



**H**ace tres semanas apareció en LinkedIn un aviso de búsqueda de un director ejecutivo para una tal Fundación Fibra. Lo firmaba 40c Consultora en Filantropía e Iniciativas Sociales. Un interesado descubriría que la fundación pertenece a la familia Yuraszck Krebs. Y que el rol de la consultora representa, de alguna manera, la profesionalización de la filantropía en el país.

El ingeniero comercial Armando Holzapfel y la historiadora y socióloga Paula Streeter son socios de 40c y lo que explican es que la firma nació justamente como una manera de ayudar a las familias de alto patrimonio que buscan hacer filantropía, "a hacerlo bien", en un modelo de consultora que es único en Chile.

Holzapfel lleva casi 20 años trabajando en filantropía. Fue entre 2013 y 2020 director ejecutivo de la fundación Chile+ Hoy, que agrupaba las iniciativas del grupo Drake, de Nicolás Ibáñez. Y entre 2009 y 2012, fue gerente general de la Corporación de Adelanto Amigos



**Natalia García-Huidobro (directora), Armando Holzapfel (socio y director ejecutivo) y Paula Streeter (socia y directora) de 40c.**

“Entre los nueve miembros de la familia teníamos intereses e ideas distintas del qué hacer y cómo”



**JOSÉ YURASZCK**  
Director de Fundación Fibra

“La interacción entre distintas fundaciones produce que los recursos puedan multiplicarse y destinarse a producir el mayor bien posible”



**CRISTIÁN COX**  
Director Fundación Vientos

# La filantropía se profesionaliza con la primera “multiphlanthropy office”

de Panguipulli. Streeter fue investigadora del Centro de Políticas Públicas UC y antes gerente de la Fundación Tacal, directora en la Fundación Casa de la Paz y trabajó en gestión social en Canadá.

“En los últimos 15 años la filantropía ha ido tomando mayor dinamismo en Chile. Y había un público de personas que, independiente del monto que quisieran aportar para crear una fundación, quieren un modelo liviano, sin armar toda una estructura. Entonces nosotros administramos la actividad filantrópica a personas, familias o fundaciones, ese es el modelo de multiphlanthropy office”, explica Holzapfel.

La idea central de la consultora es acompañar a familias, empresarios, *family offices* y fundaciones “a desarrollar emprendimientos filantrópicos y sociales transformadores, co-construidos desde el propósito, trascendentes y con impacto social y ambiental”.

## La realidad hoy

Al cierre del 2023, en Chile existían 124 fundaciones filantrópicas, un 13% más que las 110 existentes en 2018, según el Barómetro de la Filantropía que realiza el Centro de Filantropía e Inversiones Sociales (Cefis) de la UAI.

Las fundaciones filantrópicas se diferencian de las ejecutoras, pues obtienen al menos la mitad de sus recursos de una fuente estable propia, no vinculada a proyectos específicos ni venta de servicios, tiene una vocación de beneficencia y han institucionalizado sus aportes, explica la directora de Cefis, Emilia González. Pueden ser familiares, corporativas, independientes o comunitarias. En Chile la mayoría son familiares y luego, corporativas. Entre las primeras, por ejemplo, se han creado, en el último quinquenio, las fundaciones Fibra, MC (de la familia Matte Capdevila) y Ya

**Ex mano derecha de Nicolás Ibáñez se sumó a una investigadora de la UC para crear una consultora dedicada a la construcción, estructura y desarrollo de fundaciones filantrópicas de reconocidas familias empresarias como los Yuraszck, Matetic, Valdivieso, Cox, Izquierdo y otras. En cuatro años ha ayudado a levantar ya 10 fundaciones, cuyos presupuestos pueden ir desde los US\$ 1,5 millones hasta los US\$ 40 millones.**

Un reportaje de IGNACIO BADAL

(de la familia Yarur Arrasate). Las ejecutoras, como su nombre lo indica, ejecutan proyectos a partir de recursos que obtienen de donantes o del Estado, como Hogar de Cristo, Las Rosas, Simón de Cirene, Teletón, Nocedal, etc.

