe publicado por The Global Impact Investing Network \(GIIN\)](#) en junio de 2020, el tamaño del mercado de inversión de impacto aumentó en 2019

a 715 mil millones de dólares, un 42% más que 2018, cuando el tamaño estimado era de 502 mil millones de dólares.

Según las últimas estimaciones del GIIN, el mercado de inversión de impacto representa aproximadamente un 2% de los existentes activos bajo gestión. En España, esto se traduce en un mercado potencial de unos 12 billones de euros (basándonos en las estimaciones de Inverco de en torno a 618 billones de euros de activos totales bajo gestión en España).



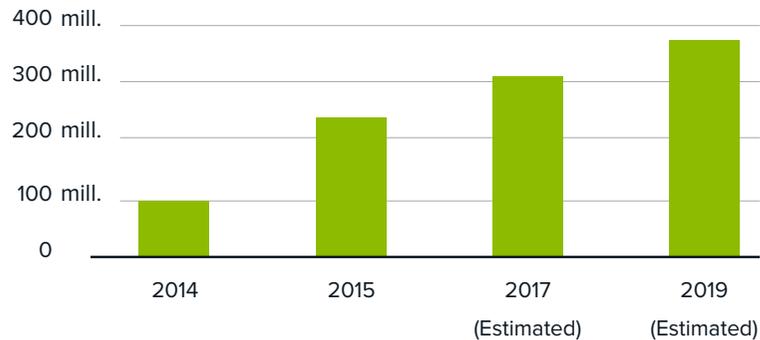
Fuente: GIIN (Tamaño del mercado mundial de la inversión de impacto (B USD)).

¿Quiénes somos?

El mercado de inversión de impacto representa aproximadamente un 2% de los existentes activos bajo gestión.

— **Pedro Goizueta.**

Mercado español de inversión de impacto AUM.



Fuente: SpainNab.

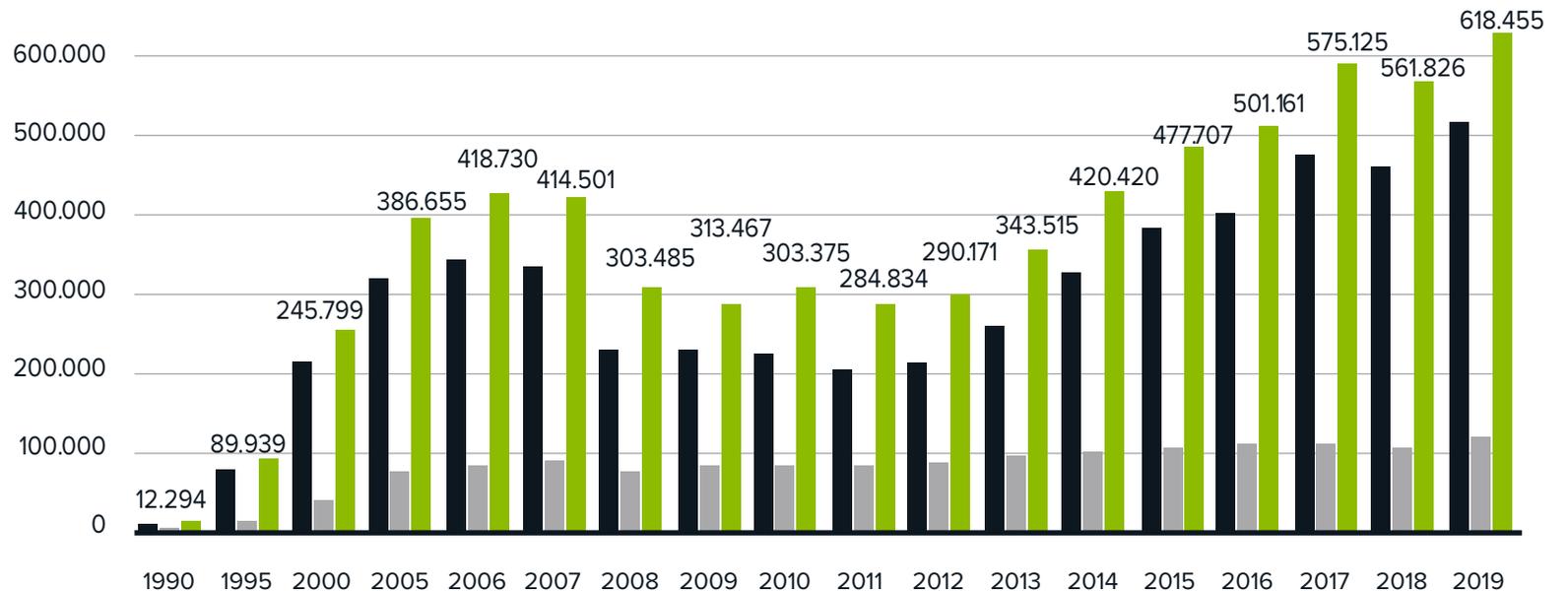
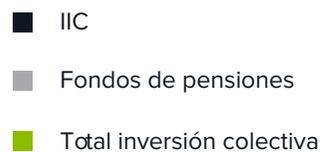
En España, a pesar de que en los últimos 3 años los activos totales bajo gestión regulados por Instituciones de Inversión Colectiva han sufrido un pequeño descenso (en su mayor parte debido al aumento de volatilidad en los mercados, a las fuertes correcciones del índice IBEX-35 y a un aumento en la tasa libre de riesgo que ha incrementado la deuda corporativa), el tamaño de activos bajo gestión dedicados a la inversión sostenible y de impacto ha continuado creciendo de manera firme.

Según el informe *La inversión de impacto en España: Oferta de capital, segmentación y características* publicado en junio de 2021 por SpainNAB, en España existen ac-

tualmente 2.378 millones de euros de activos bajo gestión categorizados como capital para la inversión de impacto de los cuales un 22,6% (536 millones) corresponden a fondos de gestoras especializadas en inversión de impacto, fondos de impacto de gestoras tradicionales y fondos corporativos de impacto.

En Global Social Impact Investments estamos convencidos de que esta tendencia solo acaba de empezar en España y que la creencia que empujó a nuestro equipo gestor a creer en este proyecto (que el capital privado será el motor clave que impulse un cambio en el planeta) está empezando a ser reconocida por todos los actores clave del mercado de inversión español.

Patrimonio inversión colectiva en ESPAÑA (IIC y FP). Evolución.



Fuente: Inverco.

¿Qué hacemos?

Estrategia de impacto.

¿Qué hacemos?

La tesis de impacto de GSIF.

África, y especialmente África subsahariana, es la región del mundo que presenta los mayores índices de pobreza y de menor nivel de desarrollo. Involucrando al sector privado y canalizando la inversión privada hacia esos países conseguiremos promover el talento emprendedor y desarrollar la infraestructura necesaria para mejorar los medios de vida de las personas más vulnerables económicamente, contribuyendo a erradicar la pobreza extrema en el continente.



