

Juan José Mediavilla Merino

Director: Luis Mena Martínez



VNiVERSiDAD  
D SALAMANCA

# [ EL FILANTROCAPITALISMO COMO MODELO DE ACCIÓN SOCIAL ]

Universidad de Salamanca. Departamento de Sociología y Comunicación. Programa de Doctorado en Ciencias Sociales



will frequently check credit at (moral) bank (hole in wall)  
favours for favours  
fond but not in love  
charity standing orders  
on sundays ring road supermarket

RADIOHEAD, *Fitter Happier*



## El Filantropo capitalismo como Modelo de Acción Social

### Resumen:

El objetivo del presente trabajo es analizar filantropo capitalismo —o filantropía de riesgo— desde la perspectiva de la acción social y la forma en que se ha ido desplegando a lo largo de los últimos años, en los que ha acabado por convertirse en una herramienta más de la cooperación al desarrollo, la lucha contra la pobreza o las enfermedades. Desde la perspectiva de la economía global, estas fundaciones filantrópicas actúan en ámbitos que antes pertenecían al Estado o que, en casos de países menos desarrollados, nunca llegaron a ser públicos. La merma de las políticas sociales y la búsqueda de una estrategia global de desarrollo han promovido el crecimiento de estas organizaciones. Los Partenariados Público-Privados (PPP) son, en la mayor parte de los casos, la forma innovadora que eligen para su financiación, aprovechando el reparto de riesgos y beneficios. Asistimos a una forma de filantropía en la que a los filántropos no solo les mueve un afán altruista, sino que se buscan proyectos que resulten beneficiosos.

En este contexto, la filantropía se transforma no solo en una nueva herramienta para el desarrollo sino también en un prisma analítico. Los filántropos se convierten en líderes éticos y la hegemonía se transforma en un concepto básico para entender sus movimientos. En esta tesis se analiza el sistema filantropo capitalista desde varias perspectivas. Por un lado, se analizan los condicionantes sociohistóricos de la filantropía, las motivaciones y las propias fundaciones filantrópicas desde el punto de vista de sus intereses, sus objetivos, su legitimidad y hegemonía. Además, también veremos sus formas de financiación, así como sus limitaciones.

A modo práctico, buscaremos en los discursos de las fundaciones filantrópicas y de las organizaciones supranacionales para ver de qué forma se alinean éstos y cómo utilizan conceptos ambiguos para generar nuevas nociones y significados. También se analizan cuatro casos concretos en los que se pueden observar diferencias regionales en el propio sistema y cuidadas excepciones.

### Palabras clave:

Filantropía de Riesgo, Filantropo capitalismo, Hegemonía, Acción Social, Desarrollo, Neocolonialismo, Cooperación Internacional al Desarrollo, Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo (APPD), Discursos, Herramientas de desarrollo, Globalización.

---

## Philanthrocapitalism as a Model of Social Action

### Abstract:

The purpose of this work is to analyze philanthrocapitalism (or venture philanthropy) from the perspective of social action and how it has been gone displaying over the past few years, in which has finally become an additional tool of the development cooperation, the fight against poverty or disease. In a global economic perspective, philanthropic foundations work in areas that formerly belonged to the State, or, in cases of less developed countries, never became public. The decrease of social policies and the pursuit of a global development strategy have promoted the growth of these organizations. Public-Private Partnerships are, in most cases, the innovative way they choose for their funding, using the distribution of risks and benefits. We are witness of a form of philanthropy in which philanthropists are motivated not only a desire altruistic, but is seeking projects that are beneficial.

In this context, philanthropy becomes not only a new tool for development but also an analytical prism. Philanthropists become ethical leaders and hegemony becomes a basic concept to understand their movements. This thesis analyzes the philanthrocapitalist system from various perspectives. On the one hand, the socio-historical conditions of philanthropy, the motivations and own philanthropic foundations are analyzed from the point of view of their interests, their objectives, their legitimacy and hegemony. Furthermore, we will see its funding, as well as its limitations.

As a practical matter, we look at the discourses of philanthropic foundations and supranational organizations to see how they line up and how they use ambiguous concepts to generate new ideas and meanings. Four specific cases where regional differences can be observed in the system itself and maintained exceptions are analyzed.

### Key Words:

Venture Philanthropy, Philanthrocapitalism, Hegemony, Social Action, Development, Neo-colonialism, International Development Cooperation, Public-Private Partnerships for Development (PPPD), Discourses, Development tools, Globalization.



## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### **BLOQUE 1 - PLANTEAMIENTO**

I. INTRODUCCIÓN .....	13
II. DEFINICIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO .....	19
III. OBJETIVOS E HIPÓTESIS .....	31
1. Objetivos .....	31
2. Hipótesis .....	33
IV. METODOLOGÍA .....	33

### **BLOQUE 2 – MARCO TEÓRICO**

V. LA FILANTROPÍA COMO ACCIÓN SOCIAL .....	41
1. Acción social y filantropía .....	41
2. Marco conceptual. Glosario de términos .....	45
VI. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA FILANTROPÍA .....	49
VII. MOTIVACIONES FILANTRÓPICAS Y FAMA .....	65
1. Motivaciones filantrópicas .....	65
2. Filantropía y fama .....	81
VIII. LAS ORGANIZACIONES FILANTRÓPICAS .....	91
1. Análisis estructural. Intereses del sistema filantropo capitalista .....	91
2. Objetivos del filantropo capitalismo .....	103
3. Legitimidad y hegemonía .....	120
IX. FILANTROPÍA Y FINANCIACIÓN DE LA ACCIÓN SOCIAL .....	135
1. Las alianzas público-privadas .....	138
2. Innovación y experimentalidad. Medida del impacto de la acción social .....	163



### **BLOQUE 3 - ANÁLISIS DE RESULTADOS**

<b>X. LA CONSTRUCCIÓN DEL CONCEPTO DE ACCIÓN SOCIAL DESDE EL FILANTROCAPITALISMO .....</b>	<b>179</b>
<b>1. Los discursos del desarrollo y de la filantropía .....</b>	<b>183</b>
<b>2. El filantropo capitalismo como concepto asimétrico .....</b>	<b>192</b>
<b>XI. PERFIL DE LOS FILÁNTROPOS .....</b>	<b>199</b>
<b>XII. ESTUDIOS DE CASOS .....</b>	<b>205</b>
<b>1. La lucha contra la poliomielitis .....</b>	<b>206</b>
<b>2. Filantropo capitalismo y Revolución Verde .....</b>	<b>217</b>
<b>3. <i>The Walton Family Foundation</i>. La educación K-12 .....</b>	<b>231</b>
<b>4. Casos españoles .....</b>	<b>237</b>
<b>5. Implicaciones de los estudios de casos .....</b>	<b>246</b>
<b>XIII. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES .....</b>	<b>251</b>
<b>GLOSARIO DE SIGLAS .....</b>	<b>265</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>267</b>



## **BLOQUE 1 - PLANTEAMIENTO**



## I. INTRODUCCIÓN

La filantropía es un fenómeno que se viene dando desde el inicio de la historia humana. Se trata de una expresión por el amor al prójimo que ha sido parte esencial de todos los monoteísmos y de buena parte de las sociedades, de la solidaridad y de la búsqueda de la igualdad. Sin embargo, nunca ha dejado de levantar suspicacias entre los que la ven como una forma de obtener más fama, reconocimiento, visibilidad o reputación; y no solo eso, también como una herramienta de control y de hegemonía política.

Las organizaciones filantrópicas, que han existido desde el origen del capitalismo industrial, bien para intentar mermar las desigualdades y los estragos que causa el sistema de producción, o bien como una manera de lavar las propias conciencias, han evolucionado desde las primigenias asociaciones benéficas de caridad a fundaciones de ámbito internacional con objetivos mucho más ambiciosos, es decir, hacia un auténtico sistema caritativo global. Entre estos loables objetivos podemos encontrar desde la eliminación de enfermedades como la poliomielitis hasta la erradicación del hambre en el mundo.

Las organizaciones filantrópicas que vamos a estudiar son el resultado de un proceso complejo que se ha alargado durante el último siglo hasta llegar a la situación actual. Las grandes fortunas han pasado de la *misanthropía* a la *filantropía*, como veremos en el Capítulo VI de esta tesis, cruzando antes la *apatía* (Smola, 2007). En este sentido, cuestiones como la fama, el reconocimiento o variables menos cualitativas como los beneficios fiscales parecen tener incidencia en el proceso de participación en las actividades de acción social local o cooperación al desarrollo.

La teoría económica de *la maldición de los recursos naturales*, que trata de explicar la paradoja de que los países más ricos en materias primas y recursos sean los más pobres económicamente (Morales, 2012: 7; Van der Ploeg, 2011) ha devenido en la *maldición de la ayuda* en países sin instituciones sociales sólidas, donde dicha ayuda no genera el desarrollo esperado (Reynal-Querol *et al.*, 2008). La solución propuesta por esta corriente de pensamiento neoliberal pasaría por dejar

---

de ofrecer ayuda o gestionarla de manera diferente. La cooperación internacional para el desarrollo ha visto cómo las asociaciones público-privadas de gestión de la ayuda han repensado ésta hacia criterios de eficiencia (Declaración de París, 2005; Programa de Acción de Accra, 2008) y han aumentado su potencial en un marco de privatización de servicios (Mataix *et al.*, 2009: 321 y ss.). Es en este contexto donde las fundaciones filantrópicas encuentran su campo de acción con una forma diferente de actuar: por medio de la experimentalidad miden el impacto en el desarrollo de sus acciones y se basan en criterios de eficiencia y eficacia para aplicarlos. Una dinámica similar se observa en la ejecución de las políticas públicas relativas a la acción social. En general, podemos decir que el sistema caritativo neoliberal se va adueñando de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) y tiene una presencia creciente en la acción social de los países desarrollados, de forma que su gestión y sus objetivos van quedando en manos de instituciones privadas. Dentro de la acción social en general, los Partenariados Público Privados (PPP) son los casos más visibles, y actúan como modelo de actuación más evidente dentro del sistema, y se repite en todo el conjunto de la acción social que vamos a tratar.

La conexión de estos PPP con la filantropía ha venido a dar en la acuñación de términos como el que venimos nombrando y que da título a esta tesis, el filantropo capitalismo (Bishop y Green, 2008)<sup>1</sup>. Todo ello en un contexto de crisis económica muy prolongada. Una crisis de la deuda en los países subdesarrollados que, si bien con notables diferencias —son modelos de crisis diferentes que comparten ciertos elementos y causas comunes—, se ha extendido a los desarrollados, por lo que asistimos a un descenso de la inversión pública para la acción social —internamente— y el desarrollo —hacia fuera— por parte de los países más desarrollados, lo cual deja un hueco que las fundaciones filantrópicas y otros actores han venido a rellenar.

---

<sup>1</sup> Aunque tal vez ya se usó anteriormente, la obra de Bishop y Green (2008) *Filantropo capitalismo: cómo los ricos pueden salvar el mundo*, da a conocer al gran público el término “filantropo capitalismo”. Se refieren así a un fenómeno —el que también tratamos en esta tesis— basado en la aplicación de las técnicas empresariales y globalizadoras que hicieron millonarios a estos capitalistas filántropos al cambio social, aportando soluciones “creativas” a problemas acuciantes del planeta: cambio climático, sanidad, educación, desarrollo de los países, etc. En general, y aunque no falta la crítica y la polémica, la visión de estos autores es optimista en cuanto a las posibilidades de la filantropía en la cooperación al desarrollo, pues «tiene potencial para solucionar muchos de los problemas a que se enfrenta hoy la humanidad» (*Ibid.*: 12). Como veremos en el Capítulo VI, se trata de un concepto híbrido que puede usarse como prisma analítico y como herramienta del desarrollo.

Esta tesis trata, en el marco de las fuerzas económicas, políticas y sociales que explican las realidades complejas de los países, de cómo la filantropía incide en esas fuerzas y se convierte en una parte integrante de ellas. En esta línea, analizamos la realidad sociológica, económica y cultural en la que se enmarcan los nuevos enfoques de la cooperación que promueven los organismos y las convenciones internacionales. Asimismo, hemos tratado de profundizar en las estrategias operativas sobre la calidad y eficacia de la cooperación internacional al desarrollo, así como de la acción social en los países de origen de las fundaciones, teniendo en cuenta los mismos parámetros que para su uso como herramienta para el desarrollo.

Por lo tanto, este trabajo trata de dar una visión detallada del fenómeno del “filantropocapitalismo” o “filantropía de riesgo”<sup>2</sup> y de la manera en la que funciona, desde una visión crítica de los motivos que la mueven, en conexión con la fama y la beneficencia social. Será una reflexión sobre un fenómeno contemporáneo, analizando en qué situación se encuentra la ayuda pública y si está siendo sustituida finalmente por asociaciones filantrópicas o alianzas público-privadas, y lo que supondría esto desde un punto de vista conceptual y discursivo. El momento actual es crítico tanto para la acción social de cada país, como para la financiación al desarrollo y para la AOD, y analizarlo es el mejor modo de comprender las posibles consecuencias que tendrán en un futuro no muy lejano las decisiones que se toman ahora. Es decir, que el fenómeno que tratamos —grandes fortunas, superricos que deciden donar parte de sus activos a causas que consideran justas o beneficiosas para ellos y para la sociedad en su conjunto— incide de manera directa en la acción social y en sus políticas —interior y exterior. Se trata de hacer un análisis, no un modelo alternativo, de un fenómeno que actúa de manera importante en los modelos de acción social porque configura nuevos tipos y políticas.

En lo que se refiere a la estructura interna, esta tesis se organiza en tres bloques: Planteamiento, Marco teórico y Análisis de resultados. El primero está integrado por esta Introducción, además de un segundo capítulo en el que abordaremos la definición de nuestro objeto de estudio, para lo cual nos valdremos de lo que no vamos a estudiar para definir lo que sí vamos a estudiar, aportando

---

<sup>2</sup> El término “filantropía de riesgo” fue utilizado por primera vez por John D. Rockefeller III en 1969 durante una audiencia sobre la reforma impositiva ante el Comité de Finanzas de la Cámara de Representantes del Congreso de los Estados Unidos. A pesar de ello, como enfoque económico y académico no va a ser utilizado hasta el artículo de Letts *et al.* (1997) (Martin, 2006: 66).

definiciones generales sobre los actores y los temas que analizaremos en la tesis. Además, acotaremos los componentes de este objeto de estudio, así como las nociones de financiación y de contexto sociopolítico en el que nos situamos. También en este bloque, el Capítulo III se dedica a definir brevemente tanto los objetivos, como las hipótesis de partida de la tesis. En el Capítulo IV, presentaremos y justificaremos la metodología que vamos a utilizar.

En el segundo bloque analizaremos la teoría existente sobre el tema para construir nuestro marco teórico. En él abordaremos el fenómeno desde la perspectiva teórica en función de la configuración de la filantropía como actor social (Capítulo V); sus orígenes y evolución histórica, con sus peculiaridades geográficas desde un punto de vista instrumental y cultural (Capítulo VI); las motivaciones que lo estimulan, incidiendo en el análisis teórico de las razones que llevan al altruismo de los más ricos<sup>3</sup> (Capítulo VII). A continuación, abordaremos el análisis estructural de sus elementos constituyentes y de las organizaciones en las que se conforma el fenómeno, aportando primero un análisis de intereses del sistema, para después detenernos en sus objetivos y tratar las cuestiones clave en todo este asunto: la legitimidad, la plutocracia y la hegemonía, es decir, cómo se configuran las nuevas relaciones de poder y de qué modo la filantropía sirve como herramienta para generar un liderazgo ético y una hegemonía moral (Capítulo VIII). Una última cuestión será la forma de financiación y actuación y la forma en la que se llevan a cabo los proyectos de acción social y de cooperación al desarrollo de estas fundaciones filantrópicas, haciendo un recorrido descriptivo de las Alianzas Público-Privadas —cómo funcionan, quiénes son sus socios, etc.—, incluyendo una serie de limitaciones del actual modelo de financiación al desarrollo y del sistema de la Corporación Financiera Internacional (CFI) (Capítulo IX).

En cuanto a la parte empírica, el Bloque 3 será el dedicado al análisis de resultados. De esta forma, el Capítulo X se dedica a analizar la conformación del propio concepto de filantropo capitalismo como esencialmente asimétrico y a analizar los discursos de las fundaciones filantrópicas, en comparación con los discursos

---

<sup>3</sup> Pese a que podemos considerar ricos a muchas grandes fortunas, en el acervo popular se entiende como ricos a los multimillonarios, según la lista que publica la revista *Forbes* cada año. En 2014 la cifra de multimillonarios ascendió 1.645 personas, aumentando constantemente desde 2009. En este trabajo seguiremos este mismo criterio —pese a que podamos hablar de grandes fortunas o situaciones que no entran en esa lista— porque lo consideramos bastante apropiado y porque es necesario definir qué entendemos por “grandes fortunas” o “ricos”.



oficiales de los Estados. Como veremos, la construcción de un término ambiguo como el de filantropía de riesgo, así como el cambio semántico de la propia noción de filantropía, sirven de herramienta para el desarrollo y de prisma analítico sobre el que referirse a la realidad. De este modo, las nuevas nociones de desarrollo y de filantropía se superponen para actuar de modo coordinado, generando nuevas formas de ayuda y de acción social. En el siguiente (Capítulo XI) analizaremos el perfil de los filántropos actuales.

