



**Cómo la primera family office en Europa
dedicada a la inversión de impacto está
ayudando a las familias a invertir con un
impacto tangible**

Traducción de la transcripción del episodio

November 2021

EPISODIO 3:

Cómo la primera family office en Europa dedicada a la inversión de impacto está ayudando a las familias a invertir con un impacto tangible

Julien Lescs, fundador de Kimpa, entrevistado por Andrés Neira y María Angélica Latorre.

(intro)

María: Hola, oyentes y gracias por acompañarnos. Hoy hablamos con Julien Lescs, cofundador de KIMPA, la primera family office en Europa dedicada a la inversión de impacto. Julien y su equipo están ayudando activamente a las familias adineradas y las empresas familiares a alinear sus valores familiares con su estrategia de inversión de impacto para invertir para siempre, innovar para mantener viva la búsqueda de su familia y ganar con la próxima generación a bordo. Recientemente publicó una perspectiva clínica sobre cómo la urgencia ambiental afecta la psicodinámica entre los miembros de la familia y dentro de las empresas familiares. Julien es miembro del Family Firm Institute, padre de dos hijos y fanático del ultra trail. Hablamos de cómo Julien llegó a esta misión fuerte y valiente, el miedo actual del sector bancario tradicional cuando se trata de inversiones de impacto. Hablamos de finanzas responsables y sostenibles, ESG, inversión de impacto, filantropía y más. Por favor, disfruta.

(entrevista)

Andrés: Bienvenidos a impACTivist y al último episodio, hemos estado hablando de emprendedores sociales,

sustentabilidad y los diferentes temas que son relevantes para el cambio en el mundo. Pero hoy tenemos un invitado especial, Julien Lescs, que nos brindará una perspectiva importante en este complejo escenario. Es decir, la perspectiva de las empresas familiares. Porque como saben todos nuestros queridos oyentes, hemos estado discutiendo lo desafiante que es conectar los recursos financieros con los emprendedores. Entonces, hoy, Julien nos dará una perspectiva sobre este tema. Julien es un ex alumno del Executive Master in Change en INSEAD y es cofundador de KIMPA y Kanopé. KIMPA es una family office totalmente dedicada a la inversión de impacto. Entonces, Julien, bienvenido a impACTivist.

Julien: Hola, ¿cómo estás? Muchas gracias por invitarme hoy.

Andrés: Vale. Entonces, Julien, por favor, cuéntanos quién eres y cómo llegas a este tema de convertirte en asesor familiar.

Julien: Vale, mi nombre es Julien, eso ya lo sabes. Soy padre de dos agradables niñas, de cuatro y ocho años, y estoy casado con Geraldine. Pasamos nuestros últimos 15 años viviendo en una isla muy bonita en medio del Océano Índico llamada La Réunion, que es un territorio francés entre Madagascar y Mauricio. Y esta isla ha sido realmente una gran parte de nuestra vida. Ahora vivimos en el sureste de Francia donde lancé KIMPA, como dijiste, y KIMPA es la primera family office en Europa dedicada a la inversión de impacto y estamos ubicados en España, París y [inaudible 0:03:10.9]. Entonces, ¿cómo llegué aquí? De hecho, creo que estaba destinado a ser. Soy nieto de una polaca y un letón que llegaron a Francia, eran judíos y tuvieron que pasar por esta guerra durante el siglo pasado y se quedaron en Francia y criaron a su familia aquí. Y mi padre luego conoció a mi madre, quien inicialmente se convirtió en la hija de un sacerdote. Y este sacerdote también fue a la guerra y conoció a esta mujer, mi abuela, y dijo que ya no sería sacerdote. Lo