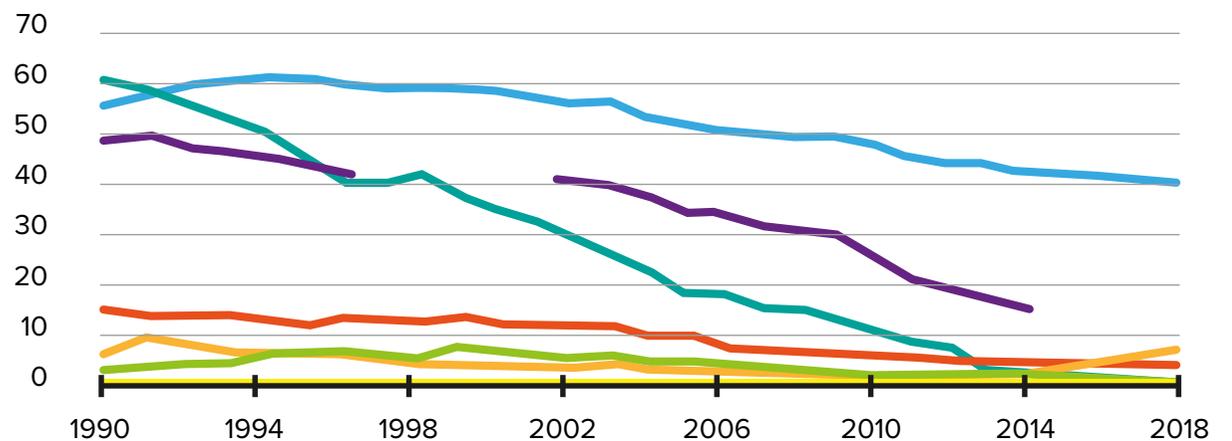
Problema

De todas las personas que hoy en día subsisten en situación de extrema pobreza en el mundo, más de la mitad viven en África. La escasez de oportunidades económicas y la falta de acceso a medios de vida dignos limitan su libertad y suponen un impedimento para su desarrollo.

Pese a su riqueza en recursos naturales, África subsahariana es la región del mundo que presenta los mayores índices de pobreza y de menor nivel de desarrollo. Según los cálculos del [Banco Mundial](#), en 2018, un 40% de la población vivía con menos de 1,90 dólares al día en la región.

El continente africano ha tenido grandes dificultades para convertir su abundancia

Tendencias de la tasa de pobreza extrema, por regiones (1990-2018).



Fuente: Banco Mundial.

de recursos en riqueza compartida y desarrollo económico sostenido. Además, la falta de infraestructuras es un gran impedimento para la inversión y el crecimiento en los países del continente. Por poner un ejemplo, casi 600 millones de africanos carecen de acceso a la red eléctrica y la conexión a la red existente a menudo es deficiente.

Acabar con estas problemáticas no solo requiere fomentar el crecimiento económico en estos países, como se creía en décadas pasadas, sino que se debe aplicar un enfoque de desarrollo humano. La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, adoptada por todos los Estados miembros de las Naciones Unidas en 2015, ofrece un plan compartido para la paz y la prosperidad de las personas y el planeta. En su núcleo se encuentran los 17 Objetivos de Desarrollo

Sostenible (ODS), que son un llamamiento a la acción de todos los países -desarrollados y en desarrollo- en una alianza mundial.

Aunque las instituciones filantrópicas y los fondos públicos trabajan en esta dirección, atajar estos desafíos pasa por involucrar a todo tipo de organizaciones y a todo el espectro de capital disponible. Si queremos cubrir la brecha de financiación necesaria para cumplir los ODS es necesario movilizar una gran cantidad de inversión privada.

En este sentido, la inversión de impacto se impone como la herramienta clave para que el capital privado contribuya al crecimiento inclusivo y sostenible de las sociedades. Este tipo de inversión se enfoca en proyectos con un impacto social y medioambiental positivo y medible, que además son capaces de generar un rendimiento financiero.

Algunos datos significativos que nos ayudan a ver el continente africano como tierra de oportunidades

- El continente africano cuenta con la mayor zona de libre comercio del mundo y supone un mercado de **1.200 millones de personas**.
- Se espera que el **gasto anual** de los consumidores y las empresas africanas alcance los **6,66 billones de dólares en 2030**, frente a los **4 billones de 2015**, lo que supone un **incremento del 66%**.
- **Más del 80% del crecimiento demográfico** de África en las próximas décadas se producirá **en las ciudades**, lo que la convierte en la región que más rápido se urbaniza del mundo.
- El continente africano está llamado a ser el próximo gran centro manufacturero del mundo a medida que las industrias se desplazan de China a regiones de menor coste.

Con un mayor acceso a los recursos financieros, el potencial empresarial del continente es enorme en sectores como la energía, las infraestructuras, la agricultura, los recursos naturales y la información y las comunicaciones.



Solución

GSIF nace para canalizar capital privado para generar crecimiento inclusivo y mejorar los medios de vida de las personas del *bottom billion*, contribuyendo así a poner fin a la pobreza.

Esto se realiza mediante dos líneas de actuación principales:

- **Invirtiendo** con instrumentos financieros en proyectos de alto impacto que promuevan la movilidad social de las personas más vulnerables económicamente en el continente africano.
- **Desarrollando** el ecosistema de organizaciones que pueden ofrecer una respuesta económicamente sostenible o rentable a los problemas sociales.

Impacto

Con nuestro primer fondo de inversión (GSIF), estamos creando una cartera de inversión rentable y de alto impacto en África, un continente que enfrenta un gran número de retos, pero que esconde también muchas oportunidades.

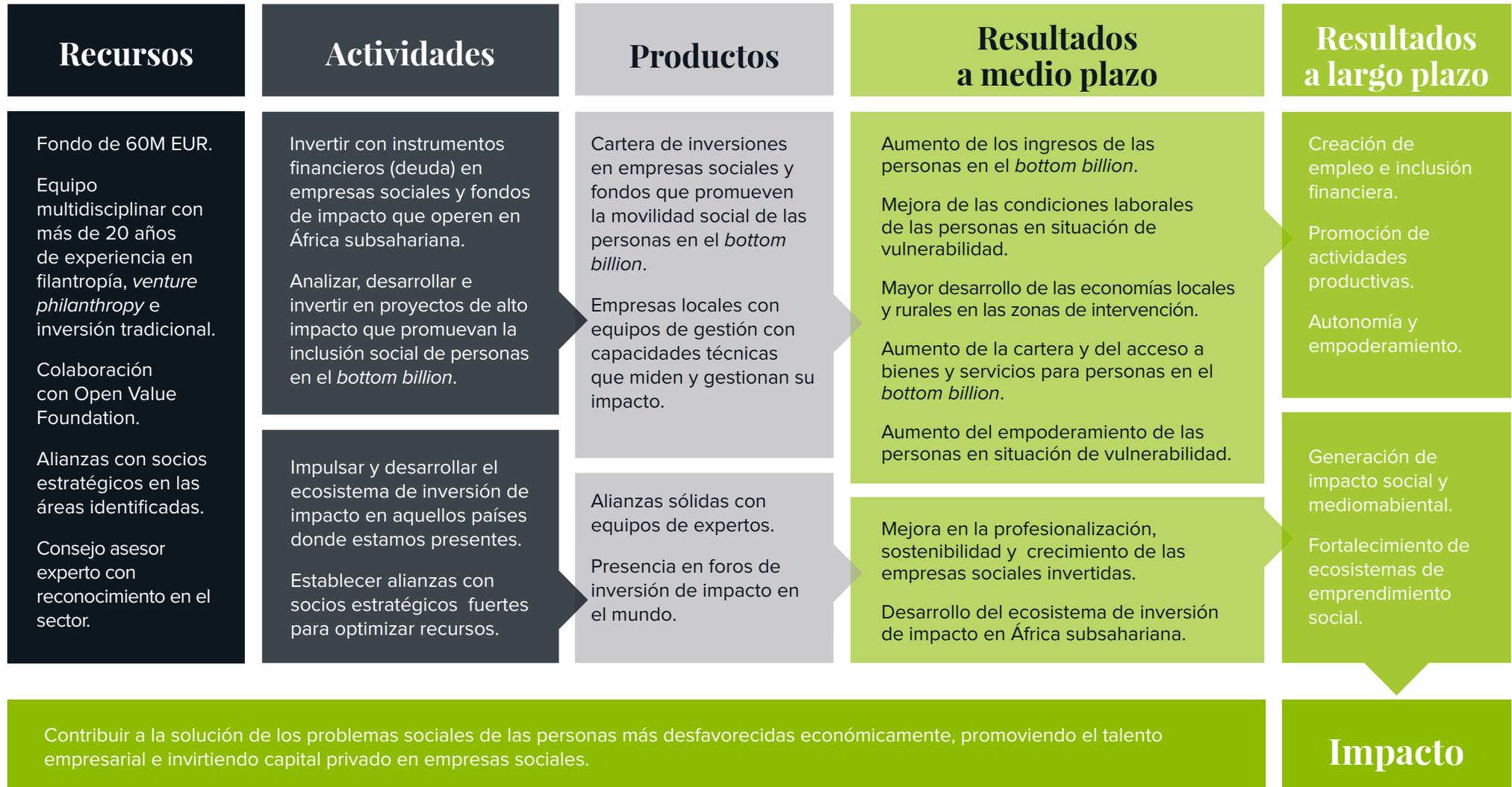
Así, GSIF contribuye a solucionar los problemas sociales de las personas más desfavorecidas económicamente en los países del África subsahariana, mejorando sus medios de vida y promoviendo el talento empresarial, además de fortalecer el ecosistema de impacto a nivel nacional e internacional.