Los estudios de caso (Capítulo XII), sirven como colofón para ver cómo se lleva a la práctica todo lo anteriormente analizado. Se trata de casos-tipo en relación con nuestro objeto de estudio. Por un lado, analizaremos dos casos de filantropía internacional con orientación la acción social internacional en el terreno del desarrollo, representada por la lucha contra la poliomielitis<sup>4</sup> y la *New Green Revolution* (Epígrafes 1 y 2). Después veremos el caso filantropía internacional orientada a la acción social local, el de la *Walton Family Foundation* en el ámbito de la educación estadounidense (Epígrafe 3). Por último (Epígrafe 4), analizaremos dos casos españoles orientados a la acción social local: el de la Fundación Rafael del Pino y el de la Fundación Esther Koplowitz.

Este Bloque 3 se cierra con un apartado de conclusiones y reflexiones que procuran una visión crítica de todo lo analizado, a modo de cierre. Será allí donde contrastemos las hipótesis que proponemos en el Capítulo III (Epígrafe 2) y revisemos los objetivos que nos marcamos. Pretendemos que este trabajo sea una manera de acercarnos a un fenómeno esencialmente nuevo que necesita ser estudiado para comprender nuestro propio presente. Necesitamos estudiar qué es lo que está pasando para poder entender nuestra realidad en un tema tan importante para todos como es la acción social.

Al final del trabajo, el lector también encontrará un glosario de siglas que se utilizan a lo largo del trabajo y las referencias bibliográficas que se hayan utilizado durante el mismo.

---

<sup>4</sup> El mencionado estudio ha sido premiado con una Mención de Honor por la Cátedra de Cooperación al Desarrollo de la Universidad de Zaragoza entre todas las comunicaciones presentadas al II Congreso Internacional de Estudios del Desarrollo, celebrado en Huelva en junio de 2014, así como publicado posteriormente por la Revista Iberoamericana de Estudios al Desarrollo —véase en bibliografía: Mediavilla Merino (2015).



## II. DEFINICIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

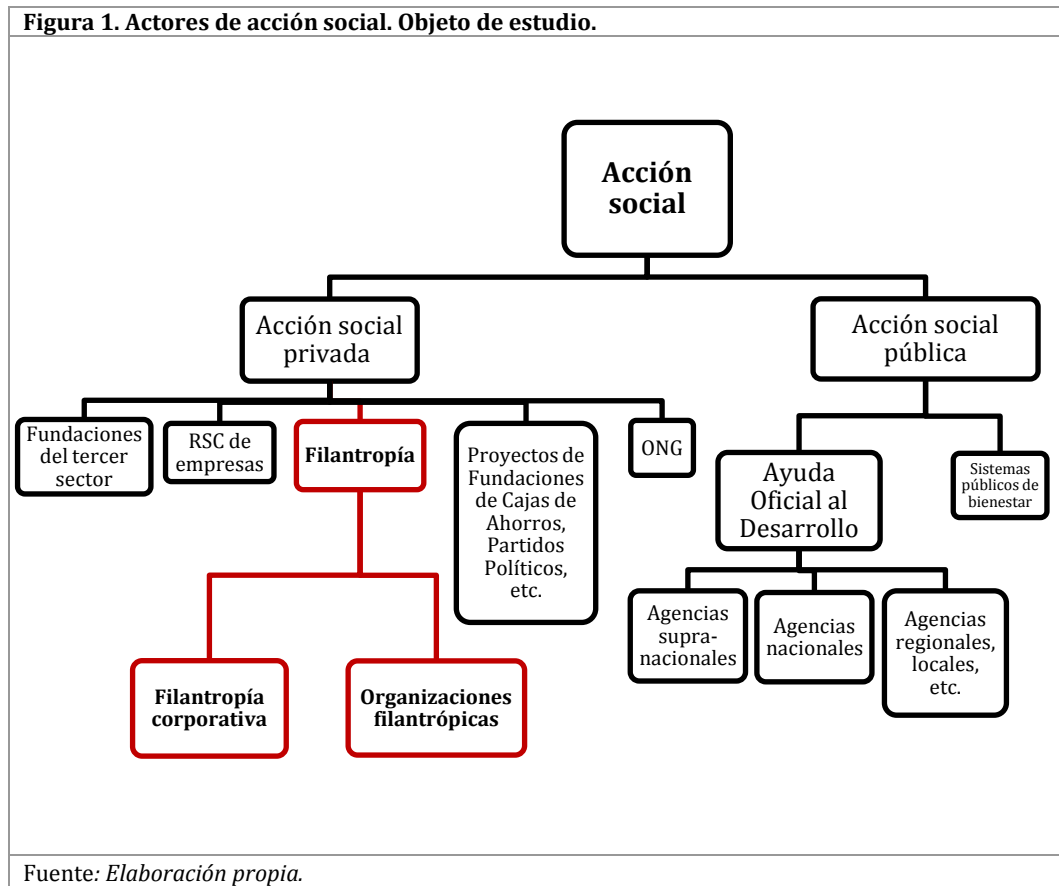
Pese a que acotaremos exhaustivamente la definición de filantropía que vamos a estudiar en el marco teórico del Bloque II, antes de empezar nuestra tesis debemos definir el objeto de estudio. En general, vamos a estudiar la filantropía y el sistema caritativo —eso que se ha venido a llamar, desde mediados de la década pasada, como “filantropocapitalismo” o “filantropía de riesgo”— como fenómeno global, tendente a la expansión y resultado de la generalización de ciertas doctrinas económicas de corte neoliberal. Se trata, pues, de una filantropía moderna, corporativa, globalizante y tendente a un beneficio claro por parte de los donantes.

Lo que aquí estudiamos es un actor o grupo de actores que tienen una posición exacta en los nuevos modelos de acción social en el ámbito nacional, y en la ayuda al desarrollo en el internacional. Aunque en las formas de financiación de los proyectos que llevan a cabo, como vamos a ver en el Capítulo IX, puedan intervenir otros. En principio, se trata de actores que podemos situar en el sistema de ayuda privada, pues las fundaciones filantrópicas están asociadas, ora a una gran fortuna individual, ora a una empresa propiedad de esa misma fortuna. En este último caso, se puede confundir Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de las empresas con filantropía —corporativa o empresarial, en este caso—, lo que puede llevar a error, pues no es este nuestro objeto de estudio. Los actores que estudiamos inciden en la acción social de forma privada mediante estrategias y proyectos específicos que, como también veremos, son utilizados por otros actores, en un proceso global.

De esta forma, nuestro objeto de estudio tiene un planteamiento doble, pues estudiamos la acción del filantropocapitalismo tanto en la ayuda al desarrollo como en los propios países de origen. Es decir, que analizamos cómo funciona la acción social de esta nueva filantropía de riesgo: individuos muy ricos —personas concretas— en su contexto, que toman decisiones sobre qué hacer con su dinero, y cómo estas decisiones influyen tanto en su propio dinero como en todo lo que captan —Alianzas Público-Privadas (APP), por ejemplo—, y que hacen un tipo de acción social controlando el contenido de la propia acción social. Tanto en un caso como en otro —cuando inciden en políticas de desarrollo de países pobres como cuando lo hacen

en el país al que pertenecen— se trata siempre de acciones que suponen una nueva configuración de los planteamientos de esa acción social.

Para situarnos en la totalidad del asunto, se propone el cuadro que sigue (véase Figura 1), en el que se puede ver una taxonomía de los actores de la acción social de acuerdo al origen de los participantes (en rojo, nuestro objeto de estudio). Cabe añadir que, evidentemente, los compartimentos propuestos no son estancos o que incluso se pueden añadir otros y que, como veremos, en muchas ocasiones las fronteras se diluyen y los actores se pueden comportar de distinta forma o aparecer en otras divisiones de las propuestas. En la acción social en general es casi imposible establecer taxonomías estancas sobre los actores o su medio de financiación, debido al continuo cambio y las nuevas posibilidades.



En la figura señalada, vemos cómo la acción social pública (a la derecha), que es la manera de actuación social que tienen los sistemas públicos, queda fuera de nuestro objeto de estudio porque solo nos va a interesar cuando forma alianzas y

partenariados con las fundaciones filantrópicas. Nuestro objeto de estudio es una parte específica de la acción social privada que, como vamos a ver a continuación, se diferencia sustancialmente de las fundaciones del tercer sector, de los proyectos de otras fundaciones —Cajas de Ahorros, partidos políticos, etc.—, de la RSC de las empresas, y de las ONG. Nuestro objeto de estudio tendría dos ramas básicas: la filantropía corporativa, ligada a empresas multinacionales; y las fundaciones filantrópicas, que suelen estar asociadas a grandes fortunas personales o familiares.

Por eso, posibles fundaciones como las de los partidos políticos o similares no entrarían en nuestro análisis, pues, aunque también quedan cerca de nuestra línea de investigación, no podemos considerarlas como las de otras fundaciones asociadas a grandes fortunas porque no implican, en general, los mismos parámetros de cooperación ni los mismos proyectos que las fundaciones del sistema filantrópico que estudiamos. De este modo, estas fundaciones de partidos políticos suelen generar proyectos de acción social con una finalidad clara de proselitismo o de financiación de causas cercanas ideológicamente; mientras que las fundaciones que estudiamos realizan proyectos de características diferentes, sobre todo en el contenido de lo financiado.

Quedan también fuera de nuestro análisis las convocatorias de ayuda a la financiación o las actividades de las fundaciones de las cajas de ahorros o similares. La razón la encontramos en que este tipo de financiación de la acción social no se puede incluir en nuestra definición de filantropía actual porque son actividades de carácter general y que definen a las propias fundaciones que las realizan. Las actividades de este tipo de fundaciones suelen centrarse sobre todo en la financiación de proyectos o de servicios, y cuando no es así, se pueden enmarcar en un tipo de ayuda al desarrollo más acorde con la definición de RSC que de filantropo capitalismo.

Por lo tanto, en esta tesis no vamos a estudiar el Tercer Sector o la RSC de las empresas *per se* porque, aunque bien podríamos enmarcarlas en una estrategia global de desarrollo que correría paralela a la del sistema caritativo o filantropo capitalista, no tienen la misma fuente de ingresos ni el mismo carácter esencial de ayuda general, sino que se basan en las zonas específicas donde sus empresas actúan y se definen como la forma de controlar el impacto que estas

generan en una población determinada. Aún así, puede haber alguna confusión entre los términos de “RSC” y “filantropía corporativa”. Aunque en muchos casos es difícil hacer una distinción clara entre ambos, no debemos confundirlos. Por un lado, la RSC se basa en un compromiso con los denominados *stakeholders*<sup>5</sup>, accionistas, etc.; por otro lado, la filantropía actual se basa en acciones y decisiones individuales que no tienen en cuenta opiniones tan amplias como las de los mencionados *stakeholders*. En muchos casos, la filantropía corporativa puede estar basada en las teorías tradicionales del rol de la empresa, en la medida en que puede ser un mecanismo de instrumentalización de la ética (Botero, 2014: 410).

De este modo, la filantropía corporativa tradicional ha sido desplazada por una nueva forma de entender las donaciones. La diferencia básica la encontraríamos en que, mientras la RSC es la aplicación de actitudes filantrópicas a las empresas —incorporando la filantropía como parte de la estrategia global de la empresa—, el filantropo capitalismo es la aplicación de actitudes empresariales a la tradicional filantropía corporativa en la acción social y en la ayuda al desarrollo.

Además de esa, podemos apuntar más diferencias en tres términos que se moverían en el mismo eje y que, por lo tanto, están interconectados: filantropía, responsabilidad social e imagen pública. El primero se referiría a las acciones de índole empresarial puramente filantrópicas, aunque se resistan a ver encasilladas sus acciones en el término filantropía porque se asocia a caridad, con sus connotaciones negativas; el segundo, para empresas que ven en su acción una responsabilidad social, vinculada a su función productiva; y el tercero, que se referiría a la imagen vinculada a sus relaciones públicas y actividades sociales (Geisse, 2001: 78). Es en el eje descrito es donde se sitúa la filantropía de riesgo que estudiamos, pues toma características de estos tres elementos, como veremos en el Capítulo VII, Epígrafe 1.

No debemos, pues, confundir filantropía corporativa con RSC. Los autores se mueven entre considerar a la primera como parte de la segunda (Campbell *et al.*, 2002; Gautier y Pache, 2013) o como estrategia de esta para conseguir una ventaja

---

<sup>5</sup> *Stakeholders* es un préstamo lingüístico que se utiliza para referirse a los grupos de interés en una empresa, los grupos “interesados” en una empresa —*stake*, apuesta; *holder*, poseedor. El término incluye, de manera amplia, a cualquier persona o grupo que es afectada por las actividades o la marcha de la organización: trabajadores, sindicatos, accionistas, habitantes de la zona, organizaciones civiles vinculadas, clientes, inversores, medios de comunicación, ONG, gobiernos locales, competidores y un largo etcétera.

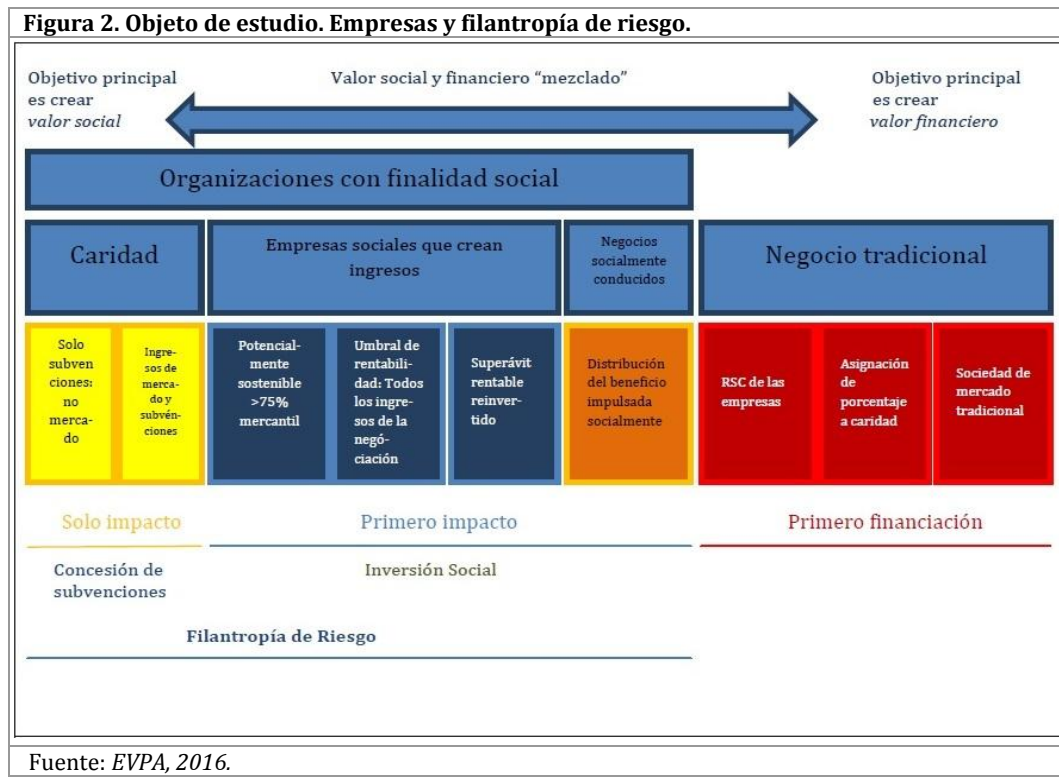
competitiva o cumplir con sus *stakeholders* (Porter y Kramer, 2002; Wang y Qian, 2011). Sin embargo, en este trabajo las consideramos por separado, pues entendemos que mientras el sistema filantropo capitalista, y por lo tanto la filantropía corporativa, se basa —según sus propios principios— en la donación de recursos en pos del bien común y los propósitos públicos (Salamon, 1992), la RSC se debe a los intereses de los accionistas y el entorno competitivo. Pese a esto, veremos cómo los filántropos se comportan corporativamente o cómo sus decisiones obtienen réditos empresariales, por lo que también podemos decir que se trata de una cuestión de “autoubicación” o autodefinición de sus acciones y financiación.

Además de lo dicho, los intereses que hay detrás de este sistema también serán objeto de nuestro análisis. De este modo, nos preguntaremos y analizaremos qué tipo de beneficio tienen los grandes donantes de este sistema caritativo o cuál es la causa última de la ostentación a la hora de donar; pues no solo se dona, sino que además se dice que se dona —uno de los elementos fundamentales de la filantropía, de cualquier tipo que sea, son las muestras públicas de caridad. Este reforzamiento de la imagen pública vinculada al sistema filantropo capitalista va unido a términos de fama y reconocimiento social, que analizaremos desde la relación entre capital económico y capital simbólico en el Epígrafe 3 del Capítulo VIII. En este caso, cada uno de ellos lleva aparejado el otro.