que fue muy interesante es que mi madre es... quiero decir, su padre, lo siento, era parte de una gran familia. Eran 10 niños, 10 hermanos y eran agricultores y lo que hay que entender es que esta familia terminó en la corte. No lograron realizar una buena sucesión y una buena transición en su familia y luego terminaron en los tribunales y la finca quebró. Y lo interesante es que cuando hice EMCCC en ese momento y trabajé en mi genograma, me di cuenta de que había una transición y herencia transgeneracional entre este abuelo y yo. Nunca conocí a este abuelo. Murió demasiado pronto, lamentablemente. Pero lo que fue muy divertido es que antes de morir, la familia estaba junta. Cuando murió, acudieron a los tribunales. Entonces él era una especie de asesor familiar en ese momento y es gracioso darse cuenta de que, hoy, soy asesor de empresas familiares y me especializo en dinámicas emocionales en este tipo de familia. Así que estaba destinado a ser, supongo, y creo que la emoción y el amor están en el centro de cualquier negocio familiar y debe profesionalizarse para poder ayudar a estas familias como una generación diferente.

María: Solo tengo una pregunta al respecto. Esto es tan fascinante. Entonces, aquí estamos hablando de la importancia de la emoción, el amor y todo este tipo de área del cerebro derecho, ¿verdad? Para manejar una buena transición en su familia, pero cuéntenos un poco sobre lo que sucedió en su vida que, de repente, dijo: "Está bien, centrémonos en los objetivos de sostenibilidad de las Naciones Unidas". ¿De donde viene eso?

Julien: Entonces, ya sabes, he hecho mi vida, he trabajado en una gran organización corporativa durante 10 años, y me enviaron en medio del Océano Índico durante unos años para administrar territorios en África y todo esto. islas. Y luego querían que volviera a Ginebra, y les dije: "Cometiste un error, me enviaste al paraíso y ahora me quedo allí". Entonces tuve que lanzar mi propio negocio para quedarme en esta zona del mundo y decidí convertirme en consultor. Por eso, he estado asesorando a empresas familiares sin saber que era

un tema durante al menos, sí, durante los últimos 15 años. Pero después de 10 años, comencé a sentirme frustrado por el impacto real que tuve con estas organizaciones. Sabes, había una gran brecha entre lo que estaba tratando de poner en estos sistemas y lo que realmente estaban haciendo con estas habilidades, estas competencias, este proyecto que estamos uniendo, y esa es la razón por la que decidí unirme a EMCCC. Sabes, quiero que comprendas por qué el cambio que estaba tratando de hacer en esta organización no funcionó. Entonces llegué a EMCCC y el primer libro que leí fue el libro de Randel Carlock, *When Family Businesses Are Best*, y de repente, ya sabes, todo llegó a mi cabeza y me di cuenta de todos los errores que cometí durante estos últimos 15 años sin entendiendo eran estos tres ciclos en estos sistemas: la familia, los accionistas y la empresa familiar. Y, básicamente, solo trabajaba en el negocio y no en la familia y los accionistas. Así que compartí esto con uno de mis clientes más antiguos y me dijo: "Es curioso que lo digas porque acabo de tener la primera conversación adulta con mi hija", ella tenía 17 años en ese momento y estaba planeando ir a Canadá a Continúa con su estudio y ella dijo, y tienen un negocio en la industria de la moda, tienen alrededor de 100 tiendas en diferentes mercados, es una empresa que vale alrededor de 100 millones de euros de facturación. Y él dijo: "Mi hija, de 17 años, me acaba de decir: '¿Sabes, papá? Creo que no me uniré al negocio familiar'". Él dijo: "¿Por qué?". "Porque lo que hacemos no es bueno para el planeta". Y, por supuesto, probablemente era demasiado joven para tener tal vez la palabra correcta para explicarle eso a su padre, pero lo que estaba en el corazón, en el centro de lo que quería hacer con su vida era básicamente el planeta. Y esa es la razón por la que, al mismo tiempo, estaba construyendo este proyecto en torno a este nuevo tipo de oficina familiar sobre el impacto. Soy un gran fanático del buceo. Por supuesto, cuando vives en una isla, hay tantas cosas que extrañas, así que importas todo, así que ya estaba conectado con la naturaleza y viendo todo lo que estaba cambiando muy rápido. Entonces decidí trabajar en esta pregunta y la primera pregunta que me hice cuando hice mi tesis fue: "¿Existe un vínculo entre la crisis ambiental y el hecho de que la próxima generación se uniría o no al movimiento familiar?" Y muy rápidamente comprendí