Tras años de actividad filantrópica en el continente, estamos convencidos de que en esos países que enfrentan tantísimos retos se esconden también muchas oportunidades. Por eso hoy estamos centrados en escuchar, conocer, sacar a la luz y apoyar proyectos y empresas que abren puertas y contribuyen a mejorar los medios de vida de personas vulnerables en África subsahariana.

— María Ángeles León, Cofundadora y presidenta, GSII.

La Teoría del Cambio de GSIF.

La Teoría del Cambio (TdC) nos permite definir nuestra estrategia de inversión y nuestros objetivos de impacto y nos ayuda a entender cómo vamos a conseguir esas metas. Así, la tesis de impacto del fondo se desarrolla en profundidad en nuestra TdC, presentada a continuación.



Criterios de inversión.

¿Qué hacemos?

Los criterios de inversión de GSIF vienen definidos por la estrategia de impacto del fondo y responden al objetivo de mejorar los medios de vida de las personas más vulnerables del continente africano al tiempo que generamos una rentabilidad financiera atractiva para el inversor.

GSIF invierte mayoritariamente en deuda en compañías con perspectivas financieras sólidas y alto potencial de desarrollo y un impacto social significativo y medible, negocios con:

Estados financieros.

Beneficio neto en positivo o cerca de estarlo.
Márgenes crecientes.
Flujos de caja suficientes para repagar con solvencia la deuda.

Impacto social.

Empresas cuya misión social sea mejorar los medios de vida de las personas en el *bottom billion* en países de África subsahariana.
Negocios que tengan una TdC.
Negocios con impacto medible, probado y sostenible.

Sectores.

Aquellos sectores que contribuyen a mejorar los medios de vida de las personas dotándolas de habilidades, conocimientos o recursos para satisfacer sus necesidades básicas con dignidad, con especial foco en:
Alimentación y agricultura.
Activos productivos.
Acceso a la energía.

Ingresos.

Preferiblemente > 5M USD; mínimo 2M USD.
Ingresos, EBITDA y flujos de caja estables.

Estabilidad.

Ingresos recurrentes.
Contratos a largo plazo.
Mercados, clientes y proveedores diversificados.

Historia.

3 años de historia consolidada.
No capital semilla o start-up.
Gestión competente y transparente.

Crecimiento.

Ventas en crecimiento.
Escalable.
Preferiblemente no empresas con inversiones altas en maquinaria o equipación.

Mercado.

Posición de mercado establecida.
Fácil de entender.
Sectores estables a largo plazo.
Preferiblemente con barreras de entrada.



En este momento, los mejores negocios están en África, pero la mentalidad de los empresarios y las empresas es clave para saber apreciar y aprovechar las oportunidades. Es hora de reenfocar la lente con la que vemos el continente.

— Aliko Dangote. Presidente, Dangote Group.

Contribución a los ODS.

¿Qué hacemos?

GSIF tiene como misión mejorar los medios de vida de las personas del *bottom billion*, y, al mismo tiempo, contribuir al crecimiento económico y social en mercados frontera y emergentes en África subsahariana. Este propósito conecta de manera directa con las prioridades expresadas reflejadas en la Agenda 2030.

Si bien la tesis de impacto de GSIF se alinea directamente con los ODS 1, 8, 10 y 17, el fondo busca contribuir a través de sus invertidas a abordar el conjunto de los objetivos de la Agenda 2030. Es por ello que utilizamos la clasificación ABC (*Avoid, Benefit, Contribute*) propuesta por el Impact Management Project (IMP) para organizar y reflejar nuestras prioridades y nuestro impacto con respecto a los ODS:

Objetivos estratégicos.

Contribuir

Estos objetivos están directamente relacionados con los objetivos del fondo y su TdC. En ellos focalizamos nuestras capacidades y herramientas.



Objetivos transversales.

Beneficiar

Invertimos y acompañamos a empresas que contribuyen al crecimiento inclusivo, manteniendo prácticas éticas y generando valor social y económico de forma transversal para todos sus *stakeholders*, y en particular para aquellos que enfrentan especiales barreras para mejorar sus condiciones de vida.



Objetivos sobre los que evitar el impacto negativo.

Actuar para evitar daño

A la hora de evaluar una empresa para invertir, nos fijamos en aquellas que no estén perjudicando al medioambiente. Son criterios excluyentes. Si una empresa genera efectos adversos directos sobre cualquiera de estos ODS queda descartada.



GSIF y su sistema de Gestión por Impacto.

¿Qué hacemos?



1. Establecimiento de los objetivos de impacto

El punto de partida en el ciclo de medición y gestión del impacto es el elaborar una teoría del cambio para el fondo, a partir de la cual definimos la tesis de inversión. La estrategia de impacto nos indica cuáles son los objetivos de impacto que pretendemos conseguir:

2. Estimación y planificación del impacto

Durante la fase de estimación del impacto se lleva a cabo un proceso de análisis de la cartera o *due diligence*, en el que se valora si las empresas o fondos analizados cumplen con los criterios de impacto establecidos por GSIF, además de realizar una evaluación según el IMP.

El proceso de *due diligence* se divide en tres comités de inversión en los que se valoran los siguientes criterios, desde el punto de vista de impacto:

1. Misión social.
2. Grupos de interés.
3. Teoría del Cambio.
4. Contribución a los ODS.
5. Gobernanza.

6. Metodología DAC-OCDE (Análisis de pertinencia, efectividad, eficiencia, impacto, sostenibilidad).

Búsqueda.

Se realiza a través de rondas de inversiones, contactos de personas conocidas, *pipeline* de socios en el terreno, etc.

Fase 0. Screening.

Información preliminar de la empresa. Evaluación inicial para confirmar si la empresa tiene una misión social. Se analiza la misión social y el perfil de los beneficiarios.

Fase 1. DD Preliminar.

Revisión de la documentación remitida y conversaciones con el potencial invertido. Segunda evaluación, para confirmar si la empresa tiene una estrategia de impacto relacionada con su modelo de negocio. Se analizan la TdC y la contribución a los ODS.

Fase 2. DD Completa.

Due diligence social completa. Se realiza una evaluación según el modelo de la OCDE, evaluando las siguientes dimensiones: pertinencia, eficacia, eficiencia, Impactos y sostenibilidad.

Fase 3. Términos finales.

Términos finales de la inversión. Anexo de contrato con condiciones específicas de impacto.

El resultado final del proceso de *due diligence* es la toma de decisión sobre la inversión. Si la decisión es positiva se elaborará un contrato en el que se recoge, entre otros aspectos, la Teoría del Cambio de la empresa y el cuadro de mando de indicadores en función del cual la invertida reportará a GSIF, que serán métricas específicas acordadas con la empresa invertida, generalmente vinculadas de manera directa con métricas concretas de los ODS y con indicadores estandarizados del IRIS+.