En cuanto a las pequeñas prácticas filantrópicas individuales, lo que en nuestro trabajo llamaremos filantropía doméstica, referidas a actividades de pequeños ahorradores o de personas con ingresos medios que dedican parte de estos a contribuir con alguna causa social —ya sea a través de donaciones periódicas a ONG u otras organizaciones, herencias, limosnas, etc.—, quedarían más en consonancia con definiciones de filantropía tradicionales que veremos definidas en la síntesis histórica del Capítulo VI. No nos interesan en este trabajo las donaciones individuales cualesquiera que sea su motivación —buena fe, redención de culpas, amor al prójimo, etc.— porque, aunque en su conjunto puedan ser significativas y reseñables —como de hecho se comprobará en el Capítulo VIII (Epígrafe 1)—, lo que nosotros buscamos es la incidencia de las grandes donaciones o de lo que se hace con las pequeñas. Es decir, los pequeños donantes que, con ánimo filantrópico, donan parte de su fortuna o su herencia a fundaciones caritativas no son objeto de nuestro estudio, salvo por el sistema general que lleva a esas personas a donar a

esas fundaciones y el uso que éstas hacen de ese tipo de financiación, es decir, cómo las gestionan.

Para que quede del todo clara la diferencia entre la RSC de las empresas y la filantropía que vamos a estudiar, nos remitimos al cuadro de estrategias que la *European Venture Philanthropy Association* (EVPA; en español, Asociación Europea de Filantropía de Riesgo) sigue para sus estudios (Figura 2). Como se ve, una de las grandes diferencias entre la RSC y la filantropía es que la primera se enmarca dentro de lo que denominan como «negocios tradicionales», que tendrían como objetivo primordial las finanzas, es decir, la consecución de objetivos económicos y la creación de «valor económico» o financiero y que generan impacto real donde actúan. Por su parte, las fundaciones filantrópicas tienen una función social, un propósito de generar valores sociales por encima de los económicos. La EVPA se guarda de definir la nueva filantropía, que representan como alejada de los negocios tradicionales, como una nueva manera de generar desarrollo. Se incluye en esta definición un amplio abanico de posibilidades y tipos de fundaciones que van desde las dedicadas a la caridad hasta las que operan bajo propósitos sociales, o a la generación de ingresos sobre esos objetivos sociales. Desde la inversión social a la concesión de subvenciones, en sintonía con el eje que arriba descrito (Geisse, 2001).





Nuestro objeto de estudio queda definido como filantropo capitalismo o filantropía de riesgo porque busca —y de hecho lo hace— generar beneficios económicos. Estos beneficios pueden ser utilizados tanto para la reinversión en los proyectos de acción social o cooperación al desarrollo a los que se dedican las fundaciones y empresas asociadas, como a la redistribución entre los socios como en cualquier empresa normal. No estudiamos *per se* a empresas que dedican parte de sus ingresos a la caridad o que disponen de departamentos de RSC porque, como se puede ver en la Figura 2, no se trata de filantropía de riesgo, sino de otros elementos del sistema actual de acción social, en los que se mezcla el valor social con el valor financiero

Por lo tanto, como vemos en la Figura 2, nuestro objeto de estudio, el filantropo capitalismo o filantropía de riesgo, son organizaciones con finalidad social, que bien pueden dedicarse únicamente a la caridad, o bien además crear ingresos —que a su vez se pueden dedicar a la reinversión social o simplemente utilizados como beneficios puros. Se busca el impacto social primero, pero sin olvidar la financiación que estaría más cerca de los negocios tradicionales. La filantropía de riesgo es una actividad empresarial que genera ingresos que pueden ser reinvertidos para fines sociales o utilizados como rentabilidad económica empresarial.

Esta tesis trata de las tendencias globalizantes actuales y, dentro de ellas, de la filantropía y su forma mundializada: el filantropo capitalismo o filantropía de riesgo. El hecho de donar en sí mismo, y de declararlo al mundo, se convierte en foco de la audiencia general y, por lo tanto, de debate (Manzano, 2013: 19). La filantropía pasa de ser un concepto general de amor al prójimo del que se han valido las diferentes religiones, para después ser una filantropía corporativa tradicional basada en grandes empresarios preocupados por los problemas de su alrededor, y terminar en un fenómeno global de enormes proporciones que se introduce en la agenda de las políticas sociales de desarrollo para aplicar sus propios criterios y sus propias metodologías de actuación, con lo que ello conlleva: nuevos modos de financiación de la acción social, hegemonía en las políticas de bienestar, construcción de discursos para el liderazgo ético, etc. (Morvaridi, 2013; Liu y Baker, 2014). Se trata tanto de un cambio de estrategia como de un cambio semántico. Es un término que sigue en gran medida vinculado a la caridad y al desprendimiento —porque, en principio, no se asocia a funciones productivas de las empresas a las que está

---

relacionada, como la RSC— y que tiene una forma particular de entender la acción social que va ligada a dichas ideas. Este será uno de los aspectos claves de nuestro objeto de estudio, y una de las características esenciales que le otorgan su propia definición, de la que saldrán los aspectos más relevantes que vamos a estudiar de este sistema filantropo capitalista, como explicaremos a continuación a partir de una tabla.

<b>Tabla 1. Aspectos del sistema filantrópico. Objeto de estudio.</b>	
<b>Atributos del sistema filantrópico</b>	<b>Aspectos a estudiar</b>
Motivaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Motivaciones religiosas</li> <li>- Exención de impuestos</li> <li>- Lavado de imagen</li> <li>- Empresariales</li> <li>- Expansión de productos y marcas</li> </ul>
Relaciones con lo público	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economía y Política</li> <li>- Control de políticas sociales</li> <li>- Influencia en la agenda política</li> <li>- Control de ingresos públicos</li> <li>- Control de mercados (privatizaciones)</li> </ul>
Modelos de financiación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Partenariados Público-Privados</li> <li>- Gestión de donaciones</li> <li>- Opacidad / Transparencia</li> </ul>
Impacto y evaluación de resultados	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experimentalidad</li> <li>- Limitaciones y alternativas</li> </ul>
Discursos y conceptos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asimetría filantropo capitalista</li> <li>- Alineación con discursos oficiales</li> <li>- Uso como herramienta para el desarrollo</li> <li>- Uso como prisma analítico</li> </ul>

Fuente: *Elaboración propia.*

Como se observa en la Tabla 1, nuestra investigación se centrará en los aspectos más importantes de este fenómeno. Estos los hemos dividido en las motivaciones, las relaciones del sistema de la filantropía de riesgo con lo público, los modelos de financiación y gestión, la manera en la que las propias fundaciones filantrópicas miden sus resultados o los impactos en el desarrollo y, por último, los discursos que se generan y el uso de conceptos.

Nos interesa saber las *motivaciones* del sistema filantropocapitalista: ¿qué lleva a los millonarios a donar gran parte de su fortuna a obras de caridad? Como veremos en capítulo VII, a las motivaciones religiosas habrá que añadir otras de carácter más económico, político y simbólico. Es innegable que a las motivaciones tradicionales de expiación religiosa o exención de impuestos, se les suman en la actualidad el uso para acciones de *lobby* político, lo cual queda claro al analizar la pérdida progresiva de influencia de los organismos supranacionales de carácter democrático a favor de una participación cada vez más activa de las corporaciones en la definición de políticas públicas (Hernández y Lumbreras, 2014: 3 y ss.).

Por eso, las *relaciones con el sistema de acción social* —además de la financiación que, como veremos, también tiene relación con los sistemas públicos de donación— serán objeto de nuestra tesis en la medida en que nos interesa la posible influencia que tienen estas grandes fundaciones y corporaciones en la conformación de la agenda política y de desarrollo de los países donantes; así como, en los países receptores, los intereses generados en ámbitos de mercados que se privatizan, o que nunca estuvieron en manos del Estado en el caso de los países menos desarrollados —sanidad, educación, políticas sociales, etc. Asimismo, a estas relaciones con lo público se le añaden las posibilidades de financiación que veremos en el Capítulo IX.

En este Capítulo IX dedicado a la *financiación*, nuestro objeto de estudio se centrará precisamente en las formas que tiene el sistema filantropocapitalista de conseguir fondos para sus proyectos. Lejos de pensar que se basa únicamente en sus propios fondos, veremos cómo la opción preferida es el Partenariado Público-Privado (PPP), una forma de financiación de proyectos en la que colaboran entes públicos y privados y que viene siendo el modo habitual tanto en las políticas de acción social a nivel nacional como en las agencias de desarrollo a nivel internacional. El auge de estos partenariados se explica en buena parte por el hecho de que compartir beneficios y pérdidas en cualquier proyecto parece, *a priori*, mejor que no hacerlo. Por eso, las organizaciones del sistema filantropocapitalista van a participar en estos partenariados de forma activa, aportando, en muchos de los casos, la mayor parte del capital y, por lo tanto, dirigiendo y controlando en buena medida el proyecto en su conjunto.

Además, analizaremos la forma en la que se evalúa el *impacto* de los proyectos en desarrollo, cómo la experimentalidad es el nuevo concepto clave en este sentido y qué limitaciones tiene el modelo, deteniendo nuestro análisis en cómo se evalúan los resultados. De este modo, nos centraremos en las limitaciones y las posibles alternativas de los modelos que vamos a analizar. Como receptores de la ayuda filantrópica, en muchos casos, tenemos a los países en vías de desarrollo (PSVD), las capas afectadas por la pobreza en países desarrollados y, en general, todos los que sean susceptibles de recibir ayuda en los proyectos y actuaciones de las fundaciones que vamos a tratar. Estamos, pues, ante un amplio abanico de receptores y beneficiarios de proyectos y acciones. En el capítulo dedicado a los estudios de caso, por ejemplo, vamos a centrarnos en PSVD afectados por la poliomielitis, en la aplicación de técnicas agrícolas, en problemas de acceso a la educación en países desarrollados y en dos casos españoles.

Los *discursos* de las fundaciones, los nuevos conceptos y su asimetría es otro aspecto clave del sistema de la filantropía de riesgo que trataremos en este trabajo. Nos interesa, como hemos dicho, la forma en la que se configura esta nueva herramienta de desarrollo y cómo se alinean los discursos oficiales y los de las fundaciones filantrópicas como modelo de funcionamiento de la acción social, y que veremos específicamente en la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD).

Nuestro trabajo tendrá como foco, por lo tanto, dentro de lo que en la literatura científica americana se ha venido a llamar *non-profit* —aunque este sector tenga también sus propios desafíos a la hora de definirse (Salamon *et al.*, 1997)—, el denominado *Charitable sector*, que pone el acento en el apoyo que estas organizaciones reciben de donaciones privadas o caritativas, aunque estas contribuciones no constituyan la única fuente de sus ingresos (*Ibid.*: 12). Es decir, que trataremos las fundaciones de índole caritativa-filantrópica en función de las características que se ampliarán en el Capítulo VIII (Epígrafe 1).

La filantropía de riesgo es un sector repensado como sistema global para generar un nuevo modo de acción social en el que participan el sector público y privado y busca de beneficios tanto para los beneficiarios como para los donantes —tanto económicos como particulares. La manera en la que se mide la incidencia de este sistema en el desarrollo de las poblaciones, naciones o grupos a los que

pretenden ayudar es también uno de los temas principales del trabajo, a través del análisis de sus herramientas y sus discursos, para ver hasta qué punto son efectivos o beneficiosos los proyectos o actividades generales que realizan en diversos sectores. Es decir, que nuestro objeto de estudio se configura como un nuevo modelo de acción social, de actuación en los problemas sociales, tanto en el ámbito local como internacional, que busca una financiación compartida con lo público y que se revela como filantrópica, en el sentido de que son grandes fortunas que deciden donar una parte a estas acciones o proyectos.



### III. OBJETIVOS E HIPÓTESIS

La finalidad de este capítulo es aclarar y concretar las cuestiones, objetivos e hipótesis de investigación que guiarán este trabajo, así como justificar la metodología a aplicar. Así, los epígrafes que siguen plantean las principales preguntas que esta tesis trata de responder a partir de lo dicho en el Capítulo II, donde definíamos nuestro objeto de estudio, y de la Tabla 1.

Una vez definido nuestro universo de estudio, nos proponemos hacer varios análisis comparativos sobre los discursos y la posible incidencia en el desarrollo de estas actividades sociales filantrópicas, así como de los modos de financiación de las mismas. En este sentido, nuestra metodología se basará principalmente en el análisis de datos secundarios que recogeremos de diversas fuentes. Para esta justificación metodológica, primero definiremos los objetivos generales del trabajo de investigación que serán los que lo articulen, para después formular las hipótesis que servirán de guía y nos definirán la metodología que vamos a utilizar.

#### 1. Objetivos

La finalidad última de este trabajo es dar una visión global y descriptiva, así como construir una perspectiva crítica del sistema filantropo capitalista y las fundaciones caritativas que lo componen para, de este modo, extrapolar conclusiones tanto de la acción social en general como de la ayuda al desarrollo en particular; pues, como veremos, el sistema filantrópico generado por las fundaciones que vamos a ver se inserta en la tendencia globalizante y privatizadora de la acción social. Lo que se pretende, pues, es una investigación del sistema mencionado para describir y analizar sus elementos constituyentes y sus formas de actuación.

##### *Objetivos generales:*

1. Analizar el sistema filantropo capitalista en el marco de la acción social local e internacional.

2. Descubrir cómo la filantropía se convierte en parte relevante del capitalismo actual<sup>6</sup>.

*Objetivos específicos:*

1. Definir las motivaciones e intereses de las acciones filantrópicas.
2. Observar las relaciones de las fundaciones filantrópicas con el sector público.
3. Señalar la labor de las fundaciones filantrópicas en la acción social de los países desarrollados.
4. Identificar el papel de las fundaciones filantrópicas en la acción social y en Ayuda Oficial al Desarrollo.
5. Conocer la forma de financiación de la filantropía de riesgo y sus pautas económicas.
6. Examinar el uso de las técnicas de actuación y de evaluación del sistema actual de acción social en general y de ayuda al desarrollo.
7. Comparar los discursos de la filantropía de riesgo con los de las agencias de desarrollo y los organismos supranacionales.
8. Ver cómo la filantropía se legitima como forma eficaz de acción social y de ayuda al desarrollo por encima de organismos públicos y transnacionales.
9. Determinar las relaciones entre altruismo y hegemonía.
10. Desentrañar los perfiles de los filántropos actuales, para observar similitudes y diferencias entre ellos.
11. Analizar la forma en que la configuración de una nueva ideología en la acción social se va imponiendo por encima de las antiguas.
12. Comparar la noción de filantropo capitalismo como herramienta para el desarrollo y como prisma analítico.
13. Categorizar las construcciones discursivas que transforman a los filántropos en líderes morales.

---

<sup>6</sup> En palabras de Liu y Baker (2014), se trata de una construcción discursiva que transforma a los filántropos en líderes éticos por medio de tres identidades paradójicas: batalladores aristócratas, controladores de la ayuda y celebridades públicas-tímidas. Este objetivo será uno de los ejes centrales de nuestro trabajo.

---



14. Elaborar estudios de casos de las actividades de acción social y ayuda al desarrollo de las fundaciones filantrópicas dentro de nuestro objeto de estudio.

Como ya apuntábamos en el capítulo introductorio, nuestro análisis se basará en las acciones de desarrollo promovidas por fundaciones sin ánimo de lucro de carácter filantrópico, movidas por el interés personal de uno o unos pocos hombres que dedican una parte de su fortuna a proyectos que ellos mismo creen que van a coadyuvar a la consecución de un bienestar en las poblaciones donde se aplican. En la formulación de hipótesis nos plantearemos ciertos problemas y nos preguntaremos hasta qué punto son efectivas estas actuaciones y si realmente logran conseguir no solo los objetivos que se proponen, sino también otros objetivos de desarrollo más amplios.

## 2. Hipótesis

Pese a que el nuestro es un trabajo eminentemente descriptivo, por lo que, en principio, no cabe una formulación de hipótesis, pues solo trabajamos con una variable —la actividad de las fundaciones filantrópicas descritas en el capítulo anterior—, debemos hacernos las preguntas adecuadas para poder analizar el problema que vamos a plantear, a partir de las cuales discernir la cuestión principal que nos atañe. Por lo tanto, pasamos a detallar las hipótesis que guiarán nuestra investigación.

Partiendo de la definición de nuestro objeto de estudio y de los objetivos que hemos planteado, las hipótesis fundamentales que esta tesis trata de verificar son las siguientes:

- H1. La aparición en los últimos años de la filantropía de riesgo o filantropo capitalismo está relacionada con una serie de tendencias de la acción social y la ayuda al desarrollo hacia la privatización, el neoliberalismo, la profesionalización de la ayuda, el aumento de las desigualdades globales, pérdida de legitimidad de los Estados y reformas de sistemas fiscales. Esta hipótesis sirve como hipótesis general de la que se derivan las demás.