Para llevar adelante sus ideas filantrópicas, estas instituciones pueden tomar tres vías: ser cien por ciento donantes, ser ejecutoras de sus aportes o adoptar un modelo híbrido.

“Una vez identificado el o los temas de interés y la forma en que se quieren abordar, es importante saber si la familia o grupo va a querer tener un rol donante o ejecutor y, a su vez, conocer a quienes están en temáticas similares para tratar de sumarse, colaborar o complementar. Aquí lo relevante es hacer una filantropía efectiva: es decir que los recursos disponibles efectivamente sean un aporte al interés público”, comenta Paula Streeter.

En el país, lo que normalmente ocurre es que la idea de la fundación nace cuando aparece la segunda o tercera generación de quien hizo fortuna. Y la idea de esta consultora es colaborar en que esa idea se estructure, se diseñe un propósito de impacto claro y se haga realidad

adoptando una de esas tres vías.

“Entre los nueve miembros de la familia tenemos intereses e ideas distintas del qué y cómo hacerlo. Recurrimos a 40c para que nos ayudaran a decidir qué íbamos a hacer y dónde. Fue un proceso que duró entre seis y ocho meses donde fuimos tomando las decisiones que hacen que hoy Fibra esté instalada en Cerro Navia (...) con una red de más de 500 emprendedores locales”, cuenta el socio de Viña Undurraga y CIC José Yuraszck, con cuya familia trabajaron en un modelo “llave en mano”, donde reciben la fundación andando.

## El modelo multi

Fibra es una de la decena de fundaciones que 40c ha ayudado a crear y de las cerca de 15 con las que ha trabajado, con presupuestos iniciales que varían entre US\$1,5 millones y US\$40 millones. Entre ellas, Fundación Cosmos (de Pamela Hurtado), Cerro Guido (de las familias Matetic y Simunovic), Antonio Hitschfeld (de los Von Conta Neumann, de Osorno), El Saucedo (de los Izquierdo Etchebarne), Kete (de los Valdivieso Birke) y Vientos (de los Cox Vial).

Con algunas sólo han trabajado como asesores,

pero con otras han ido creando lo que llaman modelo de *multiphlanthropy office*, es decir, al estilo de los multifamily offices, administran “cuentas”, cada una de las cuales es una familia o una fundación. Ayudan en la creación y estructura de las fundaciones, y, además, las gestionan, o administran lo que definen como portafolios de inversión social. “Se externaliza la articulación, selección, ejecución y/o supervisión de aportes a terceros, en base a una política y protocolo de funcionamiento. Esto implica gestionar fondos concursables, búsqueda de ejecutores, asignaciones directas, becas, premios y articulación de alianzas de colaboración”, dice Natalia García-Huidobro, directora del *multiphlanthropy*.

Así lo han hecho, por ejemplo, con las familias Valdivieso Birke -encabezada por el exsocio de IM Trust Carlos Valdivieso y en cuya fundación Natalia es directora ejecutiva- y Cox Vial. “Llegamos a 40c buscando alguien que tuviera *expertise* en el área de la filantropía y en el trabajo con familias, donde había que lograr acuerdos comunes y organizar diferentes personalidades en torno a un proyecto o sueño. Nos ayudaron a estructurarnos, profesionalizarnos y descubrir cuál era nuestro sello, dándole cuerpo y alma a nuestra fundación”, dice Fernanda Valdivieso, presidenta de Fundación Kete.

“Aparece la posibilidad de aprender del camino que ya han recorrido otros y también surge la inmensa ventaja de ‘no inventar la rueda’. La interacción entre las distintas fundaciones produce que los recursos puedan multiplicarse y destinarse a producir el mayor bien posible”, resume Cristián Cox, controlador de FoodGroup y la Hacienda Huentelauquén. ●