¿Qué hacemos?

3. Seguimiento del impacto

Una vez la empresa o fondo forma parte de la cartera de GSIF, se realiza un seguimiento periódico de su impacto, en base a los indicadores fijados en el contrato. Estos indicadores nos ayudan a saber en qué medida las invertidas están cumpliendo con los objetivos marcados.

Desde GSIF contamos con una herramienta interna que nos permite realizar este seguimiento. Su carácter periódico y la relación cercana con las invertidas nos permite identificar posibles áreas de mejora y realizar sugerencias, pudiendo así maximizar el impacto.

4. Evaluación y acción

Al final de un ciclo de inversión, existe la posibilidad de realizar un análisis adicional del impacto total agregado, si se considera oportuno. Consiste en una evaluación externa destinada a conocer el impacto real sobre los beneficiarios directos. Esta evaluación puede ser crucial para decidir si renovar un préstamo o no.

Empresas con impacto social o cómo hacer el bien haciéndolo bien



**Francisco
Díaz**

Analista
senior

Las empresas de impacto que analizamos y en las que invertimos obtienen en general unos resultados muy positivos.

— Francisco Díaz.

Ciñiéndonos al análisis del modelo de negocio y económico-financiero de las compañías, nuestra experiencia en estos últimos años de valoración de las empresas con impacto social nos dice que existen ciertos elementos diferenciales en este tipo de organizaciones. En términos generales, podemos incluso afirmar que, en esta parte de análisis, las compañías con impacto social salen mejor paradas que el promedio de las compañías generalistas.

Las empresas de impacto social están en general más “profesionalizadas” en sus estructuras y tenemos la sensación de que se gestionan de manera más eficiente, independientemente del país de África al que pertenezcan. Lógicamente hay excepciones y nuestra afirmación está basada en datos promedio del conjunto de los análisis que realizamos a lo largo del año.



¿Qué hacemos?



Por apuntar algunos detalles que suelen aflorar en nuestros análisis que ilustran esta realidad que percibimos, podemos indicar respecto a las empresas que miramos para nuestro portfolio:

En cuanto al acceso de la información, las compañías de impacto suelen disponer de un espacio o *Data Room* a disposición de sus inversores en el que se estructura la documentación corporativa. Respecto a la interacción con sus responsables, los contactos en general suelen ser ágiles y fluidos. Como norma general, además, la información económica y financiera anual está auditada, independientemente de si están obligados legalmente a ello o no.

En cuanto a la estructura y gobierno de la sociedad, suelen tener formalizados la estructura y el equipo. Los equipos directivos suelen estar constituidos por personas con formación y experiencia muy valorable, generalmente adquirida en diferentes países y culturas. También suelen disponer de órganos de gobierno colegiados para apoyar la toma de decisiones de la organización, en el que está presentes personas que aportan independencia y experiencias enriquecedoras.

En cuanto a sus resultados económicos, y esto es muy relevante, las empresas de impacto que analizamos y en las que invertimos obtienen en general unos resultados

muy positivos. Esta cuestión desde luego rompe con ese pensamiento bastante extendido que afirma que las compañías que producen o generan impacto social deben renunciar a parte de su rentabilidad económica por el modelo de negocio que desarrollan. Nuestra percepción no es precisamente esa.

Finalmente, en cuanto a su accionariado e inversores, suelen estar presentes compañías y fondos de inversión de impacto que contribuyen a esa mayor transparencia de este tipo de compañías.

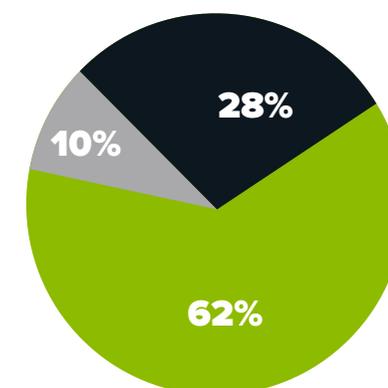
Cartera de inversión.

Portfolio GSIF.

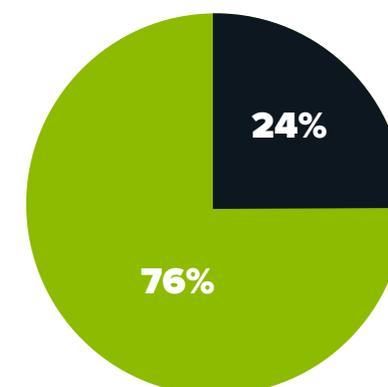
Cartera de inversión (a 31 de diciembre de 2020).

Empresa invertida **Sector** **Instrumento** **Capital invertido**

Inversión directa			
Tugende	Acceso activos productivos	Préstamo	750.000 USD
ACPCU	Agricultura	Préstamo	750.000 USD
OAF	Agricultura	Préstamo	500.000 USD
Fondos de inversión de impacto			
ARAF	Agricultura	Participaciones	396.538 USD
Alphamundi	Multi sector	Participaciones	250.000 USD
Totales			2.646.538 USD



- Agricultura
- Acceso activos productivos
- Multisector



- Participaciones
- Inversión directa

ACPCU

Ankole Coffee Producers Co-operative Union Limited



Descripción

ACPCU (Ankole Coffee Producers Co-operative Union Limited) es una unión de cooperativas de producción y venta de café basada en Uganda. Cuenta con 25 cooperativas principales que aglutinan a más de 12.000 pequeños agricultores de café del suroeste de Uganda.

Los miembros de ACPCU controlan su propia producción de café: desde la producción, hasta el procesamiento y la exportación y tienen acceso a proyectos comunitarios y servicios adicionales puestos en marcha para mejorar sus condiciones de vida y las de sus familias.

Inversión

- País: Uganda
- Fecha de Inicio: mayo de 2020
- Sector: Agricultura
- Inversión (USD): 750.000
- Instrumento: Préstamo

Personas beneficiarias

Pequeños agricultores cafeteros de Uganda y sus familias.

Reto

Los pequeños agricultores cafeteros de Uganda encuentran un gran número de dificultades para comercializar su café, como la baja calidad de las semillas o la falta de herramientas y de capacidades comerciales, lo que afecta negativamente sus ingresos.

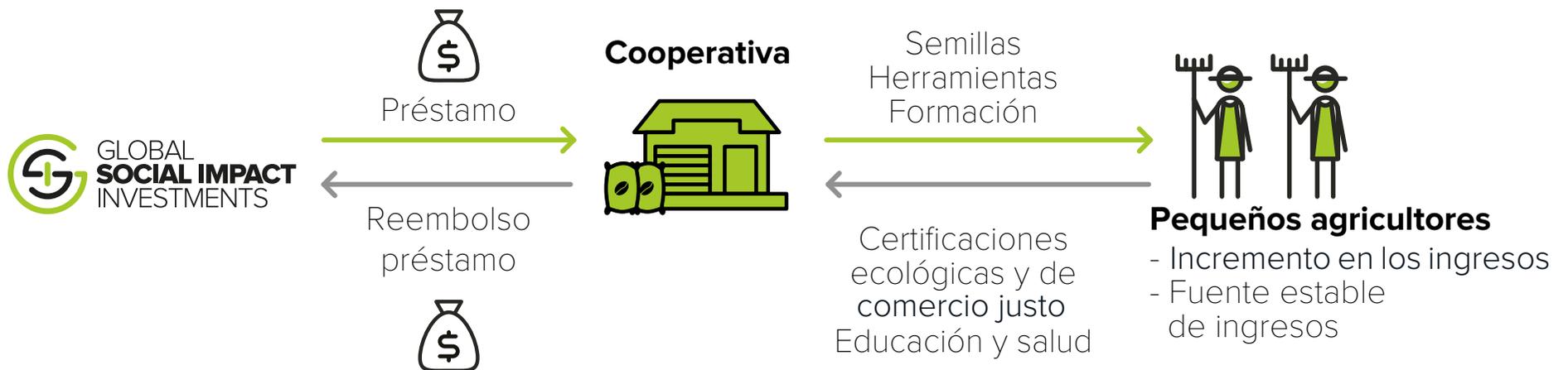
Al trabajar de manera independiente, y no en agrupaciones, los pequeños agricultores no pueden gestionar la obtención de certificaciones internacionales, dificultando sus posibilidades de exportación y de acceso a los precios premium.