- H2. Buena parte del sistema filantropo capitalista se basa en muestras públicas de caridad, con perjuicio de la propia caridad.
- H3. Los beneficios económicos son una parte muy importante de las motivaciones de los filántropos.
- H4. Del mismo modo, los beneficios simbólicos, tienen igualmente un gran peso en las motivaciones filantrópicas.
- H5. Se establece una equivalencia semántica entre filantropía e inversión.
- H6. Las fundaciones filantrópicas sirven, en buena medida, como herramienta para legitimar la desigualdad.
- H7. La filantropía, como ya ocurriese en los modelos anteriores, es una herramienta de control y poder, por encima de consideraciones de bienestar social.

En general, en la tabla 2 tenemos los principales ámbitos en las que sustentaremos nuestro análisis. Se dividen en dos grupos –los pertenecientes a las fundaciones filantrópicas que vamos a estudiar y los que se refieren al sistema capitalista en su conjunto– y tienen en común, sobre todo, los beneficios –tanto materiales como inmateriales– que ambas partes obtienen. Para ello, como ya se ha dicho, se utilizarán datos secundarios y mediciones de organismos internacionales, así como los informes y resultados de las fundaciones y sus propios discursos.

<b>Tabla 2. Ámbitos a tener en cuenta en la construcción de la hipótesis de investigación</b>	
<b>Fundaciones sistema filantropo capitalista</b>	<b>Sistema capitalista</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beneficios:               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ materiales</li> <li>▪ inmateriales</li> </ul> </li> <li>- Repercusión social</li> <li>- Control y poder</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversiones y beneficios</li> <li>- Legitimación de la desigualdad</li> <li>- Soberanía y legitimidad</li> <li>- Dominación y poder</li> </ul>
Fuente: <i>Elaboración propia.</i>	

#### IV. METODOLOGÍA

La verificación de las hipótesis propuestas exige la utilización de un análisis mutienfoque, una triangulación de metodologías que nos permita, por un lado, obtener los datos necesarios para analizarlos y, por otro, analizar los dispositivos que articulan y regulan los discursos y las actividades de nuestro objeto de estudio. De esta forma el desarrollo técnico de esta tesis se basa en tres enfoques metodológicos: el análisis bibliográfico, el análisis de datos secundarios y el análisis de discurso.

La revisión bibliográfica y las tesis de autores que tratan este mismo tema nos servirán como apoyo teórico y contraste de hipótesis. Pese a que la utilización de las fundaciones filantrópicas como herramientas de gestión de recursos acción social y de cooperación al desarrollo es un tema de estudio relativamente reciente, la selección de artículos, libros, informes y monografías sobre el tema es amplísima, como se podrá comprobar en el punto dedicado a las referencias bibliográficas. En este caso, autores de referencia en el tema como Behrooz Morvaridi, de la Universidad de Bradford y que dirige un grupo de estudio sobre el tema —gobernanza de las políticas de desarrollo, legitimidad de la ayuda, etc.—; o Helena Liu, de la Escuela de Negocios de Swinburne, cuya línea de investigación está muy cerca de la nuestra —por poner solo dos ejemplos con los que he mantenido contacto mientras escribía esta tesis— han sido de mucha ayuda en la realización del marco teórico y el análisis de las fuentes bibliográficas.

Como veremos, en este trabajo, la filantropía actual, o filantropo capitalismo, va a ser tratada como herramienta para el desarrollo y como prisma analítico. En ambos, vamos a ver cómo en nuestro marco teórico los autores analizados se dividen entre los que ven el filantropo capitalismo como una oportunidad (Bishop y Green, 2008; Brainard y LaFleur, 2008; etc.) y quienes los ven como un varapalo para el sistema de donaciones internacional y para la cooperación internacional al desarrollo y una seria amenaza contra la democracia (Morvaridi, 2012; Thorup, 2013; etc.).

Además de esta bibliografía sobre las fundaciones del sector filantrópico, otro grupo importante de fuentes es el que se refiere al impacto en el desarrollo y a los instrumentos innovadores de financiación al desarrollo. En este caso, nos

apoyaremos en los datos y nos centraremos tanto en los discursos oficiales de las agencias de desarrollo como en los de las fundaciones que citaremos. Además, el análisis económico de los autores especializados y sus obras de referencia nos darán una visión de conjunto y múltiples perspectivas sobre este tema. Asimismo se han analizado exhaustivamente los informes del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) sobre fundaciones filantrópicas y los informes anuales de las que aparecen citadas en el trabajo.

Por su parte, la utilización de datos secundarios y métodos cualitativos de investigación social como enfoque metodológico principal en esta tesis se justifica por las características específicas de nuestro objeto de estudio, así como de las hipótesis que acabamos de plantear. La recopilación de datos aportados por fuentes internacionales de cooperación internacional y de las propias fundaciones que vamos a estudiar es imprescindible para acercarnos de forma consistente al tema que estudiamos. De esta forma, organismos como el Banco Mundial, la OCDE o el CAD, proporcionan informes anuales de actividad muy fiables para nuestro trabajo. El CAD por ejemplo, elaboró un informe en 2003 sobre las fundaciones filantrópicas que supone una primera referencia para nuestro estudio pues, a pesar del evidente desfase temporal, el estudio estructural del sistema y los datos aportados, así como las conclusiones, son las más sólidas a las que podemos acceder, tratándose de un organismo de su calibre. Además de estos, cuando se escribía ese trabajo, a finales de 2015 se publicó un ambicioso informe por parte del *Global Policy Forum* (Martens y Seitz, 2015), muy en sintonía con esta tesis, que se pregunta por la capacidad de las fundaciones filantrópicas de influir en la agenda del desarrollo, tratando las mismas cuestiones de hegemonía, plutocracia y acceso a políticas públicas.

En cuanto a los datos concretos, la búsqueda en bases de datos estadísticas de diversos organismos internacionales (ONU, OCDE, CAD, etc.), nos han dado las referencias necesarias para sustentar numéricamente las aportaciones bibliográficas. Esto se ve claramente en las tablas insertadas a lo largo del trabajo y que ayudarán a poner en contexto lo dicho. En los estudios de caso estos datos se han obtenido de las páginas oficiales de los organismos que vienen referenciadas en las tablas.

En lo que se refiere al análisis del discurso que se ha realizado en el Capítulo X, como se detalla allí, se utilizan los discursos de varias fundaciones filantrópicas para compararlos con los discursos oficiales de la OCDE y el CAD. De este modo, analizaremos ambos y los compararemos para buscar las similitudes. Además de esto, deconstruiremos el concepto de filantropo capitalismo como noción ambivalente y veremos cómo se puede utilizar en el desarrollo esta transformación semántica. Para ello, hemos acudido a las fuentes primarias de las propias fundaciones —disponibles en sus páginas web— para contrastar el discurso con las acciones. En el caso de los filántropos individuales, o personas famosas que ponen su nombre a alguna causa o a alguna fundación, también acudimos a entrevistas periodísticas donde explican sus actividades y justifican sus actuaciones en los estudios de caso.

El marco teórico de este análisis del discurso lo encontramos en el constructivismo, que estudia el ejercicio del poder y el proceso de generación y establecimiento de los discursos dominantes (Haworth y Manzi, 1999). Los discursos de la filantropía y del desarrollo se analizan, pues, desde la perspectiva constructivista, que supone que las asunciones que los individuos tienen o aparentan tener son producto de interacciones, actividades y procesos, y de las prácticas lingüísticas asociadas a ellos (Burr, 1995). De esta forma, el análisis del discurso añade un nivel de crítica a las definiciones tradicionales. Sin pararse en factores subjetivos u objetivos, el análisis discursivo asume que existe una coherencia entre los acuerdos sociales y los significados culturales vinculados a realidades.

En nuestro caso, hemos basado nuestro análisis del concepto de filantropo capitalismo en trabajos de deconstrucción de conceptos asimétricos como el de Martín Martín *et al.* (2014) o en la asunción de nociones como la de institución imaginaria de lo social (Alonso y Fernández Rodríguez, 2013: 20). Lo que se pretende con esta metodología de análisis será desentrañar esta nueva forma de ayuda al desarrollo como una nueva categoría de poder-saber, un nuevo régimen de verdad, en palabras de Michel Foucault (1975: 187). De este modo, se procura una desarticulación de los discursos de versión única que son fenómenos e instrumentos de poder (García-Borés, 1996).

Escapa a nuestras posibilidades de análisis y a nuestras hipótesis la capacidad de medir el impacto en el desarrollo, pues resulta imposible establecer una relación entre la filantropía y el desarrollo de las zonas o poblaciones que son receptoras de la ayuda o de la acción social concreta. En general, en cuestiones de acción social y desarrollo no se pueden establecer relaciones causales entre los proyectos o actuaciones y el resultado final, porque el desarrollo es una situación multicausal en la que no caben mediciones de una sola variable. Pensemos, por ejemplo, que el desarrollo de un país o un grupo humano depende de variables como el ciclo económico, los precios de los alimentos, los mercados de divisas, el acceso a recursos, el precio de la energía, cuestiones demográficas, y un largo etcétera de elementos. Por eso, una sola variable como es la filantropía no es capaz por sí sola de ser causa de desarrollo.

De este modo, nuestro análisis de las actividades filantrópicas solo puede basarse en la construcción de los proyectos y en la manera en que se llevan a cabo, sin tener capacidad para poder medir el impacto real que generan en el desarrollo. Es decir, que nuestro trabajo no busca medir el impacto de la filantropía en el desarrollo, sino la forma en la que actúa en el sistema de ayuda y cómo desarrolla y define sus propios conceptos. Por lo tanto, analizaremos la evaluación *ex-ante* —referida a la coordinación entre objetivos y medios—, la evaluación de proceso —la financiación y la adecuación de medios— pero no la evaluación de resultados.

Por todo esto, nuestra metodología se basa en los tres elementos que proponemos —análisis bibliográfico, análisis de datos secundarios y análisis de discurso. En general, podemos decir que estamos ante un trabajo de análisis de un fenómeno actual, que intentaremos acotar al máximo y definir por completo. Aportaremos una visión crítica a un fenómeno del presente de cuya configuración actual depende en buena parte el futuro de la cooperación internacional para el desarrollo y la forma de configurar la acción social en general.

## **BLOQUE 2 - MARCO TEÓRICO**





## V. LA FILANTROPÍA COMO ACCIÓN SOCIAL

### 1. Acción social y filantropía

A modo de introducción a nuestro marco teórico, proponemos este capítulo en donde exponemos las características básicas que toma la filantropía como acción social desde la perspectiva teórica de referencia y un breve marco conceptual de los nombres más importantes que utilizaremos. Las relaciones que tienen las fundaciones filantrópicas con la cooperación al desarrollo y la acción social local, como hemos visto en el Capítulo II, se enmarcan dentro de una acción social muy particular, la de individuos muy ricos que toman decisiones sociales de gran relevancia sobre qué hacer con su dinero. Unos individuos concretos con objetivos concretos que toman decisiones que influyen en sus propias fortunas y en el dinero que captan por medio de partenariados público-privados. Es decir, que se trata de una forma de hacer acción social —local e internacional— controlando el contenido de esa acción social. La gran diferencia entre el filantropocapitalismo que estudiamos como fenómeno esencialmente moderno y las actividades filantrópicas pasadas se basa en el control directo de la actividad, además de la propia donación que lo define.

Desde esta propuesta teórica, los objetivos concretos de estas asociaciones y fundaciones filantrópicas estarán marcados por la experimentalidad, la exclusividad, el afán por medir el impacto de sus acciones y la búsqueda de beneficio. Por ejemplo, el *Global Fund* se dedica exclusivamente a la medicina, creando equipos competitivos; la *Bill & Melinda Gates Foundation*, como veremos en Capítulo dedicado al análisis de casos (XII), se dedica a la erradicación de ciertas enfermedades; y así un largo etcétera de organizaciones que persiguen la misma eficiencia para los objetivos de acción social que para sus beneficios empresariales, lo cual no tiene por qué ser negativo, sino que puede considerarse un elemento constituyente de los nuevos modelos de acción social y, dentro de ella, de la ayuda al desarrollo. Por lo tanto, se trata de conceptos relacionados: la experimentalidad

como herramienta del nuevo modelo de acción social y ayuda al desarrollo basado en la caridad y la filantropía.

La relación entre la filantropía y la acción social —tanto nacional como internacional— tiene en ciertos campos, como la cooperación sanitaria, uno de sus mayores exponentes (King, 2013), pero también en otros como la cooperación tecnológica (Quandt, 2002), desarrollo agrícola y ambiental (Sepúlveda, 2001)<sup>7</sup>, ayuda humanitaria (Patel, 2003: 99), ayuda institucional (Sy y Hathie, 2009), etc. Por lo tanto, dentro de esta acción social en general, debemos tener en cuenta el papel que están jugando en la actualidad las organizaciones filantrópicas, en primer lugar, en la cooperación al desarrollo, pues puede suponer una crisis de legitimación tanto de los Estados y como de la AOD (Morvaridi, 2013: 313 y ss.)<sup>8</sup>. En este nuevo modelo, el filantropo capitalismo parece erigirse como una nueva forma de financiación de la cooperación al desarrollo, pasando por el tamiz de la experimentalidad todos los proyectos que lleva a cabo.

En los países de origen, el filantropo capitalismo también actúa en los mismos términos que en los referidos a cooperación al desarrollo en los países en vías de desarrollo. Es decir, que el interés de individuos y fundaciones filantrópicas por las acciones sociales encaminadas a promover la reducción de la pobreza, la lucha contra las enfermedades o las desigualdades también ocurre de manera local, bajo la denominación o la forma de “acción social”. En este caso, se insertan dentro del tercer sector —como veremos en el Capítulo dedicado a la forma de financiación de nuestro objeto de estudio (IX)—, pero tomando características especiales y configurándose en forma de partenariados público-privados.

---

<sup>7</sup> Por ejemplo, en la última cumbre del Clima, celebrada en París en diciembre de 2015, varios filántropos famosos —Bill Gates, Jeff Bezos, Marck Zuckerberg, etc.— anunciaron la creación de un fondo para promover las energías limpias, en el que 28 grandes fortunas financiarán proyectos de desarrollo no contaminante. (véase: [internacional.elpais.com/internacional/2015/11/30/actualidad/1448911290\\_751578.html](http://internacional.elpais.com/internacional/2015/11/30/actualidad/1448911290_751578.html))

<sup>8</sup> Para Morvaridi (2013: 313 y ss.) las ideas filantrópicas de reforma social (y, en particular, la ayuda privada entregada en forma de actividades filantrópicas y “organizaciones basadas en la fe” —FBOs por sus siglas en inglés) son un intento de despolitizar las relaciones capital-trabajo y redefinir la sociedad civil basándose en obligaciones morales, pues pueden llegar a cumplir la responsabilidad del Estado en términos de protección social y transformación. El autor hace un análisis del discurso de las reformas sociales para señalar cómo los que tratan sobre la pobreza y la igualdad han pasado de una variante marxista en los años ochenta del siglo pasado a una construcción más amplia basada en la incapacidad de satisfacer las propias necesidades

La cuestión principal en este sentido es el papel de los partenariados entre Estados e instituciones que no son elegidas democráticamente ni cabe encajarlas en un marco de responsabilidad sólido. Al tratarse de asociaciones entre el mundo de los negocios y el Estado en áreas básicas como el bienestar social, se pone de manifiesto el papel central de estos partenariados en la progresiva deslegitimación del Estado. Hacemos nuestra estas última hipótesis de Morvaridi, como hemos dicho en los Capítulos III (epígrafe 3.2) y IV.

Esta es la forma más común que ha encontrado la filantropía para encontrar financiación: el partenariado, y más específicamente las Alianzas Público Privadas para el Desarrollo (APPD; PPP). En los últimos años hemos asistido a un crecimiento importantísimo de esta herramienta de financiación al desarrollo. En Estados Unidos por ejemplo, entre los años 2002 y 2006, USAID ha financiado «más de 400 APPD, sumando una aportación en torno a los 4600 M\$» (Mataix *et al.*, 2008: 80). Del mismo modo, también asistimos a un aumento de estos partenariados en la acción social en los países de origen de las fundaciones que estudiamos (Valls, 2013; Bréville, 2014)

Teóricamente, nuestra visión de la filantropía se acerca a las concepciones que de ésta tienen autores como Gramsci (1971) o Bourdieu (1994: 17 y ss.); y el reflejo que en el sistema actual tendríamos en autores como Morvaridi (2012; 2013), Liu y Baker (2014) o Martens y Seitz (2015). Gramsci entendía la filantropía como un instrumento de hegemonía mediante el cual las clases altas mantenían su control sobre el mercado y los trabajadores pobres, y cuya principal función sería evitar prestar atención a la malevolencia de los más ricos y al desigual reparto de riqueza. Es decir, que las donaciones filantrópicas sustentan el consenso del dominio de la política de los poderosos. Por su parte, Bourdieu considera que no existen los regalos gratuitos; a todos los efectos, el acto de dar asume algún tipo de respuesta recíproca o viene motivada por la situación que pudiera generar. Siguiendo esto, las actividades filantrópicas se impulsan en función de objetivos y estrategias personales, así como cualidades y relaciones de negocios, políticas, religiosas o de sistema de clases en el ámbito de lo social y sus relaciones exteriores.