que la pregunta no era por qué, la pregunta era cómo. Porque todos sabemos hoy que la próxima generación ya está muy involucrada en todo lo relacionado con el planeta y tengo un sentimiento muy profundo de que, ya sabes, si mis abuelos pasaron por estas guerras, tal vez nos concentremos en la paz y la seguridad. por su familia, criar hijos y asegurarse de que nunca más habrá este tipo de guerra, y toda esta mentalidad nos llevó a la construcción de la comunidad europea sobre todos los acuerdos comerciales, sobre todo lo que hemos establecido, incluso cómo manejamos la situación de COVID durante los últimos dos años. Pero la próxima generación, no están hablando de seguridad. No, ya nacieron en una crisis económica, nacieron con un planeta en llamas. Entonces, realmente creo que lo que está en el centro de su inconsciente colectivo es cómo van a contribuir a un mundo mejor, cómo se van a dedicar en este tema a construir nuevos negocios que contribuirán a una solución que hará nuestro planeta vale la pena vivir en él, y así es como llegué a este nuevo negocio que es KIMPA.

Andrés: Julien, una de mis preguntas y algo que experimenté personalmente en este mundo de la gestión patrimonial es cómo lidiar con las barreras. Tenemos ciertas barreras. Una de las barreras es la preconcepción de las generaciones anteriores con respecto a la sostenibilidad y las inversiones de impacto, pero también son las barreras internas que viví en el día a día en el sector financiero. Entonces, cuando trato de tener este tipo de discusión sobre sostenibilidad e inversiones de impacto con los actores típicos, descubrí que no existe una conexión real entre la sostenibilidad propuesta. Lo que encontré es que todo está concentrado en ESG, pero creo que los principales actores de la industria, de la industria financiera, no están profundizando realmente en este cambio de sistema, entonces, ¿cómo lidiar con estas barreras?

Julien: Sí, entonces hay dos barreras. Tenemos las barreras comerciales, y les contaré sobre la parte financiera en unos minutos, y luego tendrá la barrera emocional. En el lado emocional, la pregunta es, ¿la próxima generación se unirá al

movimiento o no? Y hay que entender que probablemente en cada generación un tercio del negocio solo sobrevive, el resto se vende o se declara en quiebra. Entonces, cuando llegue a la tercera o cuarta generación, probablemente haya menos del 10 por ciento del negocio inicial que todavía es propiedad de una familia. Entonces, la gran pregunta es ¿quién me persigue? Eso está en el lado emocional y podemos hablar más sobre ello. En el aspecto financiero, hoy en día hay un malentendido en el mercado y también hay una falta de comunicación que lleva a la gente a hacer el lavado de cara. Debe comprender la diferencia entre finanzas responsables, finanzas sostenibles e inversión de impacto. La financiación responsable es cuando decides como inversor evitar poner tu dinero en sectores que pueden ser un poco controvertidos, como el militar, como la pornografía, este tipo de negocios, decides no invertir en esta área. A esto se le llama finanzas responsables. Entonces tienes todo esto de ESG. ESG es que es algo en lo que las empresas han decidido poner criterios, ambientales, sociales y de gobernanza, y tratar de mejorarlos. No significa que estén invirtiendo en soluciones. Así que no está mal, pero a esto se le llama financiación sostenible. Y la idea es que si estas empresas están tratando de comportarse mejor como empresa y tienen un mejor impacto en sus grupos de interés, podrían ser los proveedores, podrían ser sus empleados, podrían ser sus clientes, probablemente serán más sostenibles que otras empresas. por lo que es mejor invertir en ellos y el mercado de valores ha demostrado que son más sostenibles durante la crisis actual. Pero no tiene ningún impacto. Y es por eso que cuando ve un anuncio hoy de un banco o un minorista o lo que sea, estamos diciendo: "Pon tu dinero en mi banco y salvarás al mundo", es una mierda. La única forma de cambiar el mundo es contribuir a la solución, pero contribuir a las soluciones es muy arriesgado, porque las soluciones existen pero a menudo es arriesgado, es necesario invertir mucho, invertir en nueva tecnología, nuevas iniciativas, nueva forma de hacer negocios. Así que ese es el futuro y siempre funciona así. Pero hay una parte del riesgo que es muy, muy, muy importante. Y esto se llama inversión de impacto. Y tal vez puedas dar otro paso e ir a algo que se llama filantropía, y la filantropía básicamente no es invertir en una empresa, sino