Solución

ACPCU promueve la agrupación y asociación entre los pequeños agricultores en cooperativas, para que puedan acceder a los bienes y servicios normalmente reservados a los grandes del sector, como las certificaciones internacionales, los programas de calidad o la exportación internacional, lo que les permitirá asegurar sus ventas y aumentar sus ingresos.

Impacto esperado

1. Creación de empleo directo e indirecto de calidad entre personas en situación de vulnerabilidad.
2. Aumento de la productividad y de los rendimientos de la tierra.
3. Aumento de los ingresos y de la estabilidad financiera de los agricultores.
4. Participación de las mujeres y adolescentes en programas diseñados para mejorar la agricultura como negocio familiar.
5. Preservación y mejora del entorno natural a través de una agricultura orgánica.
6. Generación de beneficios sociales para los miembros y sus comunidades: construcción de un centro médico, renovación de dos centros educativos de educación primaria, plan de ayudas escolares, construcción de pozos, etc.



Impacto generado

Indicadores de producto y resultado ACPCU

KPI personalizado	ODS	IRIS+	baseline	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Variación
Número de alianzas con cooperativas (#)	2.3	Purchase Contracts (PI9988)	21					
Número total de miembros de las cooperativas agrupadas por ACPCU (#)	2.3	Supplier Individuals: Smallholder (PI9991)		12.000	12.800	12.800	12.800	7%
Trabajadores internos de ACPCU (#)	8.5 y 8.6	Permanent Employees: Total (OI8869)		110	114	114	114	3%
Número de certificaciones (#)	2.3			2	2	3	3	50%
Ingresos medios (USD)	1.1 y 1.2	Producer Price Premium (PI1568)	350	503	503	503	503	
Aumento en ingresos medios (%)	1.1 y 1.2	Producer Price Premium (PI1568)		44%	44%	44%	44%	
Precio medio de compra a agricultores / Precio medio de venta internacional (USD) (%)	2.c			80%				
Número de mejoras en las infraestructuras de la comunidad (#)	11.1	Availability of Basic Services/Facilities (PI0617)		Centro médico, escuelas, becas escolares, construcción de pozos				
Vidas impactadas (#)	10.1 y 10.2			72.000		72.000	72.000	20%

Principales ODS a los que contribuye



ALPHAMUNDI

Fondo SocialAlpha



Filosofía del Fondo

SocialAlpha Bastion es un fondo de deuda multi-sector que invierte a través de deuda a corto plazo en pequeñas y medianas empresas con alto impacto social y/o medioambiental en América Latina y África del Este. El objetivo del fondo es identificar soluciones a los ODS que sean financieramente viables y ayudarlas a crecer.

Invierte en los sectores de la agricultura y la alimentación sostenible, la inclusión financiera y las energías renovables. Tiene un histórico de 11 años con unos resultados de inversión anuales positivos (hasta 2020) y está parcialmente co-garantizado por USAID. Una de las características de este fondo es el derecho de co-inversión, que permite a sus inversores personalizar su cartera y obtener un retorno esperado mayor.

Inversión

- Región: África y América Latina
- Fecha de Inicio: diciembre de 2020
- Sector: Agricultura
- Inversión (USD): 250.000
- Compromiso (USD): 250.000
- Instrumento: Participaciones del Fondo

Impacto generado

Indicadores de producto y resultado AlphaMundi

KPI personalizado	ODS	IRIS+	Q4 2020
Dólares prestados a la entidad (USD)	1.4	Client Individuals: Total (PI4060)	250.000
Número de beneficiarios directos de Alphamundi (#)	1.4	Client Individuals: Total (PI4060)	399.156
Porcentaje de beneficiarios directos de Alphamundi que son población rural (%)	2.3	Client Individuals: Rural (PI1190)	80%
Número de sistemas de energía renovable instalados (#)	7.b		45.029
Número de clientes que han recibido financiación (#)	1.4	Client Individuals: Provided New Access (PI2822)	89.109
Número de personas que ha ganado acceso a energía limpia gracias a las empresas en cartera (#)	10.1 y 10.2	Permanent Employees: Female (OI2444)	2.000.000
Número de proveedores agrícolas trabajando para las compañías en cartera (#)	2.3	Supplier Individuals: Smallholder (PI9991)	44.046
Número de empleados trabajando para las compañías en cartera en agricultura (#)	8.5 y 8.6	Permanent Employees: Total (OI8869)	2.413
Número de trabajadores empleados por las empresas en cartera (#)	8.5 y 8.6	Permanent Employees: Total (OI8869)	3.993
Vidas impactadas (#)	10.1 y 10.2		1.500.000
% de mujeres empleadas	8.5	Permanent Employees: Female (OI2444)	43%
% de mujeres que son clientas directas de Alphamundi	5.a	Client Individuals: Female (PI8330)	54%
Cantidad de emisiones de CO2 evitadas gracias a Alphamundi (metric tons)	13.1	Greenhouse Gas Emissions Mitigated (OI5951)	26.932

Principales ODS a los que contribuye



ARAF

Acumen Resilient Agriculture Fund



Filosofía del Fondo

Los 2,4 mil millones de pequeños agricultores en el mundo aun representan más de la mitad de la pobreza mundial. Un porcentaje sustancial de esos pequeños agricultores vive en África subsahariana, donde cerca del 70% de la población depende de la agricultura. Su sustento es muy inestable y carece de garantías y su vulnerabilidad sigue creciendo a medida que el cambio climático avanza.

ARAF es un fondo de inversión de 50 millones de dólares diseñado para mejorar las condiciones de vida y la resiliencia frente al cambio climático de 10 millones de pequeños agricultores del Este y Oeste de África. Tiene un objetivo de rentabilidad del 12% y cuenta con un tramo de primeras pérdidas de hasta 25 millones de dólares para sus inversores financiado por el United Nations Green Climate Fund (23M USD) y por Acumen Foundation (2M USD) y con 6 millones de dólares provenientes de diversos donantes para ayudar a sus participadas con asistencia técnica.

Inversión

- Región: África subsahariana
- Fecha de Inicio: septiembre de 2019
- Sector: Agricultura
- Inversión (USD): 396.538
- Compromiso (USD): 2.000.000
- Instrumento: Préstamo

Impacto generado

Indicadores de producto y resultado ARAF

Principales ODS a los que contribuye



KPI personalizado	ODS	IRIS+	Q4 2020
Número de beneficiados directos de ARAF (#)	2.3	Client Individuals: Smallholder (PI6372)	14.393
Porcentaje de clientes que aumenta sus ingresos medios(%)	2.3	Client Income (PI9409)	81%
Porcentaje de clientes que aumenta la productividad de su tierra (%)	2.3	Average Client Agriculture Yield: Smallholder (PI9421)	78%
Vidas impactadas (#)	10.1 y 10.2		71.965
Porcentaje de clientes que reporta un aumento en su calidad de vida gracias a ARAF (%)	1.1 y 1.2		88%
% de mujeres empleadas por las empresas en cartera	8.5	Permanent Employees: Female (OI2444)	31%
Porcentaje de mujeres que son beneficiarias directas de ARAF (% female farmers)	5.a	Client Individuals: Female (PI8330)	40%
Puntuación en la resiliencia climática de los clientes sobre un total de 3 puntos (#)	13.1	Climate Resilience Strategy (OI2092)	1.8

OAF

One Acre Fund



Descripción

One Acre Fund es una organización sin ánimo de lucro que proporciona financiación para activos agrícolas y formación a pequeños agricultores. Actualmente están operando en seis países clave (Kenia, Ruanda, Burundi, Tanzania, Malawi y Uganda) y tienen proyectos piloto en otros tres países (Zambia, cuyas cifras han incrementado considerablemente, Nigeria e India).