Creo de rigor señalar antes de empezar que el objetivo de esta tesis no es discutir la filantropía como práctica humanitaria o social, sino como parte integrante de las formas capitalistas actuales, que generan claras desigualdades y diferencias, las mismas precisamente que la filantropía dice combatir. La filantropía se convierte en una ideología dentro del capitalismo y sirve para justificar estas desigualdades: es consumista, corporativa, multimillonaria y basada en la fama (Thorup, 2013)<sup>9</sup>. No

---

<sup>9</sup> Thorup (2013: 557 y ss.) no cuestiona —como tampoco lo hace nuestra tesis— la filantropía como práctica humanitaria o social, sino como integrante del «capitalismo creativo» (ob. cit.: 555) actual, relacionándolo con la creciente desigualdad social. Según este autor, el capitalismo es un sistema que no proporciona su propia legitimidad, sino que tiene que buscarla fuera. La filantropía actual es la forma en la que convergen la desigualdad y la moralidad capitalistas: básicamente se mercantiliza la moralidad y se despolitiza, se ofrece a los consumidores modelos a seguir —las celebridades famosas: actores, cantantes, etc.— que no atacan el fondo de la cuestión de la

pretendo, pues, con esta tesis posicionarme en contra de la caridad en sentido abstracto, sino que, además de generar conciencia sobre el elemento de hipocresía y paradoja que subyace en el actual sistema filantropo capitalista (Žižek, 2009), analizarlo en profundidad y estudiar sus elementos constituyentes.

La cuestión básica que se plantea Žižek (2009) es, en parte, la que intenta responder esta tesis: ¿Por qué la caridad no es actualmente solo la cualidad de algunos hombres buenos de cualquier parte del mundo, sino el constituyente básico de nuestro sistema económico?<sup>10</sup> Es decir, ¿cómo se llega al punto de que el desarrollo de los países más pobres o con menores niveles de desarrollo, e incluso en la acción social de los países en desarrollo, se base únicamente en un sistema caritativo que, en la mayor parte de los casos, no está controlado por ninguna autoridad superior? Y sobre todo, lejos de desenmascarar a quienes sacan beneficio de la necesidad u obtienen ganancias de los mismos a los que dicen ayudar —pues tampoco tendría ningún interés sociológico o económico—, lo que se pretende es analizar este sistema inserto en el capitalismo neoliberal para entender los motivos, así como las acciones y sus formas de actuación, insertándonos en líneas de análisis que tratan la responsabilidad, la justicia y la solidaridad como temas sociológicos (Béjar, 2001).

Además de lo dicho arriba, uno de los temas centrales, como veremos en el Capítulo VI, será ver cómo la ayuda filantrópica es mayor a medida que los Estados dejan de garantizar servicios básicos como la sanidad o la educación, y que estas actividades filantrópicas son cada vez más protagonistas del sistema de acción social global. Lo cual quiere decir —como veremos en el Capítulo dedicado a la financiación de este sistema (IX)— que la filantropía se enmarca en un sistema neoliberal orientado a resultados económicos —aunque no únicamente, también simbólicos— por parte de los que invierten. Se iguala, por tanto, el término ayuda al de inversión,

---

desigualdad ni ofrecen más alternativa moral que hacer lo que ellos hacen. «La política ha fallado. El mercado es lo único que nos queda». (ob. cit.: 571)

<sup>10</sup> Žižek (2009) afirma que la caridad es el elemento básico del sistema económico capitalista que primero se aplica a las capas del capitalismo cultural y después pasa al aspecto más estrictamente económico, en el sentido de que el consumo está influido por una cultura de caridad. Es decir, cuando se consume se realizan dos actos a la vez: el propio acto consumista y el compromiso ético con el medio ambiente, las desigualdades, etc., pues la imagen corporativa de las empresas y la configuración del actual capitalismo cultural consiguen la imagen de “consumo ético” o “comercio justo”. En la línea de muchos otros autores para los que el capitalismo se adueña de los movimientos contraculturales y los hace suyos para venderlos y conseguir beneficios, Žižek plantea que esta caridad mal entendida es la base del consumo y de la economía.

es decir, que en cierta medida, la preocupación pasa de la repercusión de la acción social en los receptores al beneficio económico e inmaterial de los donantes. ¿Ayuda realmente el sistema filantrópico a hacer del mundo un lugar mejor o simplemente es un escaparate para famosos y millonarios que genera audiencias y beneficios económicos millonarios?

Este será uno de los temas fundamentales de la tesis. Debemos preguntarnos si el sistema filantrópico actual, en el que el cambio semántico es más que evidente —“filantropía” se convierte en “inversión”—, ayuda realmente allí donde actúa, o si podemos saber si ayuda, es decir, si el beneficio es para donante y para beneficiario o solo para uno de ellos. En principio, esta “inversión” que hacen los nuevos filántropos está promovida por expectativas de ganancia —tanto económica como simbólica (Thorup, 2013; Liu y Baker, 2014)— para ellos. Por lo tanto, debemos preguntarnos dónde se promueve la eficacia: en los réditos que consiguen los donantes o en el posible desarrollo y bienestar que se pretende para las poblaciones destinatarias de la ayuda.

## **2. Marco conceptual. Glosario de términos**

A pesar de que a medida que se desarrolle el trabajo definiremos algunos conceptos importantes en las notas al pie o en el mismo cuerpo del texto, es de rigor colocar un marco conceptual en el que nos moveremos sobre las nociones más relevantes en las que vamos a trabajar. De este modo, trazamos el marco conceptual a modo de glosario de algunos términos que vamos a usar.

*Acción social.* La definimos como toda acción humana llevada a cabo en un medio, orientada cultural, social, ideológica e incluso psíquicamente, dotada de significado —lo que la hace comunicativa— y con la que se trata de ejercer alguna influencia en otro u otros, que a su vez influyen en esa acción al tenerles en cuenta (Ávila, 2004: 17). En esta tesis se entiende acción social como la encaminada al interés público, tanto en los países de origen de las fundaciones filantrópicas que estudiamos —acción social local— como en la cooperación internacional para el desarrollo.

*Beneficio.* Entendemos beneficio como el bien que se hace y como el bien que se obtiene. Además, este bien puede ser tanto material —económico—, como inmaterial —simbólico. El análisis del término coste-beneficio ha llevado a una disciplina formal y técnica que se utiliza para evaluar, o ayudar a evaluar, un proyecto o una propuesta. En general, en toda acción humana hay un cálculo de costes-beneficios.

*Buena gestión.* Tanto en los asuntos públicos como en las empresas privadas, la sociología de las organizaciones entiende la buena gestión como la manera de disponer, planificar y solucionar los recursos disponibles para conseguir los objetivos finales. La gestión será buena en la medida en que se consigan esos objetivos.

*Eficacia, eficiencia, efectividad.* Pese a que el concepto o categoría de eficacia es más propio de la sociología jurídica —referida a la propiedad de las normas que cumplen con la función asignada por el legislador, pues el objeto de estudio de esta rama de la sociología es, precisamente, la eficacia del derecho—, en los estudios del desarrollo se viene utilizando la noción de eficacia en un eje semántico que estaría compuesto de la siguiente forma: eficacia – eficiencia – efectividad. Se trata de tres conceptos económicos relacionados con el rendimiento, el beneficio de las acciones y cuya diferencia es connotativa. La primera se refiere al impacto o efecto de una acción bajo las mejores condiciones —teóricas o supuestas. La segunda a una relación óptima entre costes y beneficios. La tercera al impacto de una acción en condiciones normales.

*Fundaciones.* En esta tesis vamos a ver fundaciones filantrópicas, es decir, fundaciones sin ánimo de lucro que actúan tanto en proyectos de desarrollo como de acción social local, o los diseñan o financian. En general, entendemos que las fundaciones son entidades dotadas de personalidad jurídica que surgen por voluntad de los particulares mediante la adscripción de un conjunto de bienes de manera permanente para el cumplimiento de unos fines de interés general (Canales Aliende, 2004). Estos fines quedan fijados libremente por sus fundadores a través de unos estatutos que además determinan las condiciones y modo de gestión. Los elementos básicos de toda fundación son tres: el patrimonio, la organización y el fin. En nuestro caso, el patrimonio es gestionado

por sus propios fideicomisos y proviene de la fortuna particular de una persona; la organización queda establecida en función de los objetivos; y el fin es la ayuda caritativa.

*Hegemonía.* La noción gramsciana del término es la que se ha impuesto en Ciencias Sociales y se define, pese al uso en el lenguaje común y periodístico que se hace de la palabra, como una nueva visión del poder y del cambio social que tiene que ver con la dirección y no con el dominio; es decir, que construir hegemonía significa crear un proceso social de persuasión y generación de consenso activo mediante el cual grupos sociales se sumen a un proyecto (Díaz-Salazar, 1992). A pesar de ello, podemos entender la hegemonía como un concepto que indica «una posición de ascendencia cultural y moral reconocida, aunque no se ajuste a la realidad, de supremacía y dominación, que se aplica tanto a las potencias o alianzas de países en la política internacional como a las culturas y subculturas y a los grupos y clases sociales». (Díe Olmos, 2004: 660)

*Impacto.* El impacto, entendido como el resultado de aplicar una medida o una política —en este caso de desarrollo—, debe ser tenido en cuenta en toda acción de desarrollo o de acción social. Es, en definitiva, la finalidad última de toda medida de desarrollo. En este caso, debemos tener en cuenta que la medición de este impacto, tanto la que se hace por las entidades que realizan la acción como la que se realiza por parte de otras entidades evaluadoras, se homologa con la “evaluación de resultados”. En definitiva, de manera general, se miden los cambios o modificaciones que se producen en una población, y por lo tanto, la eficacia la ayuda. Estas medidas se refieren tanto a impactos previstos o deseados como a los no deseados, que deben ser tenidos en cuenta *a posteriori*, en la evaluación final.

*(Neo)colonialismo:* En esta tesis vamos a utilizar el concepto de neocolonialismo referido al hecho que ocurre cuando las antiguas colonias asiáticas y africanas empiezan su proceso de emancipación de las metrópolis. Como es de sobra conocido, el final del proceso colonizador condujo a una nueva forma de dominación, que es lo que denominamos como neocolonialismo: se otorga una independencia política teórica, pero se preserva un control económico no únicamente de las antiguas colonias, sino de la totalidad de los países pobres o

empobrecidos, vinculada estrechamente con los intereses de las potencias. De este modo, los antiguos mercados coloniales, continúan dependiendo de las estrategias globales de desarrollo y de las propias de las grandes multinacionales, quedando fuera de los ámbitos de control gubernamental (Pérez Sánchez, 2004). «El término colonialismo, tan artificioso como el de Tercer Mundo, ilustra sin embargo ejemplarmente sobre situaciones de supuesta soberanía, encubridoras del mantenimiento de antiguas o nuevas dependencias» (Mesa Delgado, 1998).

*Neoliberalismo.* En Ciencias Sociales y Economía, se denomina Neoliberalismo al período de acumulación del capital y estrategia de rentabilidad que comprende desde los años 80 del siglo pasado hasta nuestros días. No es otra cosa que un liberalismo renovado, con una tendencia en el espíritu más moderna, queriendo ser más social, negando que todo colectivismo amenace la libertad humana. No es una vuelta al liberalismo en estado puro, porque se pide una intervención de orden legal, admitiendo como postulado central que solo el mecanismo de precios, funcionando en mercados libres, permite obtener una utilización óptima de los medios de producción y conducir a la satisfacción máxima de los deseos humanos, no de los que determine la autoridad central (Hernández Sánchez, 2004: 983).

*Plutocracia.* Forma oligárquica de gobierno en la cual el poder queda en manos de los más ricos o, en todo caso, muy influido por ellos.

*Privatización.* Denominamos como privatización al proceso mediante el cual pasan a manos de actores privados sectores institucionales que antes formaban parte del Estado. La liberalización y la mundialización de la economía, el crecimiento del déficit público, la crisis del Estado del bienestar y la explosión de las necesidades humanas han propiciado un debate sobre la conveniencia de privatizar determinadas ramas, aspectos o ámbitos de la empresa pública, de la educación, de la sanidad, de los servicios sociales, etc. (Flaquer, 1998).



## VI. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA FILANTROPÍA

Para estudiar la evolución histórica de la filantropía tendríamos que remontarnos a cuestiones básicas en la historia de la humanidad como la desigualdad y la caridad, el sentimiento de ayuda o la donación religiosa. Para no solapar conceptos y definiciones que aportaremos en el siguiente punto dedicado a las motivaciones de la filantropía, en este apartado trataremos de dar una visión cronológica y lineal, de manera breve, del concepto que abordaremos después.

Aunque ya existía el término en la antigua Grecia para referirse a la simpatía y benevolencia hacia las personas, actualmente entendemos la filantropía como la dedicación del capital y los esfuerzos en beneficio de los demás sin esperar nada a cambio, lo cual no es óbice para que dichos «movimientos filantrópicos sean susceptibles de analizarse como instrumentos de control social» (Sarasa, 1998b: 306). La mayor parte de los autores sitúan el origen de la filantropía en las grandes religiones monoteístas<sup>11</sup> —limosnas, diezmos, *zakat*<sup>12</sup>— y proponen como motivos básicos, por un lado, «las aspiraciones básicas humanas de auto-preservación y protección de los descendientes» (CAD, 2003: 13) y, por otro, el orgullo, la querencia del éxito y la admiración del prójimo.

«Estos factores instintivos o emocionales proporcionan una explicación general y más bien coyuntural de la filantropía. Las obligaciones religiosas constituyen un motivo más claro y directo. Habitualmente se les considera tanto desinteresadas como egoístas, ya que conllevan sacrificio personal con la esperanza de una eventual recompensa». (CAD, 2003: 13)

---

<sup>11</sup> Baste recordar el Evangelio de Mateo, en el que se dice: «Pero tú, cuando des limosna, que no sepa tu mano izquierda lo que hace la derecha, para que tu limosna sea en secreto; y tu Padre, que ve en lo secreto, te recompensará» (Mateo 6: 3 y 4). Podemos analizar estos dos versículos desde la perspectiva de dar “desprendidamente” esperando algo a cambio, aunque sea en la próxima vida. Lo que queda claro es que en el catolicismo está mal visto alardear de las limosnas que se dan. La muestra de la ofrenda o de la caridad sirve únicamente de testimonio a Dios y a quien se da.

<sup>12</sup> El *zakat* (limosna) es uno de los cinco pilares del Islam, junto con la profesión de la fe (*shahada*), la plegaria (*salat*), el ayuno (*sawn*) y la peregrinación (*hayy*). En el Islam se considera un deber fundamental compartir los bienes propios con los necesitados, pues también son hijos de Dios. La ley islámica fija una cantidad según el tipo y categoría de bienes. A pesar de esto, en la actualidad, dar limosna es una institución de interés puramente histórico en los países musulmanes y ha sido derogada por la legislación moderna. Se paga el azaque junto con los demás impuestos —2,5% de los ingresos anuales y de su riqueza (CAD, 2003: 13)—; sin embargo, subsiste una obligación moral de limosna voluntaria (Valero, 2012: 104).

Además, podemos señalar también causas que encontramos en la antropología social. Marcel Mauss (1925) ya señaló la función de intercambio que tiene el regalo como concepto social. Salvando las distancias obvias, tanto en el regalo como en las acciones filantrópicas tales como limosnas o diezmos monoteístas, observamos actividades desprendidas que esconden una esperanza, cuando no una convención u obligación —en el sentido weberiano del término— de devolución, ora de modo individual, como en el caso del regalo; ora de forma social, en el caso de las acciones filantrópicas.

Una de las obras pioneras sobre el altruismo y la filantropía la encontramos en el siglo XVI, de la mano del humanista Juan Luis Vives: *De subventione pauperum. Sive de humanis necessitatibus libri II*, traducida como *Tratado del socorro de los pobres* (1525). En ella se plantea un plan de acción contra la pobreza en la ciudad de Brujas y sienta sus bases en el humanismo. Posteriormente, la idea de progreso surgida en la Ilustración pone el andamiaje necesario para la concepción actual del término.