dar dinero a una causa que hayas elegido que también podría contribuir a los 17 ODS. Entonces, solo para resumir lo que estaba diciendo, no estoy diciendo que las finanzas responsables y las finanzas sostenibles estén equivocadas. Debería poner su dinero en ello porque, quiero decir, en finanzas sostenibles, debería hacerlo porque también necesita asegurar su cartera, necesita asegurar su patrimonio. Pero la razón por la que necesitamos asegurar su patrimonio es para darle la oportunidad de tomar parte de este patrimonio y tratar de dirigirlo a soluciones. Y esto es lo que se llama inversión de impacto y filantropía.

Andrés: Hablabas de riesgo, pero ¿tal vez podría ser tan arriesgado como el capital privado, por ejemplo? Porque a veces digo, está bien, pongo el dinero en capital privado, es de alto riesgo, a largo plazo, al final, ¿podría ser similar?

Julien: Tiene toda la razón, estamos hablando de capital privado. Contribuir a las soluciones es, la mayor parte del tiempo, capital privado. Pero también puedes y hay una gran pregunta, ¿quieres poner tu dinero en Total o no? ¿Total es bueno? ¿Están contribuyendo a la solución o no? Y la respuesta es muy controvertida, porque hay mucha política detrás de eso, pero lo que puedes hacer es comparar estas empresas en sus propios sectores. Total hoy es una de las compañías de petróleo y gas que probablemente está dirigiendo mucho y lo máximo que puede, poder financiero a soluciones. Pero al mismo tiempo, todavía están en el viejo mundo. Quiero decir, si no están haciendo lo que hacen hoy, probablemente no podrías tener electricidad en casa. Entonces todavía hay esta discusión también. Y, ya sabes, tengo estos clientes, él los tiene, es una empresa francesa, tienen más de 300 estaciones de servicio en Francia, entonces, ¿cómo vas a atraer a la próxima generación si tienes 300 estaciones de servicio? Hay dos opciones. No haces nada, no vendrán. Intentamos ver cómo puedes pivotar un poco e intentar ir en una nueva dirección, construyendo en el oeste, tienes una comunidad que durará décadas, y probablemente vendrán porque el proyecto y la visión que

tienes para la próxima generación. es positivo para el planeta. Y eso es lo que tienen que hacer las empresas familiares. Tienen que establecer un nuevo conjunto de valores, una buena visión, una visión familiar, y esta visión familiar tendrá un impacto en la visión empresarial. Si no lo hacen, es posible que haya pocas posibilidades de que se incorpore la próxima generación y, si la próxima generación no se incorpora, existe un riesgo para la empresa.

Andrés: Pero también tenemos otra cara de la moneda, que es el emprendedor. ¿Qué consejo puedes dar a los emprendedores para que sean atractivos para ese tipo de capital? Porque a veces tal vez haya falta de conocimiento o de estructura, entonces, ¿qué tipo de consejo puedes dar a los emprendedores para que se vuelvan atractivos para los inversores?