Desde sus comienzos, OAF es uno de los actores más respetados y rentables en la lucha contra el hambre global y la pobreza extrema.

Inversión

- Región: África del Este
- Fecha de Inicio: diciembre de 2020
- Sector: Agricultura
- Inversión (USD): 500.000
- Instrumento: Préstamo

Personas beneficiarias

Pequeños agricultores de África y sus familias.

Reto

La agricultura es la actividad dominante entre las personas vulnerables de los países en desarrollo. En África subsahariana, más de 50 millones de agricultores están atrapados en ciclos de hambruna intermitente. Debido a la falta de insumos agrícolas básicos y de formación adecuada, su producción no es suficiente para alimentar a sus familias.

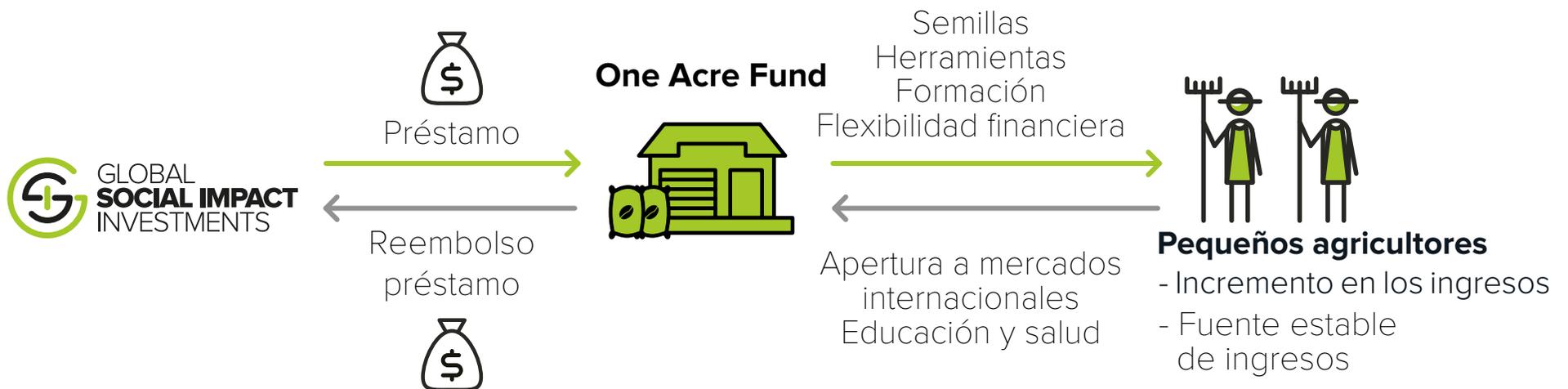
En las zonas rurales de África Oriental, uno de cada diez niños muere antes de los cinco años, la gran mayoría debido a la desnutrición. El 40% de los que sobreviven sufren algún tipo de retraso físico y/o intelectual, no pudiendo alcanzar todo su potencial.

Solución

OAF ofrece un paquete de servicios a agricultores que incluye financiación y distribución de productos agrícolas de calidad y formación técnica. Gracias a su equipo de más de 5.000 empleados locales y a la inversión en infraestructura y logística, OAF puede llegar a zonas rurales remotas, fuera del alcance de la mayoría de los proveedores de activos agrícolas. Tras la cosecha, los agricultores también reciben apoyo comercial, acceso a soluciones de almacenamiento y ayuda a para programar las ventas en función de las fluctuaciones del mercado y así maximizar los beneficios.

Impacto esperado

1. Creación de empleo directo e indirecto de calidad entre colectivos vulnerables.
2. Aumento de la productividad y de los rendimientos de la tierra.
3. Aumento de los ingresos y de la estabilidad financiera de los pequeños agricultores.
4. Mejora de la seguridad alimentaria de los pequeños agricultores y sus familias.
5. Mitigación de las consecuencias del cambio climático sobre la agricultura.



Impacto generado

Indicadores de producto y resultado OAF

Principales ODS a los que contribuye



KPI personalizado	ODS	IRIS+	Q4 2020
Número de personas que han recibido los bienes y servicios de OAF (#) (nº de farmers)	2.3	Client Individuals: Smallholder (PI6372)	1.341.000
Ingresos medios de agricultores (USD)	1.1 y 1.2	Client Income (PI9409)	81 USD
% incremento en la renta de granjeros en el programa principal	2.3	Client Income (PI9409)	33%
Trabajadores empleados por OAF (#)	8.5 y 8.6	Permanent Employees: Total (OI8869)	8.200
Préstamos devueltos por los clientes (%)	1.1 y 1.2	Loans Recovered (FP3939)	94%
Costes de terreno cubierto por ingresos de terreno (%)			77%
Vidas impactadas (#)	10.1 y 10.2		5.498.100
SROI			2,77 USD



Si mi cosecha no hubiera mejorado gracias a One Acre Fund, no habría podido almacenar el maíz que nos permitió alimentarnos a mi familia y a mí durante el confinamiento.

— Delphine Mugwaneza. Kayonza, Ruanda.

Antes de unirse a One Acre Fund, Delphine solía cosechar 60 kg de maíz en total. Al inscribirse, recibió formación sobre técnicas agrícolas, semillas de mejor calidad y fertilizantes a crédito. En su primera temporada de cultivo, cosechó 800 kg de maíz y 300 kg de judías. Cuando Ruanda adoptó medidas de confinamiento por la pandemia, Delphine no se preocupó. Su técnico de campo le había enseñado a seguir cultivando de manera segura y eficaz y tenía maíz de su cosecha anterior.

TUGENDE

Drive to own. Helping people help themselves



Descripción

Tugende es una empresa social con actividad en Uganda y Kenia. Por medio de la financiación de activos productivos, la tecnología y un modelo centrado en el cliente, ayudan a los pequeños empresarios del sector informal a mejorar su trayectoria económica.

Tugende comenzó proporcionando servicios financieros a conductores de moto-taxis (bodas) para que pudieran adquirir la propiedad de su activo productivo. Actualmente están ampliando la cartera de productos que ofrecen por medio de leasing, como automóviles, furgonetas, motores para barcas, sistemas de refrigeración o máquinas de coser.

Inversión

- País: Uganda
- Fecha de Inicio: febrero de 2020
- Sector: Acceso a activos productivos
- Inversión (USD): 750.000
- Instrumento: Préstamo

Personas beneficiarias

Jóvenes y adultos con bajo nivel formativo sin posibilidad de acceso a servicios financieros y sus familias.

Reto

La falta de oportunidades para jóvenes y adultos con bajo nivel formativo en Uganda conduce a altos índices de desempleo, subempleo y trabajo informal que aumentan la inseguridad laboral e imposibilitan la independencia financiera.