La visión decimonónica de la filantropía se podría resumir perfectamente en la memoria *La beneficencia, la filantropía y la caridad*, de Concepción Arenal (1861), premiada por la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas un año antes<sup>13</sup>. La autora comienza la obra con un poema propio: «La Beneficencia manda al enfermo a una camilla / La Filantropía se acerca a él / La caridad le da la mano» (Arenal, 1861). El poema y la memoria en su conjunto son significativos porque dan cuenta de un pensamiento arraigado en la época: el hecho de que los pobres son merecedores de apoyo —sanitario sobre todo, en este caso— no por un bien social mayor o por combatir las desigualdades, sino por una especie de pena, de conmiseración a medio camino entre la obligación monoteísta y la limosna que calma más el sufrimiento del que ve que el del que padece. Debemos entender el texto en general como hijo de una época, en la misma línea que entendemos conceptos como *zeitgeist* o *genius seculi*, es decir, como resultado de significados totalmente diferentes a los que hoy

---

<sup>13</sup> Por intercesión del joven músico Jesús de Monasterio, Concepción Arenal, dada a conocer habitualmente en los medios de comunicación como precursora del feminismo en España —vistió de hombre para acceder la Universidad y a tertulias políticas, se ha reforzado la visión como visitadora de cárceles femeninas, etc.—, funda en 1859 el grupo femenino de las Conferencias de San Vicente de Paúl para la ayuda de los pobres. A partir de estas conferencias, Arenal escribe las memorias arriba citadas y las envía al concurso de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas firmadas con el nombre de su hijo Fernando, que tenía 10 años. En la línea krausista, da a la mujer un papel fundamental en la educación y la instrucción. En 1871 empieza su colaboración en la revista *La Voz de la Caridad* de Madrid, en la que escribe artículos durante catorce años. En 1872 funda la Constructora Benéfica, dedicada a la construcción de casas baratas para obreros. También colaborará organizando en España la Cruz Roja del Socorro para los heridos de las Guerras Carlistas, dirigiendo un hospital de campaña en Miranda de Ebro (Santalla, 1995).

manejamos, aunque compartan el mismo significante. La filantropía en el siglo XIX debería ser entendida como un movimiento de búsqueda de ayuda coordinada hacia los más necesitados dirigida a cambiar las estructuras estatales de la época; tal es el sentido del libro de Arenal:

«Si la ley de Beneficencia como las otras, se presenta por el gobierno, pasa a una comisión, se discute y se sanciona, será siempre incompleta y defectuosa. No puede formularse con acierto por hombres que ilustrados en otras materias, carecen en esta de conocimientos especiales. Es preciso haber vivido mucho con los desvalidos, haber sentido sus males, haber presenciado hasta qué punto la maldad humana puede agravar la suerte de los infelices, y todo lo que es capaz de hacer la virtud para consolarlos: esto no se aprende en las cátedras, ni en los libros, se aprende en los hospitales: *a priori* nadie puede preveer [sic] todo el bien, y todo el mal de que es capaz el hombre. Y este bien y este mal es preciso que la ley le aprecie con exactitud, para que sea según conviene suspicaz o confiada, para que sepa lo que tiene que temer de los unos, y lo que de los otros puede esperar». (Arenal, 1861: 122)

Podemos denominar a este tipo como filantropía victoriana —en contraposición a la misantropía de la misma época que veremos después—, tipo central que, si bien, como ya hemos dicho, es diferente al actual sistema caritativo, debemos considerarlo como su base más clara. Este movimiento tuvo en la salud pública su principal preocupación y constituye los principios de los actuales sistemas sanitarios (Llada *et al.*, 2014: 26)<sup>14</sup>. Se trata de un sistema ambivalente, que incluso podemos ajustar en el eje hombre misántropo – mujer filántropa. Por un lado, la mujer, caritativa y preocupada por la salud y la mejora de las condiciones de vida de los más desfavorecidos; y, por otro, el hombre, preocupado por sus negocios y movido por criterios totalmente alejados a la filantropía. Todo esto enmarcado en el *esquema de oposiciones pertinentes* de Pierre Bourdieu (1998: 23) en el que opone lo femenino —oficioso, mágico, ordinario, dentro, casa, jardín, fuente, leña— con lo masculino —oficial, religioso, público, fuera, campos, asamblea, mercado— en un modelo de ambivalencia o contraposición de referentes que en buena medida persiste hoy en día en muchos aspectos.

---

<sup>14</sup> Esta "filantropía victoriana" sería también el germen del actual sistema de salud y de todas las teorías modernas sobre enfermería surgidas en el Reino Unido. Cabe destacar, a mediados del siglo XIX, la labor de Florence Nightingale, que hace hincapié en la necesidad de una formación profesional para las enfermeras, así como en la de un aumento de la higiene y la educación para la salud. El movimiento filantrópico victoriano en torno a la salud pública ayudará económicamente a Nightingale a fundar la primera escuela de Enfermería de Salud Pública en afiliación con el Liverpool Royal Infirmary (Llada *et al.*, 2014: 26).

En general, podemos situar a los empresarios de aquella época dentro del concepto de misántropo que tantos frutos dio y ha dado a la literatura y a la cultura popular: empresarios como los descritos por Dickens en la época victoriana —*Oliver Twist* (1839), *A Christmas Carol* (1843), *Tiempos difíciles* (1854)— o, ya en el siglo XX, los descritos por Robert Tressell en su libro *Los filántropos en harapos* (1914), una crítica novelada a las convenciones sociales, el clasismo dentro de las propias clases sociales y la ayuda desprendida como forma de reconocimiento social.

A esta visión de la filantropía en el siglo XIX, entendida casi en su concepción más clásica y ajustada a su etimología, tendremos que contraponer la visión de la Sociología, que empezaba en aquella época a ofrecer textos en los que trataba de pergeñar su punto de vista. Thorstein Veblen (1899), del que hablaremos en el siguiente Capítulo, será el primero en poner en duda estas motivaciones generosas, aunque no será el único al que le intriguen estas conductas o las entienda como falso humanismo.

La concepción de la filantropía en aquella época, por lo tanto, tiene como características la demanda de un sistema de ayuda a los más necesitados y la pretensión de erigirse como “agentes civilizadores” a través de actuaciones en los ámbitos de la sanidad y la educación. Además, no podemos olvidar el componente ideológico que es necesario para establecer una cultura inmaterial:

«Es posible reconocer que el humanismo paternalista de un grupo social tiende a realizar acciones individuales que son promovidas por la voluntad de algunos en beneficio de otros mediante acciones filantrópicas. En este sentido, las categorías de civilización y barbarie operan como lazos ideológicos en la acción filantrópica que ejecutan». (Liendo *et al.*, 2007: 153)

Varios autores (Santos, 2002; Muñiz, 2007) señalan como actividades filantrópicas de esta época las llevadas a cabo por empresarios industriales que realizan tareas de mejora en las condiciones de vida de sus obreros con la construcción de espacios sociales —vivienda, comercio, hospitales, etc.— que modifican considerablemente las formas de producción y de vida personal y generan nuevas formas de paternalismo. En general, estas mejoras repercuten en el tejido social e industrial de las zonas donde se asientan. En España, ejemplos de esto los tenemos en las cuencas mineras y fábricas metalúrgicas de Asturias, zonas

industriales de Extremadura o Huelva, etc. En el ámbito internacional, los experimentos de Elton Mayo (1933) en *Hawthorne Works* de Chicago, nos enseñan —además del efecto que lleva su nombre— una fábrica-ciudad en la que, como en las demás, la filantropía empresarial busca tanto la mejora de la calidad de vida de los obreros como la sociabilidad, técnicas de paternalismo, de panoptismo y el aumento de la producción, que veremos en el siguiente apartado.

Podemos decir que hasta la consolidación de las sociedades modernas no vamos a ver la filantropía como la entendemos en este estudio. A partir de mediados del siglo XX vamos a asistir a una auténtica instauración de un sistema filantrópico basado en la fama y los beneficios, que correrá paralelo a la instauración y desarrollo del Estado del Bienestar y de sus singularidades geográficas.

#### SIGLO XX: DE LA MISANTROPÍA A LA FILANTROPÍA

No podemos entender el surgimiento de la filantropía moderna sin ligarlo a la industrialización de las sociedades y a la generación de una masa de obreros pobres y sin cualificar que fueron llenando las ciudades y los alrededores de las fábricas (Muñiz, 2007). Se trata del cambio social más grande de la historia de la humanidad en el que se trastocaron paisaje, relaciones, economía, productos, culturas, formas de producción y organización, trabajos y un sinnúmero de procesos sociales que no volverían a ser como antes. Estos cambios propiciaron en buena medida el surgimiento de la Sociología, pues la Revolución Industrial y, consecuentemente, el concepto de trabajo moderno —trabajo remunerado, empleo— es fundamental para comprender las relaciones y las sociedades contemporáneas (Köhler *et al.*, 2005).

Como hemos visto, en el siglo XX surgen una serie de empresarios que han sido definidos como pioneros de la filantropía (Bréville, 2014) y que van a ser los que consoliden el andamiaje del sistema que queremos analizar. En esta época, la filantropía tal y como la conocemos aparece por una serie de causas que debemos entender en el marco de un insostenible sistema de retribuciones y trabajos que hacían de las ciudades industriales lugares de miseria y pobreza. Como hemos visto, serán los empresarios de las grandes fábricas quienes se aseguren de proporcionar a sus empleados una seguridad mínima para conseguir beneficios, tanto en lo

referente a la seguridad y bienestar de los obreros como en la producción de la propia fábrica. Aunque parece lógico desde un punto de vista humanista e incluso productivo, se tardó bastante en asociar ambos términos de una manera causal, y no fue hasta la llegada de la producción en cadena cuando los sueldos empiezan a aumentar, y con ellos la calidad de vida de los trabajadores, aunque este aumento de salario tuviese más que ver con la instauración de una sociedad basada en el consumo de masas para dar salida a una producción tan ingente (Coriat, 1979). No queremos decir que el surgimiento del taylorismo y el fordismo suponga una forma de filantropía; supone una forma de producción y de consumo que cambia por completo todos los aspectos sociales y demuestra a los propietarios de los medios de producción que los cambios en los modelos productivos solo se pueden sostener con los consecuentes cambios en los modelos de consumo. La filantropía no consiste en subir los salarios. El sistema filantrópico actual no solo va a obtener beneficio del consumo, sino que va a encontrar otras formas de financiación y de consecución de objetivos.

En relación con esto, situamos el conjunto de medidas que vinieron a llamarse *The Five-Dollars workday*, medida de retribuciones que se instaura, primero en las fábricas de automóviles de Ford y, más tarde, en la totalidad de Estados Unidos. Considerado como pionero en la instauración del capitalismo del bienestar mediante la sociedad de consumo, Henry Ford redujo la jornada laboral de sus trabajadores a ocho horas al día durante cinco días a la semana e incrementó el salario de 2,34\$ a 5\$ (Crowther, 1926: 613). Este aumento de salario permitió a los trabajadores, entre otras cosas, poder adquirir los coches que fabricaban, así como el establecimiento de una paga mínima. Sin embargo, cabe señalar las consecuencias que esto tuvo en el control de los trabajadores y de sus vidas privadas. Este salario solo se daba a los mayores de 22 años que llevasen más de seis meses en la empresa y cuyo modo de vida estuviese aprobado por el Departamento de Sociología de la empresa, que beneficiaba a los casados, no bebedores, no jugadores, etc. y que llevaba un férreo control de las actividades de los trabajadores mediante los informes de 150 investigadores dedicados al espionaje de las vidas de éstos.

Por lo tanto, el control extralaboral asociado a la subida de salarios queda patente en el ejemplo de las fábricas de Henry Ford. La extensión de estas medidas económicas durante los años veinte del siglo pasado, gracias a las reuniones de Ford

---

con Roosevelt, conllevan también la generalización de estos controles de la vida privada de los trabajadores (Coriat, 1979).

Cabe añadir también, en este mismo contexto, los fenómenos de las ciudades-jardín. Se trata de un movimiento urbanístico de principios del siglo XX fundado por Ebenezer Howard y cuyos conceptos sociológicos y urbanísticos quedan plasmados en *Ciudades Jardín del mañana* (1902). Básicamente, el modelo surge por la falta de vivienda obrera y se trata de una comunidad establecida a las afueras de la gran urbe —aunque bien comunicada con ella— en la que el crecimiento estará controlado y habrá límites en su población. En la actualidad se considera una utopía que fracasó al convertirse estas ciudades-jardín en satélites o dormitorios de las grandes ciudades, y son múltiples los trabajos que dan cuenta —al igual que en las subidas de salarios y la reducción de jornadas en pos del establecimiento de la sociedad de consumo— de los matices de control social que conllevaron (Ducci, 1998), así como los que comparan el urbanismo actual posmoderno —suburbios residenciales fortificados, deslocalización, ciudad global— con el propuesto por los sociólogos y urbanistas de principios del siglo XX (Fernández-Ramírez, 2010).

En ambos casos, la subida de salarios y las ciudades jardín, vemos como detrás de estas “mejoras sociales” encontramos un afán de control extralaboral y personal de los ciudadanos y de los trabajadores. La búsqueda de beneficio en cualquier obra caritativa no es algo ilegítimo, pero apremian las sospechas cuando esos objetivos se tratan de esconder. Este control fuera de las fronteras del puesto de trabajo ha sido estudiado por varios autores (Foucault, 1975; Coriat, 1979) que tratan de poner en evidencia lo que hay detrás de acciones que, en principio, parecen beneficiosas para todas las partes.

El paso de la misantropía victoriana a la filantropía como sistema de ganancias es, pues, digno de reseñar. A principios del siglo XX, en Estados Unidos, asistimos al surgimiento de un sistema filantrópico en el que el aumento del gasto social es gestionado en gran medida por fundaciones filantrópicas asociadas a grandes empresas, inicialmente en el ámbito nacional-local, pero con la mirada cada vez más puesta en lo internacional:

«La movilización de las grandes fortunas al servicio de obras sociales no es algo nuevo en Estados Unidos. A comienzos del siglo XX, mientras el número de millonarios crecía

de manera espectacular —eran alrededor de un centenar en 1870, más de cuatro mil en 1892 y casi cuarenta mil en 1916—, surgió el concepto de filantropía. Para dar una imagen generosa de sí mismos y legitimar su opulencia ante los ojos de los ciudadanos, los ricos empezaron a invertir en causas nobles: construyeron bibliotecas, hospitales o universidades, como Johns Hopkins en Baltimore o Ezra Cornell en Ithaca; crearon fundaciones, a semejanza del industrial petrolero John D. Rockefeller o del magnate de la siderurgia Andrew Carnegie. Mientras que la caridad tradicional era local y religiosa, y se centraba en causas puntuales (aliviar temporalmente la miseria de los pobres, brindar cursos de alfabetización, etc.), estas fundaciones apuntaban al “bienestar del género humano” o incluso al “progreso de la humanidad”». (Bréville, 2014: 8)

A partir de este momento vamos a ver cómo llega una nueva etapa en los países occidentales en la que los estados intervendrán en la economía y paliarán desigualdades, si bien debemos decir que se darán dos modelos generales —a pesar de que observaremos tipos intermedios— que veremos a continuación: uno plenamente garantista y universal, y otro de nivel de ayuda mínima. De ahí nuestro objetivo general de ver cómo la filantropía se convierte en parte relevante e integrante del capitalismo actual, además de la hipótesis sobre la relación de la filantropía con las tendencias neoliberales de la economía (Hipótesis 1).

Como vemos, en el surgimiento de la nueva filantropía, existe una separación primordial entre el sistema moderno —el que actualmente denominamos filantropo capitalismo o filantropía de riesgo— y el que podríamos llamar “tradicional”, que es el imperante en monoteísmos y sociedades tradicionales. Es el mismo paso, en justa analogía, que explicaba Durkheim (1893; 1924) en esa misma época entre la sociedad tradicional y la sociedad moderna, con todo lo que ello conllevaba: anomia, solidaridad orgánica, conciencia colectiva débil, etc. El paso de las sociedades premodernas a las modernas trae consigo, en el campo de la filantropía, una modernización del sistema y una regulación distinta de sus funciones.

El germen del filantropo capitalismo está en esta época, pues se trata de un sistema que se basa en utilizar la filantropía como estrategia de mercado. A partir de filántropos como Henry Ford, W.K. Kellogg o John D. Rockefeller se empiezan a entender las prácticas filantrópicas bajo la eficiencia de la publicidad para que sean válidas. El *marketing* empresarial, las relaciones públicas y la comunicación persuasiva forman parte de una estrategia para ganarse al público consumidor.



Henry Ford<sup>15</sup> sostenía que «la mejor forma de ganarse al público consistía en la presentación de los mejores productos a precios bajos, y que la atención de los clientes se logra cuando se invierte en el bienestar social» (Botero, 2014: 408). Como vemos, se tiene en esta época un enfoque local-nacional que sigue presente en la actualidad. Pese a que los objetivos son cada vez más amplios —acción social en general, cooperación internacional al desarrollo—, no se pierde el eje primigenio de actuación.