Julien: Sí, justo antes de responder a esta pregunta, solo quería agregar algo sobre las empresas familiares y es muy importante. Lo único que han demostrado los académicos es que la única posibilidad de supervivencia de cualquier empresa familiar es poder desarrollar, en cada generación, una orientación emprendedora, una orientación emprendedora distintiva, lo que significa que cada generación tiene el poder de reinventar el negocio y organizar el negocio con la realidad de esta generación. Y es extremadamente importante explicar eso porque está relacionado con su pregunta. Ahora, eres un emprendedor de primera generación y estás lanzando una startup y tienes, no sé, una idea de agricultura vertical, por ejemplo, desarrollar el concepto de agricultura dentro de las ciudades, ¿de acuerdo? Y necesita tener mucho dinero en efectivo para desarrollar su iniciativa. El inversor de impacto, está buscando tres puntos específicos. Primero, la intención. ¿Qué tipo de solución o qué tipo de problemas está abordando su solución? Eso es lo que llamamos intencionalidad. Lo segundo es la adicionalidad. Está abordando el problema, pero ¿cómo? ¿Qué aportará su solución además de qué? ¿Existe hoy? ¿Y será solo una vez? ¿O será, ya sabes, año tras año o

mejor? Cuéntenos su historia sobre eso. El último punto es la mensurabilidad. Debe poder medir su impacto en relación con los 17 ODS. Si no puede medirlo, no tendrá ningún inversor de impacto detrás suyo para respaldar su iniciativa. Entonces, solo para resumir: la intencionalidad, la adicionalidad y la mensurabilidad son los tres pilares para que un inversionista de impacto invierta en cualquier empresa.

Andrés: Eso es genial, Julien, porque nos has brindado puntos clave importantes y perspicaces para tener en cuenta no solo para las familias sino también para los emprendedores. Estabas hablando de la mensurabilidad como uno de los puntos clave. ¿Cómo medir la inversión de impacto cuando se trata de este tipo de inversión?

Julien: Y esa es la pregunta del millón de dólares. Es una cuestión en la que puedes perderte muy fácilmente si quieres ser perfecto. Déjame explicarte. La mayoría de las cosas que están haciendo estas empresas no se pueden medir perfectamente porque tú tienes, como sabes, un alcance diferente. Alcance uno, alcance dos, alcance tres. Entonces, a veces, mide solo en el alcance uno pero no integra, digamos, el impacto negativo que tiene su negocio, solo hablemos del ejemplo que le di justo antes, ya sabe, estos conceptos de agricultura vertical que puede poner dentro ciudades. Si necesita máquinas y herramientas que importe del otro lado del mundo, hay un impacto que debe integrar en todo el concepto de mensurabilidad. Entonces, realmente necesita mirar el alcance uno, el alcance dos, el alcance tres cuando mide, luego debe tratar de ser lo más simple posible y tomar decisiones. ¿Cuál es su impacto en qué ODS? ¿Cómo impacta el medio ambiente, cómo impacta a las personas, cómo impacta al negocio, cómo impacta a sus partes interesadas? Y luego define dos, tres, cuatro KPI y simplemente se adhiere a ellos. La mayoría de los inversores de impacto lo ayudarán en eso y la mejor manera de hacerlo es ser auténtico y aceptar que no es perfecto. Pero si eres auténtico, entonces vas a aumentar y mejorar tu desempeño y, ya sabes, existen todas estas empresas que están creciendo hoy en día

desarrollando diferentes tipos de mensurabilidad para que los datos estén disponibles y sean cada vez mejores. durante los próximos cinco a diez años. Entonces, no nos preocupemos por eso. Siempre que sea auténtico en la forma en que mide hoy y en su objetivo de tener un impacto, su mensurabilidad será mejor año tras año si permanece conectado al mercado.

María: Julien, ¿cuáles son las mayores tendencias que ves hoy en este espacio?