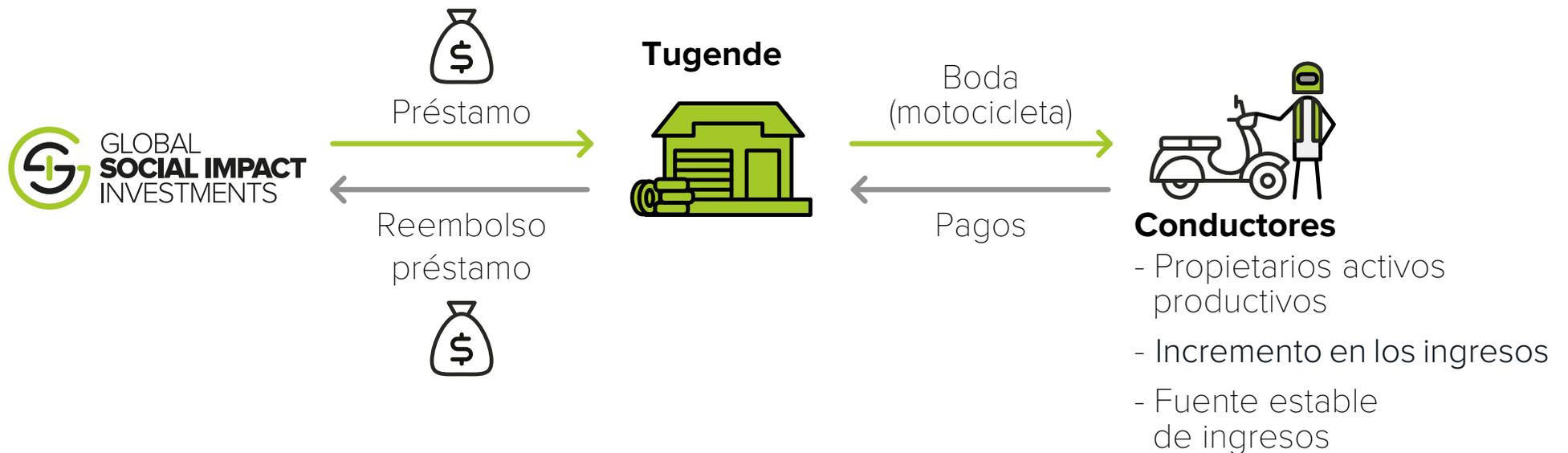
La conducción de moto-taxis es un empleo recurrente entre los jóvenes con bajo nivel formativo en Uganda, que normalmente no se pueden permitir comprar una motocicleta, y tampoco es capaz de obtener un préstamo del banco. Debe alquilar la motocicleta a un tercero. Su renta, por tanto, se ve minorada por el dinero que gasta en el alquiler, en lugar de ser dueño de su propio activo productivo y estabilizar su renta.

Solución

Tugende ofrece servicios financieros de *leasing* de motocicletas y otros activos productivos a personas sin acceso a servicios financieros. Además, pone a disposición de sus clientes prestaciones adicionales de valor añadido como la instalación de localizadores GPS en las motocicletas, la contratación de seguros o la formación para la obtención de licencias de conducción.

Impacto esperado

1. Creación de empleo directo e indirecto seguro y estable entre personas en situación de vulnerabilidad.
2. Acceso a financiación para adquirir activos productivos.
3. Acceso a una fuente de ingresos estable para el conductor y su familia. La renta de los conductores de bodas prácticamente se duplica de 5 USD/día a 10 USD/día antes y después de ser propietarios.
4. Mejora en la movilidad urbana y rural para los pasajeros de los boda-boda, especialmente mujeres.



Impacto generado

Indicadores de producto y resultado Tugende

KPI personalizado	ODS	IRIS+	baseline	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Validación
Número de clientes que han recibido los servicios de Tugende lease-to-own (#)	1.4	Client Individuals: Total (PI4060) Client Individuals: Provided New Access (PI2822)	7.806	33.446	33.972	35.165	43.000	191%
Número de préstamos activos en ese año (#)	1.4	Number of Loans Disbursed (PI8381) Number of Loans Outstanding (PI1478)		22.287	22.042	22.823	26.163	
Préstamos completados (#)	1.4	Number of Loans Fully Repaid on Time (FP5979)	3.528	11.159	11.930	12.342	13.819	100%
Ingresos medios conductores diarios (USD)	1.1 y 1.2	Client Income (PI9409)	5	10	10	10	10	
Incremento ingresos medios conductores (%)	1.1 y 1.2	Client Income (PI9409)		100%	100%	100%	100%	
Trabajadores internos de Tugende (#)	8.5 y 8.6	Permanent Employees: Total (OI8869)		403	403	411	480	147%
Valor de activos transferidos (M USD)	1.4			12.6	13.1	13.8	14.0	192%
Total de vidas impactadas (#)	10.1 y 10.2		39.029	162.455	174.485		198.000	168%

Principales ODS a los que contribuye





Antes de Tugende, solía transportar equipaje para la gente en el mercado. Un amigo me habló de Tugende y gracias a ello conseguí mi primera motocicleta. Cuando completé el leasing, la vendí y compré un terreno en mi pueblo. Con la venta de la segunda motocicleta, conseguí capital para montar una tienda de electrónica en el centro de la ciudad. Hasta el momento he completado el leasing de 3 motocicletas y estoy en camino de tener mi primer coche gracias a Tugende.

— **Bakidde Abdallah.** 35 años, 5 hijos.

Mukida, Masaka, Uganda.

Gracias a Tugende ha conseguido comprar 3 motocicletas y está en proceso de adquirir su propio automóvil.

GSIF de un vistazo.

Datos clave GSIF

GSIF de un vistazo.

<p>Sectores de actividad. Sectores que contribuyan a la mejora de los medios de vida de las personas del <i>bottom billion</i>: alimentación y agricultura y acceso a activos productivos.</p>	<p>Fundado en: 2019.</p>	<p>Sede en: Luxemburgo.</p>	<p>Retorno financiero esperado. 8-10%</p>
<p>Foco geográfico. África subsahariana.</p>	<p>Estructura legal. SICAV – SIF fondo abierto de deuda privada.</p>	<p>Tamaño. 60M EUR activos netos.</p>	<p>Capital comprometido. 25.3M EUR.</p>
<p>ODS estratégicos. 1, 8, 10 y 17.</p> <p>ODS transversales. 2, 3, 4, 5, 7, 9, 11, 12, 13 y 16.</p> <p>ODS sobre los que evitar los impactos negativos. 6, 14 y 15.</p>	<p>Portfolio objetivo. GSIF invierte mayoritariamente en deuda en compañías consolidadas en crecimiento, con perspectivas financieras sólidas y un impacto social significativo (aprox. 80% del portfolio objetivo).</p> <p>El fondo reserva, a efectos de diversificación, entre un 5% y un 15% del portfolio para invertir en otros fondos de impacto social alineados con nuestra Teoría del Cambio.</p> <p>Entre un 5% y un 15% del portfolio objetivo estará reservado para efectivo o activos equivalentes, a efectos de dotar de liquidez al Fondo de cara a las ventanas de liquidez anuales o bianuales.</p>		<p>Gestionado por: Global Social Impact Investments SGIIC</p>  <p>GLOBAL SOCIAL IMPACT INVESTMENTS</p>

Desde que GSIF está invertido en las empresas y fondos:

GSIF y el ecosistema de impacto.

18

Participaciones en eventos

2

Participaciones en publicaciones

16

Alianzas y colaboraciones con agentes del ecosistema

35%

más de ingresos por cliente de media.

7.362.065

de personas alcanzadas.

289

empleos creados.

12.501

empleos mantenidos.

1.811.349

de clientes atendidos.

1.368.193

pequeños agricultores apoyados.

66%

de las **empresas invertidas** aplican medidas y protocolos destinados formar a sus empleados y a fomentar **entornos de trabajo seguros** y respetuosos.

100%

de las **empresas invertidas** contribuyen a generar un **mayor desarrollo de las economías locales** y rurales en las zonas de intervención.

Retos y aprendizajes.

Carta del fundador.



Arturo García

Cofundador,
director general
y CIO

Ha llegado el momento de concentrarse en hacer crecer a los fondos de inversión de impacto ya en marcha.