#### EL ESTADO DEL BIENESTAR (1945-1973)

Después de la Segunda Guerra Mundial, la intervención del Estado fue clave para la reconstrucción del mundo después de tamaña catástrofe y la nota predominante en los países desarrollados. El auge del llamado Estado del Bienestar tiene su origen en las teorías económicas keynesianas y en la necesidad de un cuerpo estatal fuerte que organizase la reconstrucción material e inmaterial, a la vez que se procuraba la legitimidad necesaria para el restablecimiento de los Estados y la lucha contra el comunismo.

En este contexto, las actividades filantrópicas van a tener diferentes patrones de actuación según sea el tipo de modelo intervencionista del Estado en el que operen. Así, tenemos diferentes modelos de Estados keynesianos, y la literatura comparativa al respecto es ingente. Pero a pesar del debate académico que surge en los años noventa del siglo pasado, podemos dividirlos en tres tipos (Titmuss, 1958; Esping-Andersen, 1990): anglosajón, continental y escandinavo. Aunque esta división está ampliamente aceptada, no podemos olvidar las críticas que ha recibido por tratarse de un planteamiento ideológicamente determinado por la socialdemocracia de orientación estatalista (*state-centered approach*), una visión «suecocentrista» según la cual la acción del Estado determina la producción del bienestar, haciéndolo responsable del desarrollo (Moreno, 2000). Además, este autor añade un tipo más: el mediterráneo, caracterizado por la por la práctica inexistencia de un subsistema diferenciado de asistencia social frente a la exclusión (*Ibíd.*: 27).

---

<sup>15</sup> La Fundación Henry Ford es en la actualidad una de las más grandes del planeta, con activos que suman más de US\$5.500 millones, y donde trabajan más de 500 personas (Botero, 2014: 408).

A pesar de esto, el dinamismo de las políticas de los países en los últimos treinta años nos demuestra que no podemos caer en reduccionismos ni intentar tipologías en los modelos de bienestar. Más aún cuando nos sabemos inmersos en una tendencia mundializante en la que no caben compartimentos estancos ni modelos diferenciados. En el tema que nos ocupa, debemos decir que efectivamente, después de la Segunda Guerra Mundial encontramos diferentes modelos de intervención estatal y de bienestar según los diferentes países, por lo que encontraremos diferentes modelos de sistemas caritativos según la presencia mayor o menor del Estado, y que pese a que las diferencias tienden a diluirse, seguimos observándolas en cada país que estudiemos.

Así, será en el modelo anglosajón donde encontraremos un sistema filantrópico más arraigado, que, como hemos visto, surge de la tradición victoriana y que va a sentar las raíces del actual sistema caritativo. En modelos más estatistas como el escandinavo la presencia de fundaciones filantrópicas será menor, pues la redistribución de la riqueza queda en manos del gobierno y encontramos menores tasas de desigualdad. En los modelos intermedios, como la mayoría de los continentales, veremos sistemas caritativos basados en responsabilidad social del Estado y de las empresas.

De este modo, lo que sí podemos afirmar es que existen o se dan dos modelos de bienestar distintos. Por un lado tenemos Estados garantistas, universalistas —modelo que se da en varios países pero que, en general, se aplica en casi todos, en mayor o menor grado—; y, por otro lado, tenemos el modelo anglosajón, con un nivel de ayuda mínima y muchas opciones para el sector privado, en el que queda hueco para fundaciones filantrópicas locales que no van a desaparecer —como sí ocurre en el primer modelo de bienestar.

De ahí que hablemos de una reconquista de los servicios públicos por parte del sector privado. En los países en los que se da de manera más pura el primer modelo de bienestar, el sector privado pierde la gestión de ciertos servicios —sanidad, educación, etc.— a favor de lo público, y tendremos, en la etapa siguiente, una recuperación de mercados que de nuevo se liberalizan o privatizan. Esto se dará más claramente en modelos intermedios y, por lo tanto, tendremos diferentes grados según cada una de las peculiaridades históricas y geográficas.

En términos internacionales, esto tiene también unas consecuencias claras para la ayuda al desarrollo. Según el modelo de bienestar que se dé, tendremos diferentes modelos en ayuda al desarrollo; uno más tendente a la ayuda privada, en los modelos de Estados con niveles de ayuda mínima; y otro a la pública, en los Estados que denominamos garantistas o universalistas.

#### EL AUGE NEOLIBERAL

Parece haber unanimidad, tanto en las Ciencias Sociales como en la Teoría Económica a la hora de afirmar que después de la crisis del petróleo de 1973 asistimos a un cambio de ciclo en aspectos sociales, económicos, culturales y jurídicos. Emerge, pues, un nuevo modelo de regulación de las economías capitalistas llamado neoliberalismo, que se asocia políticamente con el ascenso al poder de Reagan y Thatcher y que, básicamente, se trata de la restauración del capitalismo liberal que había quedado olvidado por las crisis de los años treinta y la aplicación de políticas keynesianas. Pese a que la intervención del Estado mantuvo sus estructuras, la cantidad de intervención disminuyó considerablemente, y el cambio más sustancial se produjo en las formas de regulación económicas y en el funcionamiento de la economía mundial. A los cambios culturales o de pensamiento y los políticos se les suman las transformaciones en la estructura productiva y empresarial, que juntas reflejan una forma común de orientación de la actividad económica (Recio, 2009: 97 y ss.). Así, el neoliberalismo está conformado por un conjunto de prácticas empresariales, políticas y culturales que tienen una forma común de orientación económica.

La imagen clásica de este periodo la tenemos en las privatizaciones de servicios públicos como el transporte, la educación, la sanidad o los servicios sociales, con las consecuencias en el desarrollo económico y social y el impacto en las desigualdades. Las intervenciones públicas son numerosas —pese a la aparente contradicción que esto supone en un modelo que es heredero del liberalismo económico y que apuesta discursivamente por la no intervención del Estado— y se realizan «apelando a la necesidad de ceder la regulación económica al juego de los agentes privados» (Recio, 2009: 98), pues se entiende que las políticas de expansión de la demanda no son efectivas para combatir el desempleo o la inflación (Johnson y Layard, 1991).

Aun así, la aplicación de las medidas privatizadoras es muy diferente según qué modelo de bienestar tratemos. Por un lado, en ningún caso se trata de medidas universales, por lo que podemos decir que lo que sucede es una reducción de la inversión pública a favor de la privada. Por otro lado, los diferentes modelos de Estados van a dar diferentes modelos de procesos privatizadores. Como vimos en el anterior apartado, en modelos de bienestar garantistas, esta reducción de la inversión pública conllevará una tardía aparición de fundaciones filantrópicas dedicadas a la cooperación al desarrollo. En los países con niveles de ayuda mínimos —véase países anglosajones— estas fundaciones nunca desaparecieron, por lo que tanto ellas como otras fundaciones y empresas del sector privado acapararán la reducción de la inversión pública.

En el plano regulatorio, este modelo supone una serie de reformas que han fortalecido el papel social del capital y de la gente rica, lo que en el tema que nos ocupa es de gran importancia, y supone, entre otras cosas (Recio, 2009: 100):

- reformas fiscales orientadas a reducir la carga de la imposición directa de las rentas altas y las empresas;
- en muchos países, la gestión de servicios públicos centrales para la comunidad por parte del capital privado;
- en varios casos, privatización de determinadas actividades, con el acicate de la creación de empresas semipúblicas;
- en otros casos, la externalización total o parcial de actividades que, manteniendo la titularidad pública, se gestionan por empresas privadas bajo diversas fórmulas: contratos, concesiones, partenariados, etc.; y
- una justificación discursiva común de estas medidas: mayor eficiencia en la gestión por parte de las empresas privadas, visión negativa de la burocracia pública (por excesiva, por ineficiente), promoción de la competencia como generadora de eficiencia e incentivos al ahorro privado.

Además de esto, cabe añadir las transformaciones en el sistema financiero y en el ámbito de la economía real —mercancías y servicios—, ambas siguiendo las mismas reglas de actuación que hemos visto, y con consecuencias claras: liberalización de movimientos —incluyendo la aparición de paraísos fiscales— eliminación de restricciones a entidades financieras, liberalización de activos

financieros y de “derivados”, creación de empresas financieras, etc. En definitiva, se sustituye parcialmente la regulación pública por formas mercantiles de autorregulación —auditorías y empresas de calificación de riesgos— que van a tener en su mano la medida de la eficacia en la mayor parte de los sentidos. Una “creatividad financiera” que va a ser decisiva en la lógica del sistema caritativo que estamos tratando y va a suponer un territorio más que fecundo, pues aumentan las prerrogativas del capital privado por encima de los intereses públicos y el conjunto de la sociedad (Recio, 2009: 100).

En este marco económico de actuación, la lógica de los empresarios se trasladará a la donación en aras de ampliar negocios bajo el amparo de la cooperación al desarrollo. De esta forma, se genera una tendencia en los donantes a combinar negocios con obras de caridad, una filantropía orientada a un impacto económico y financiero rentable, más que social, en este marco de reformas del sistema regulador. Subyace, pues, la idea de que para hacer el bien social hay que hacer el bien financiero, es decir, que el bien público y privado se combinan de una manera estratégica, promocionándose intrínsecamente como compatibles (McGoey, 2012).

#### ¿CRISIS DEL NEOLIBERALISMO?

Recio (2009: 114 y ss.) habla de la crisis del neoliberalismo para referirse a cómo la crisis de 2008 y sus características ponen en cuestión todas las justificaciones del modelo neoliberal, pues la crisis financiera alcanza al núcleo central del modelo. Se hacen necesarios cambios sustanciales tanto en la lógica productiva como en la distributiva. Además, las propuestas que se han llevado a cabo para solucionar esta crisis se han basado en salvar a instituciones fraudulentas y proteger el patrimonio de sus inversores más ricos, recortando tipos de interés y aumentando el riesgo de volver a generar las condiciones para un nuevo ciclo especulativo<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Recio (ob. cit.) pone el ejemplo de las crisis financieras de 1997 y la crisis de la deuda latinoamericana, donde las medidas implantadas generaron efectivamente nuevos ciclos especulativos y no solucionaron el problema. El autor hace referencia al hecho de que la necesaria reforma de las reglas de juego han quedado como un «mero enunciado que solo en los próximos tiempos veremos si tiene alguna concreción».

No queda claro si estos cambios, por muy necesarios que puedan parecer, se están implementando efectivamente; pero lo que sí lo está es que a partir de la crisis de 2008 el modelo predominante de *welfare* va a cambiar y, metafóricamente, describimos tres edades del bienestar: de oro (1945-1975), de plata (1975-2008) y de bronce (2008-actualidad), quedando claro que cada una representa una degradación con respecto a la anterior (Moreno, 2012: 18). La cuestión será, según este mismo autor, si en la edad de bronce del bienestar se podrán mantener «los rasgos constitutivos del bienestar social consolidados en la segunda mitad del siglo XX». Lo que sí podemos decir es que la globalización financiera hace que cambie de manera significativa el régimen de soberanía interna operativa de los Estados y la capacidad de estos para llevar a cabo sus políticas públicas y sus estrategias de política económica (García-Arias, 2004: 873).

Esta nueva era es propicia para un sistema caritativo como el filantropo capitalismo, y así lo señalan varios estudios que veremos en los Capítulos VII y VIII (Béjar, 2001; Morvaridi, 2012; 2013; McGoey, 2012; Hours, 2013; King, 2013; Liu y Baker, 2014; Bréville, 2014; entre otros muchos). En general, al reducirse la intervención del Estado en aspectos sociales, el sistema caritativo y las fundaciones filantrópicas encuentran un terreno fecundo para hacer su labor, y el aumento de la desigualdad —tanto en los países occidentales como globalmente— hace que surja una promoción de ayuda al prójimo y una ambivalencia en el término de filantropía: por un lado pervive el sentido más etimológico de amor al ser humano en la captación de fondos —ya sean estos públicos o privados— y la publicidad —la cara visible— de las grandes fundaciones; y, por otro tenemos las motivaciones menos humanistas: conseguir beneficios, tanto materiales como inmateriales, de poblaciones menos favorecidas, o desfavorecidas por los mismos que dicen ayudar.

Por eso, en la sociedad actual, los autores más iconoclastas y críticos con el sistema filantropo capitalista, recuperan la reivindicación de un tipo de misantropía que es mucho mejor como “actitud social” que el optimismo caritativo barato que difunden los filántropos famosos y las macro empresas capitalistas por doquier (Žižek, 2009). Podemos decir que es un tipo de descreimiento por parte de estos autores críticos basado en la experiencia de las acciones capitalistas que aparecen en la prensa constantemente. Un descreimiento que hunde sus raíces en cierto tipo de constatación de la palabrería y la inacción —o la inutilidad de la acción— cuando

---

vemos a filántropos famosos ofreciendo una caridad de pastiche que es olvidada fácilmente o que no tiene el efecto deseado, ni en los que pretenden ayudar ni en los espectadores, acostumbrados e inmunizados contra la inmensidad de información que reciben. Puede ser la misma desconfianza que producían en sus empleados los empresarios de principios del siglo XX cuando veían que invertían generosamente en arte, salud o ciencia, pero no demostraban ese mismo altruismo para los derechos de los trabajadores de sus fábricas (Bréville, 2014: 8). Un ejemplo de esto: a finales del siglo XIX, en las fábricas siderúrgicas de Pensilvania los cierres patronales (*lock-out*) llevaron a muchos obreros a quedarse sin empleo, por lo que estos se negaban a ir a establecimientos que hubiesen sido financiados con el dinero de Andrew Carnegie, propietario de las mismas fábricas; además, casi la mitad de las ciudades con las que se puso en contacto el industrial para construir bibliotecas rechazaron el ofrecimiento (Krause, 1992: 269 y ss.).

Podríamos decir, pues, que esta desconfianza hacia los filántropos existe ya en los inicios del capitalismo y tiene su origen en el conflicto de clase y en un fenómeno poco tratado por la Sociología: la hipocresía<sup>17</sup>. La causa del rechazo al sistema filantropocapitalista estaría en el propio rechazo a la hipocresía de quien da con una mano y quita con la otra, y además hace ostentación de ello, separándose así de la filantropía tradicional basada en la religión y escenificada en el evangelio de Mateo que hemos comentado arriba (véase Nota 4). Pese a que el rechazo a la hipocresía es más o menos general en sentido amplio, en el caso que nos ocupa, desde una visión pragmática, el hecho de que un filántropo utilice la cooperación al desarrollo con fines de lavado de imagen o exención de impuestos, no debe ser juzgado como tal, sino que debemos analizar los aspectos que derivan de su acción: motivaciones, financiación, legitimidad, hegemonía, etc.

El eje filantropía – misantropía – apatía (Ainbinder, 2007) puede valer para la acción social caritativa —que incluye lo local y lo internacional—, para la actitud de la

---

<sup>17</sup> Pierre Bourdieu (1991: 4) es uno de los pocos sociólogos que trata la hipocresía, y lo hace sobre todo en el ámbito del Derecho y la jurisprudencia, afirmando que esta se da cuando el jurista da por fundamentado *a priori*, deductivamente, algo que está fundamentado *a posteriori*, empíricamente. En el caso que nos ocupa la hipocresía se observa en el mero hecho de utilizar la palabra filantropía —que implica algo desprendido, una ayuda al ser humano por puro amor al prójimo— esperando y obteniendo beneficios económicos, fiscales, de imagen, etc. Pero no solo eso, sino que también en el sentido que da Bourdieu a la hipocresía jurídica, pues como en el caso que expone el sociólogo francés, también se fundamentan los casos deductivamente y generan violencia simbólica —proveniente de la eficacia específica de todas las formas de capital simbólico—, que consiste en obtener un reconocimiento basado en el desconocimiento (ob. cit.).

población ante las desigualdades, para la actitud de los grandes empresarios y para la del sistema capitalista en la actualidad. Podemos considerar que este eje viene a resumir las actitudes en las que se han movido los sistemas de ayuda a los más necesitados desde una perspectiva histórica, aunque no cronológicamente, como hemos visto durante este capítulo. Es decir, que estos sistemas habrían ido desde una apatía inicial hasta la filantropía actual, pasando por la misantropía. En la actualidad, como veremos a continuación, donde nos encontramos con un sistema filantrópico que convive con un Estado de Bienestar reconfigurado, este sistema caritativo se movería en unas causas que responderían al eje Filantropía – Responsabilidad Social – Imagen Pública (Geisse, 2001), como ampliaremos en el siguiente Capítulo (VII, Epígrafe 1). Y al mismo tiempo, tenemos autores que analizan esta filantropía como un fenómeno posmoral, movida por incentivos selectivos. Es decir, un fenómeno secular pero con raíces cristianas que se desprende de lenguajes morales fuertes, posibilista y, por ende, profesionalista (Béjar, 2001: 182).

En la formulación de nuestro segundo objetivo general (véase Capítulo III, Epígrafe 1) hacíamos referencia a intentar descubrir cómo la filantropía se convierte en parte relevante del capitalismo actual. Con este Capítulo dedicado a la investigación y redacción de una síntesis histórica del fenómeno, en parte, hemos tratado de dar respuesta a ese objetivo general. En el siguiente Capítulo, tratamos de responder a otro objetivo específico: definir las motivaciones e intereses de las acciones filantrópicas.