Julien: Bueno, para mí, no se trata de la tendencia, se trata del objetivo. Déjame decirte por qué digo eso. Dirijo una oficina multifamiliar para poder concentrarme completamente en el nivel de activos bajo administración que tengo, el nivel de inversión de capital privado que hago todos los años, pero no voy a dejar al mundo solo. Tiene que ser circular. Tiene que estar dentro de la economía circular. Y el mundo de las finanzas no está completamente preparado para eso. Entonces, el objetivo es que, si sé hacer algo mejor que los demás, debería decirle cómo hacerlo y ayudarlo a hacerlo. Entonces, la tendencia actual es que tienes todas estas empresas, de propiedad familiar o no, que colapsarán en los próximos 20 años si no entienden cómo contribuirán al próximo mundo que tenemos frente a nosotros. Ya sabemos que el 50 por ciento del trabajo que estará disponible en los próximos 20 años aún no existe, por lo que la tendencia no se trata de "¿Dónde debería invertir?" La tendencia es hacia dónde se dirigen mis mercados y, como emprendedor, debes apostar en la dirección que crees que será la mejor. ¿Qué tipo de energía necesitaremos mañana para mantener nuestros edificios dentro de las ciudades? ¿Cómo vamos a lidiar con el agua? ¿Cómo vamos a lidiar con los empleos, sabes? Incluso el concepto de tener un trabajo cambiará en los próximos 20 años. Y lamento desafiar un poco tus preguntas, no se trata de la tendencia, se trata de a qué quieres contribuir y cómo lo vas a hacer. Solo para darte un ejemplo claro de lo que estamos haciendo dentro de KIMPA, hemos abierto el capital a todos nuestros empleados, o tenemos un tipo de gestión sumamente libre con lo que llamamos un período nómada

completo. Entonces, básicamente, vacaciones ilimitadas y durante Navidad y julio, agosto, puede trabajar desde cualquier lugar del mundo que desee. Damos la mayor flexibilidad posible, libertad a las personas para elegir lo que quieren hacer en nuestra empresa, tener éxito y desafiar a los líderes y construir este negocio con nosotros. Y esta es la forma completamente nueva de hacer finanzas o hacer una oficina multifamiliar o como se llame. Necesitas dar poder a los stakeholders, necesitas confiar en las personas, necesitas confiar en tus clientes, necesitas confiar en los emprendedores para tener un mayor impacto. Y tenemos que hacerlo juntos.

María: Sí. Así que mi pregunta, Julien, fue más sobre cómo ves y si podemos implementar el término "inconsciente colectivo", el término que me encantaría que explicaras a nuestros oyentes, ¿cómo ves la mentalidad hoy, esa disposición, invertir de manera diferente, estar más abierto a asumir riesgos de manera diferente? ¿Sientes que está cambiando? ¿Sientes que se está acelerando? Cuéntanos un poco sobre eso.

Julien: Sí. Entonces, tal vez tres niveles de respuestas. El primer nivel es que estamos reclutando mucho hoy, muchos jóvenes. Estoy muy sorprendido por la cantidad de curriculum vitae que estoy recibiendo. Sigo siendo una empresa muy pequeña. Solo tengo dos años como empresa y, ya sabes, estamos contratando dos puestos de familiar general en París y Madrid y creo que he recibido en menos de una semana creo que 200 curriculum vitae, lo cual es bastante ridículo para nosotros. Y cuando les pregunté por qué habían elegido nuestra empresa, en lugar de un gran banco para comenzar y construir su carrera, todos tenían la misma respuesta. Quieren ser parte del cambio. Quieren contribuir a las soluciones. Y esto es lo que intenta hacer KIMPA. Así que ese es el primer comentario sobre lo que veo. Todavía hay una cosa que veo y es que el segundo nivel es mucho miedo. Mucho miedo del sector bancario tradicional. Lo puedes ver en sus comerciales y publicitarios. Puedes verlo en cualquier evento adonde vayas, ya sabes, todo es verde, ya sabes, nadie era verde