— Arturo García.

Cuando iniciamos esta andadura, teníamos un Plan Estratégico por delante. La idea de base era contribuir al desarrollo de los colectivos más desfavorecidos a través de la inversión de impacto poniendo en marcha un fondo de inversión. Hoy, es un motivo de satisfacción muy grande poder decir que el Plan se está ejecutando en todas sus grandes líneas.

Tenemos un fondo de inversión de impacto, GSIF, centrado en África subsahariana, que es precisamente la región geográfica más necesitada, con una cartera de inversión inicial que está creciendo. Global Social Impact Investments (GSII) ha sido aprobada como Gestora de Instituciones de Inversión Colectiva y ha asumido la gestión de GSIF, una vez cumplimentados todos los formalismos correspondientes. Y estamos lanzando un segundo fondo de inversión de impacto centrado en España que gestionará también GSII y para el que ya contamos con un pipeline prometedor.

Desde otra perspectiva, el motivo de creación de GSII dentro de Santa Comba era llenar el hueco que Open Value Foundation (OVF) no podía llenar como fundación, hueco que también quedaba fuera de Cobas AM. Además de promover la inversión de impacto en España, OVF está centrada en lo que se

conoce como *venture philanthropy*, mientras que GSII invierte en empresas consolidadas, con modelos de negocio probados y aceptados por el mercado, con cifras de facturación relevantes, crecimiento y beneficios.

De hecho, cuando todo esto comenzó a tomar forma, considerábamos que el escenario ideal sería que OVF ayudase a modelos empresariales prometedores en sus momentos iniciales y que, una vez consolidadas, esas empresas fuesen invertidas por GSII. Este escenario ideal ya ha llegado, puesto que ese trabajo hecho por OVF desde su inicio y durante años ha ayudado a la consolidación de empresas cuya facturación y beneficios las hacen ya invertibles por GSII.

A partir de ahora, y con todos los mimbres puestos, ha llegado el momento de concentrarse en hacer crecer a los fondos de inversión de impacto ya en marcha. Nuestro mayor reto actualmente es seguir incorporando a la cartera de inversión empresas fuertes desde el punto de vista financiero y del impacto social, con ingresos crecientes, ofreciendo beneficios, y con resultados tangibles de impacto social positivo para las personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad.

Agradecimientos.



María Cruz-Conde y Ana Hauyón

Equipo asesor de medición
de impacto.

Gracias:

Esta memoria no puede terminar de otra forma que dando las gracias. Y este agradecimiento lo hacemos desde el equipo de medición de impacto de GSII. Open Value Foundation tiene la gran suerte -y el gran reto- de acompañar a GSII en todos sus procesos de medición y gestión del impacto: desde la construcción de las estrategias de impacto de cada fondo, hasta el análisis, monitoreo y evaluación de los impactos generados por las invertidas, buscando siempre rodearnos de los mejores asesores externos, que nos ayuden a verificar el desempeño social de las inversiones y las mejoras en la calidad de vida de los clientes finales y otras personas beneficiadas.

Y a todos ellos queremos dar las gracias: a GSII por creer en nosotras y confiar en que existen formas de construir una economía que contribuya a hacer del mundo un lugar más justo, libre e inclusivo para todos y todas. Por demostrar que se puede conseguir rentabilidad a la vez que se ofrecen oportunidades a aquellas personas que por causas estructurales y sistémicas no han podido ac-

ceder a ellas. Por querer garantizar, a través de la medición y gestión del impacto, que estáis contribuyendo a mejorar los medios de vida de las personas más pobres del planeta de una manera eficiente y sostenible.

Gracias a todas las personas que forman parte de las empresas y de los fondos en los que estamos invertidos. Por facilitar el proceso y mostrar una actitud colaboradora, siendo honestos y estando siempre dispuestos a aprender y mejorar. A los inversores por confiar en el equipo de GSII, poniendo su capital humano y financiero al servicio de las personas más necesitadas, y participar en la generación de relaciones más horizontales.

Y en último lugar, gracias a los colaboradores y amigos que estáis acompañando a GSII en este viaje. Por enseñarnos más cada día, por compartir conocimiento, y porque poco a poco y entre todos, iremos haciendo que los números de esta memoria crezcan cada año, y podremos comprobar que se puede hacer de este un lugar mejor, y que los datos nos pueden ayudar a demostrarlo, con rigor y con cariño.

Colaboradores



Glosario.

Medios de vida

Entendemos por medios de vida el conjunto de conocimientos, habilidades y recursos necesarios para satisfacer las necesidades individuales o colectivas de manera sostenible.

La mejora en los medios de vida no se limita a la autosuficiencia económica, también trata de restaurar la dignidad, la confianza y la esperanza, a la vez que se promueve la inclusión social y se fortalece la cohesión.

Teoría del cambio

Entendemos la teoría del cambio como una metodología que ayuda a diseñar la estrategia de impacto de una intervención, modelo de negocio o programa, y a gestionar y medir el impacto generado.

La teoría del cambio facilita la representación de la cadena causal de una intervención a través un diagrama que incluye desde las necesidades que la motivaron hasta el impacto que pretende generar. Además, ayuda a determinar qué insumos y actividades se requieren, qué productos se generan y cuáles son los resultados finales esperados, vinculando unos elementos con otros. De esta forma, la teoría del cambio nos permite tomar decisiones y comunicar de forma clara, tanto a nivel interno como externo.

Bottom billion

En su libro *The Bottom Billion. Why the Poorest Countries are failing and what can be done about it* (El club de la miseria en su

traducción al castellano), Paul Collier habla de los 1.000 millones de personas que viven estancadas en situación de miseria y profundiza en las causas de esta situación.

La mayoría de los países del club de la miseria se encuentran en África, aunque también existen algunos casos en Asia Central y en América Latina.

Colectivos en situación de vulnerabilidad

Una persona en situación de vulnerabilidad es la que tiene un entorno personal, familiar o relacional y socioeconómico debilitado y, como consecuencia de ello, tiene una situación de riesgo que podría desencadenar un proceso de exclusión social. El nivel de riesgo será mayor o menor en función del grado de deterioro de su entorno.

Crecimiento inclusivo

Según el [Observatorio Empresarial para el Crecimiento Inclusivo \(OECPI\)](#), el crecimiento inclusivo es el crecimiento económico cuyos beneficios se distribuyen por toda la sociedad para una prosperidad más amplia y compartida, que no deja a nadie atrás y genera oportunidades para todos los segmentos de la población, especialmente para los más desfavorecidos.

Una empresa comprometida con el crecimiento inclusivo busca, a través de sus operaciones y gestión, sus productos y servicios, así como mediante su actividad filantrópica, fomentar una prosperidad más amplia y compartida que tiene en cuenta la inclusividad en todas sus dimensiones, manteniendo prácticas éticas y generando valor social y económico para todos sus *stakeholders*, en particular aquellos que enfrentan especiales barreras para mejorar sus condiciones de vida, y promueve este compromiso interno y externamente.

Venture philanthropy

Hablamos de *venture philanthropy* para referirnos al enfoque utilizado para apoyar a organizaciones y empresas sociales con el objetivo de fortalecerlas y contribuir a su sostenibilidad y a maximizar su impacto social.

Este tipo de inversión filantrópica se caracteriza por el alto grado de implicación de los inversores, que ofrecen, además de apoyo financiero, su experiencia en la gestión y otros tipos de apoyo no financiero, que se adaptan según las necesidades específicas de la organización, con la que se establece una relación de socios. La búsqueda de sostenibilidad, la perspectiva a medio o largo plazo y la gestión y medición del impacto generado son también características de la *venture philanthropy*.



www.globalsocialimpact.es

Calle de José Abascal, 45

28003 Madrid

+34 91 077 06 59

info@globalsocialimpact.es