hace cinco años y ahora es verde en todas partes. Todos prometen que cambiarán el mundo. Y un ejemplo de eso es que me han invitado recientemente a una mesa para preparar un evento en París y en esta mesa, sabes, de hecho, pensé que quizás había 50 profesionales de mi negocio alrededor de esta mesa pero, de hecho, con solo cinco. Y sobre estos cinco, todos eran grandes bancos, empresas extremadamente grandes y yo. Y entonces, ya sabes, durante estas dos horas, cuando hablamos de este evento, estaba hablando conmigo mismo y estaba pensando y estaba reflexionando y diciendo: "¿Qué estoy haciendo aquí? ¿Por qué me invitaron estas personas?" Y la realidad y cuál fue mi conclusión es que me invitaron porque no saben cómo hacerlo y tienen un miedo total. Entonces, cuando hay alguien que habla de inversión de impacto, ah, sabe algo. No verificaron si era creíble o si era un desempeño o si era bueno o malo, ¿sabes? No lo comprobaron. Simplemente me invitaron a esta mesa porque no lo sabían. Así que hay mucho miedo por parte de las personas que no están preparadas para cambiar y necesitan ayunar porque el mundo está cambiando muy rápido. Entonces, creo eso y podemos ver eso también en mi tesis. Uno de los puntos de mi tesis fue tratar de hablar de la crisis ambiental sin nombrarla, así que nunca hablé de eso cuando estaba haciendo la pregunta, pero todos hablaron de eso, la vieja generación, porque tienen miedo de lo que está frente. de ellos y cómo afectará a la próxima generación. Y la próxima generación, porque quieren ser parte de la solución. Y no es la misma emoción. La vieja generación tiene miedo y por eso el miedo los empuja a cambiar. La próxima generación, ya sabes, es una apasionada del planeta. Quieren empujarlo todo, son vegetarianos, compran ahora su ropa, siempre compran de segunda mano. Es muy divertido observar la pasión que tienes en esta próxima generación y el miedo que tienes en nuestra generación y la generación de nuestros padres.

Andrés: Y, Julien, te entiendo cuando hablas de experiencia con los bancos porque, honestamente, lo que pasó es que creo que las familias o la próxima generación y después de la pandemia están desafiando los viejos paradigmas. Y como

estás explicando, si en las empresas familiares no cambiamos el paradigma, lo que va a pasar es que el legado no va a ser sostenible. No será un legado porque no estará conectado con un propósito superior. Para nuestros oyentes, cuando Julien está hablando de la tesis, escribió una tesis de que el nombre es cómo la urgencia ambiental afecta la psicodinámica entre los miembros de la familia y dentro de la empresa familiar. Julien, ¿es posible que nuestros oyentes encuentren el documento? Porque es realmente interesante, es fascinante este documento.

Julien: Es accesible desde mi LinkedIn. Si vas a mi perfil en LinkedIn y continúas, al final, hay algo llamado Creo Publicación, y puedes descargar la tesis directamente. Existe el enlace y está abierto a todos.

María: Julien, muchas gracias por estar hoy con nosotros. Solo quiero informar a nuestros oyentes sobre el lema de KIMPA: "Invertir para resolver los mayores desafíos del planeta". Y creo que es tan hermoso porque has decidido ir, este no es el camino fácil y, de hecho, has tomado ese camino y estando con esos grandes bancos que a veces creemos que ellos, ya sabes, son los dueños del mundo y de ti. estar con su pequeña empresa y ya desafiar el status quo, es tan inspirador. Entonces, gracias por estar con nosotros hoy y gracias por su tiempo.

Julien: Muchas gracias por invitarme y mucha suerte con el podcast.

Andrés: Julien, ha sido genial y muy feliz por tenerte hoy como invitado y espero que para todos, sea útil y reveladora esta conversación.

Julien: Muchas gracias.

(salida)

María: Esperamos que hayas disfrutado este episodio tanto como nosotros. Realmente me gustaron las profundas reflexiones de Julien sobre la empresa familiar utilizando el término de Carl Jung, el "inconsciente colectivo". Julien explica tantos aspectos cruciales para la inversión de impacto, la importancia de los tres pilares de su estrategia de impacto, por ejemplo: intencionalidad, adicionalidad, mensurabilidad. Queremos terminar con la cita de Julien: "Realmente creo que las futuras generaciones de empresarios de empresas familiares harán transiciones exitosas al enfocarse en el amor que sienten por su familia, su historia compartida y el futuro del planeta". Esta es María Latorre, hasta la próxima.