## VII. MOTIVACIONES FILANTRÓPICAS Y FAMA

### 1. Motivaciones de la filantropía

La filantropía es una cualidad moral y filosófica que, en su concepción primigenia y etimológica, es la más loable cualidad del ser humano, pues da lugar a la cooperación entre iguales, al buen sentido del desarrollo, al crecimiento económico, etc. El amor al prójimo es una condición de casi todas las civilizaciones y se ha fomentado a través de religiones, preceptos morales o actividades sociales. Es decir, que la filantropía, en su definición más etimológica y académica, es el amor por el género humano, lo cual la hace una de las cualidades más dignas de apoyo y precepto básico de cualquier sistema ético. Así por ejemplo, en la teología cristiana, se considera la caridad como una de las tres virtudes principales, junto con la esperanza y la fe (Estepa Llaurens, 1992: 413 y ss.). Lo mismo ocurre, como ya vimos, en otras religiones monoteístas como la musulmana.

Sin embargo, como hemos comprobado en la evolución histórica que hemos explicado y en la definición de nuestro objeto de estudio, el concepto de filantropía que estamos estudiando ha mutado hacia actividades realizadas por grandes fundaciones en el ámbito nacional de la acción social y en el internacional de la cooperación al desarrollo, y esta mutación se produce en aquello que nos interesa en esta tesis: la acción social en general y la cooperación al desarrollo. Como dijimos arriba, lo que estudiamos y analizamos no es el amor al ser humano en su sentido más estricto, sino la formación de un sistema de filantropía, el filantropo capitalismo, sobre la base de preceptos neoliberales y enmarcados en el modelo de desarrollo económico y social imperante hoy día.

De este modo, como ya hemos definido en el Capítulo II, hablamos de actividades filantrópicas para referirnos a aquellas que realizan fundaciones o personas individuales con finalidad social (véase Figura 2 en Capítulo II), que normalmente cuentan con la colaboración del sector público para financiar parte de su actividad. En general, son los socios privados los donantes más importantes. Estos suelen ser

personajes de renombre o de fama considerable que aportan parte de su capital como medio para ayudar a los más desfavorecidos o financiar diversas causas.

Por lo tanto, lo que vamos a analizar no son las motivaciones filosóficas o éticas —aunque apuntaremos unas cuantas— de la filantropía como cualidad humana de innegable valor en contra de las desigualdades o las injusticias, sino las motivaciones del sistema caritativo internacional —la filantropía de riesgo, o filantropo capitalismo— que definimos en el Capítulo II. Se trata de motivaciones que analizaremos desde la perspectiva que nos aporta la sociología y su análisis.

#### LA SOCIOLOGÍA Y LA FILANTROPÍA

Las Ciencias Sociales, no tardaron mucho en preguntarse cuáles eran las motivaciones del filántropo. De este modo, estas motivaciones de las actividades filantrópicas han sido objeto de estudio desde diversos puntos de vista. En la Sociología, Thorstein Veblen (1899: 327 y ss.) llama «supervivencias del interés generoso» a los «motivos extraños» de la clase alta, de los que afirma «que la significación económica de este impulso se contrapone con la actitud devota»<sup>18</sup>. En su análisis de lo que él llama *clase ociosa* llega a la conclusión de que este método es el medio por el cual buscan la distinción o «la buena fama». Sin ser del todo económicas, vemos que ya durante el periodo de institucionalización de las Ciencias Sociales, los motivos de la filantropía, de las buenas obras, se definen como egoístas:

«Es un hecho de notoriedad suficiente como para haber llegado a ser un lugar común que, por lo general, hay motivaciones extrañas que están presentes en esta clase de obras [caritativas]: motivos de carácter egoísta, especialmente el motivo de distinguirse de los demás. Hasta tal punto es esto verdad, que muchas obras que dan ostensible muestra de un espíritu altruista y desinteresado se inician y se realizan primordialmente con vistas a realzar la reputación y aun la ganancia pecuniaria de sus promotores». (Veblen, 1899: 334)

La pura motivación desprendida o las razones éticas que hay detrás de la acción filantrópica no son suficientes para explicar las inversiones de este tipo de

---

<sup>18</sup> En el mismo sentido o muy parecido, más de un siglo después, describen el actual sistema Liu y Baker (2014), haciendo hincapié en las paradojas de los filántropos y en sus actitudes extrañas.

asociaciones y personajes famosos. Las motivaciones de «la inversión privada con fines socio-ambientales tiene una explicación de fondo doble» (Geisse, 2001: 78): la primera sería la presión de las demandas sociales a las grandes empresas, sobre todo en los países subdesarrollados donde actúan, a las que cabe añadir las demandas propias de las élites culturales y económicas de los países desarrollados; demandas sociales que, en otro marco, hubiesen sido encauzadas por el Estado del Bienestar. La segunda razón podríamos encontrarla en las oportunidades de inversión privada en los países subdesarrollados, a causa de la «revalorización del capital natural en regiones intensivas en biodiversidad» y a los «cambios de organización y tecnologías productivas». A esto cabe añadir los diferentes modelos de bienestar según los países que analicemos. En todo caso, en lo referido a PSVD, los programas estatales son casi siempre puntuales, por lo que las acciones que se nombran en la tesis pueden deberse también a una especie de “adaptación al entorno” de las empresas que consolidan las fundaciones filantrópicas.

Pese a que parece clara la antinomia entre egoísmo y altruismo, las Ciencias Sociales se han encargado de hacer cada vez más difusas las fronteras entre ambas. Así, actualmente, no se considera que el altruismo esté reñido con el interés personal «ni cabe la premisa, excesivamente restrictiva, de que altruista es solo aquella acción cuyo agente no espera absolutamente nada a cambio de ella» (Sarasa, 1998a: 19). En las comunidades más complejas, las relaciones altruistas se institucionalizan y dan lugar a fundaciones y asociaciones (Giner *et al.*, 1996), en las que sus intereses no están alejados de los que participan en ellas. De este modo, el altruismo responde a varias motivaciones:

«Puede originarse en una pasión por ayudar, un rasgo biológico presente también en muchas especies animales. Puede ser el resultado de una reflexión racional en búsqueda del interés común o puede tratarse del cumplimiento de un imperativo moral compartido. En cualquier caso, parece que la conducta altruista es más frecuente donde mayor es la cohesión social y constituye las bases de las relaciones comunitarias tal como fueron definidas por Tönnies y Weber». (Sarasa, 1998a: 20)

Desde la perspectiva sociológica nos interesa la filantropía porque genera cierta cultura y estructuras propias que no se dan en otros sistemas. La construcción de los filántropos como líderes éticos, es decir, la aristocracia como modelo a seguir, como constructora de discursos y liderazgos morales (Liu y Baker, 2014) es uno de los

aspectos más interesantes de este análisis, pues nos muestra, en el actual contexto, el proceso de legitimación de una filantropía concebida como la donación de dinero y otros bienes privados para fines públicos (Salamon, 1992).

Aparte de esto, la Sociología también analiza la filantropía desde, por ejemplo, las formas de consumo privilegiado de las clases altas, que constituye además de posesiones materiales, el desarrollo de una manera peculiar de mirar y tomar parte del mundo (Liu y Baker, 2014: 9), lo que Bourdieu llama gusto (1979). De acuerdo con esto, las personas demuestran su competencia cultural a través del dominio de códigos estéticos, es decir que el prestigio se refleja en habilidades para comprender la cultura a través de una decodificación cognitiva de las propiedades estilísticas de la obra, más allá de los elementos sensoriales superficiales. Los filántropos apoyan proyectos artísticos por doquier (Perkin, 2009: 21) y generan de este modo discursos dominantes en este campo. Llevado al tema que nos ocupa, los discursos empresariales dominantes también son creados por éstos. Como veremos más adelante, este tipo de discursos de liderazgo espiritual funciona para reforzar su construcción como líderes éticos y se observa en su comportamiento —meditación, desarrollo positivo de relaciones con otros, poder, etc.— (Liu y Baker, 2014; Reave, 2005).

En definitiva, para la Sociología, no existen actos gratuitos, negándose así la base etimológica y filosófica del concepto de filantropía en general. En palabras de Pierre Bourdieu, cuya postura asumimos en este trabajo:

«Así pues la sociología postula que, en la actuación de los agentes, hay una razón (en el sentido en que se habla de razón de una serie) que se trata de encontrar; y que permite dar razón, transformar una serie de comportamientos aparentemente incoherente, arbitraria, en serie coherente, en algo que quepa comprender a partir de un principio único o un conjunto coherente de principios. En este sentido, la sociología postula que los agentes sociales no llevan a cabo actos gratuitos». (Bourdieu, 1994: 140)

#### LAS MOTIVACIONES

Estas motivaciones se pueden situar en el eje Filantropía – Responsabilidad Social – Imagen Pública (Geisse, 2001: 78) del que ya hemos hablado arriba

---

(Capítulo II), tres términos que aluden a un conjunto de elementos que en este trabajo no tratamos como la misma cosa, pues ya hablamos de la necesidad de diferenciar entre filantropía y responsabilidad pública. A pesar de esto, nos movemos en campos muy cercanos a nuestro objeto de estudio (véase Figura 1), pues todas ellas tienen en común la búsqueda de convergencia entre beneficios privados y sociales; la preocupación de los donantes por que su dinero sea manejado no solo como inversión social, sino como eficiencia mercantil; que el dinero donado reporte beneficios a su actividad central; y, por último, la convicción de que la cooperación con sector público y sociedad civil es necesaria para alcanzar la eficiencia (Geisse, ob. cit.).

En este eje, las motivaciones de los donantes/inversores tienen en común la búsqueda de la convergencia entre el beneficio privado y el bien social. De ahí la preocupación de los donantes y filántropos actuales por que «sus aportes con fines sociales sean manejados con la misma eficiencia que la del negocio» (Geisse, ob. cit.). Por lo tanto, en las motivaciones filantrópicas, la situación del sector público van a jugar un papel indispensable, en el sentido de que cuanto peor sean estas, mayores posibilidades de expansión tendrán las fundaciones.

En lo que se refiere a las motivaciones religiosas (Forbes y Zampelli, 1997), cabe mencionar algunos estudios comparativos. En Estados Unidos (Chaves, 2002), Canadá (Reed y Selbee, 2001) y Países Bajos (Bekkers y Wiepking, 2007) se encontró que la religión protestante tiende a donar más que la católica, por ejemplo. En estos y otros estudios, además, se examinaron algunas de las variables más importantes que influyen en las motivaciones filantrópicas, como el nivel educativo, ingresos, edad, estado civil, género, participación o motivación personal. De este modo, también se hallaron asociaciones positivas entre nivel de educación y filantropía, así como entre nivel de ingresos y cantidad dada en Estados Unidos (McClelland y Brooks, 2004), Gran Bretaña (Breeze, 2004) y Países Bajos (Wiepking, 2005).

No obstante, sin olvidar los orígenes religiosos de la filantropía, actualmente tenemos motivos menos divinos. Tradicionalmente, las contribuciones caritativas han estado «libres de impuestos, y esto también se aplica a las contribuciones realizadas a instituciones caritativas propias (...) está claro que la separación entre

el incentivo fiscal de la filantropía y la facilitación de la evasión fiscal y el surgimiento de conflictos de interés es muy fina» (CAD, 2003: 15). Estas maneras de la filantropía le han granjeado cierta mala fama a sus acciones y motivaciones, pues se confunde la motivación a donar con los motivaciones que ofrece.

Se sustituyen mecenas por accionistas y, por ende, «las personas que reciben la ayuda se convierten en consumidores de servicios» (Bréville, 2014: 9), lo cual se engarza a la perfección con las nuevas formas de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), en las que, además, se considera al ciudadano como consumidor-usuario de la propia acción social (*Ibíd.*). Las motivaciones de este nuevo sistema caritativo no las encontramos solo en pretensiones de desarrollo, sino en operaciones de negocios. En los últimos cinco años, las tribunas de prensa internacional han generado un debate sobre este tema que se ha resuelto del modo más político, coincidiendo en que ambos extremos —beneficio empresarial y cooperación desprendida— no tienen por qué ser opuestos, sino que deben mantener un equilibrio y que, en todo caso, las decisiones se deben tomar a medio y largo plazo, ya sea para los negocios como para la filantropía<sup>19</sup>. En realidad, las motivaciones confluyen de manera al menos tan provechosa para los donantes que para los que reciben la ayuda: los primeros obtienen reducciones de impuestos, mejora de imagen, posicionamiento de productos en mercados o apoyo en investigaciones que de otra forma no conseguirían. Por su parte, los beneficiarios de la ayuda obtienen proyectos temporales que no inciden de manera estructural en las poblaciones donde van dirigidas o apenas llegan, o incluso nunca llegan a su destino (Evans, 2012)<sup>20</sup>.

Pese a estudios que sugieren que las actividades filantrópicas obedecen a impulsos éticos más que a los incentivos tributarios, las exenciones de impuestos sí

---

<sup>19</sup> Véase, por ejemplo, el debate creado a partir de la publicación en *The Wall Street Journal* del artículo “Should philanthropies operate like businesses” (Nueva York, 28 de noviembre de 2011) con las consecuentes respuestas que obtuvo, como la de la fundación Geofunders: <http://www.geofunders.org/events/past-conferences/2012-national-conference/blog/546-when-philanthropy-means-business-reflections-on-a-wall-street-journal-op-ed>

<sup>20</sup> Evans (2012) calcula que tres cuartas partes del dinero recibido —tanto de donantes anónimos como de Estados (dinero que está libre de impuestos)— no llega a su destino, sino que se queda en sueldos de altos directivos, o paraísos fiscales —61,8 millones de dólares, el 41,8% del total, según informes del IRS (Servicio de Impuestos Internos, agencia federal de Estados Unidos encargada de la recaudación fiscal). En la afirmación que nos ocupa, y vistos los datos del ejemplo, parece claro que, según Evans, el beneficio económico de los donantes es mayor que el de los receptores de la ayuda. Como se ve, este autor afirma que los beneficios de los donantes son mayores que los de los receptores; nosotros, como ya hemos dicho, no podemos detenernos a medirlo.

influyen en la cantidad que se dona (Sepúlveda, 2001: 86)<sup>21</sup>. Es decir, la motivación ética existe, y es importante porque es la que mueve a donar. Sin embargo, queda demostrado que la cantidad que se dona está influenciada por los beneficios fiscales que se obtienen, sobre todo en las clases altas, cuyos contribuyentes pagan mayores tasas de impuestos (Irrarrázaval y Guzmán, 2000: 239). De otro modo, las actividades filantrópicas de empresas y ciudadanos dependerían exclusivamente del nivel de altruismo de cada cual (Sepúlveda, 2001: 87). En el caso paralelo a la filantropía de la Responsabilidad Social de las empresas, es esta responsabilidad la que lleva a donar e invertir en cooperación al desarrollo y en acción social, sin embargo son las exenciones fiscales las que determinan el monto total de esas donaciones.

Actualmente, la mundialización económica ha influido en la filantropía, si no en las motivaciones, que parece que siguen siendo las mismas, sí en el destino de las ayudas filantrópicas, que ha pasado de lo local a lo internacional. La institucionalización de la Cooperación Internacional al Desarrollo ha generado organizaciones filantrópicas mundiales que expanden sus redes de ayuda por todo el mundo. Las exenciones de impuestos a la filantropía, la reducción de tareas sociales por parte del Estado (Hours, 2013: 29) y la imposibilidad de un control democrático de este sector de la caridad (Bréville, 2014: 9) van a ser las características básicas del sistema filantrópico actual. Se amplía así de lo local a lo nacional, manteniendo ambos campos de actuación.

En este apartado, dedicado a la búsqueda y configuración de las motivaciones filantrópicas, hemos visto cómo se configuran las relaciones entre las motivaciones personales y las nuevas características del sistema filantrópico actual. Lo cual se ha hecho en sintonía con el objetivo específico propuesto en el Capítulo III (epígrafe 1) que hacía referencia definir las motivaciones de las acciones filantrópicas, además de descubrir cómo la filantropía se convierte en parte relevante del capitalismo actual.

---

<sup>21</sup> Sepúlveda (ob. cit.) investiga la filantropía en un país como Chile, con muy poca cultura filantrópica o de «economía de la caridad» en comparación con Estados Unidos. Calcula que, de todas las 83386 ISFL de Chile —en las que, según el Informe de Desarrollo Humano) se incluyen sindicatos, organizaciones locales, fundaciones, etc.—, solo el 8% «se dedica a objetivos de bien común o filantrópicos». Afirmo además que la manera más eficaz de generar «cultura filantrópica» es la intervención del estado en las motivaciones: exenciones de impuestos, generación de redes, facilitación de fundaciones, etc., del mismo modo que se hace en países con esta cultura consolidada.

## LOS SISTEMAS DE DONACIONES. LA FILANTROPÍA EN ESPAÑA EN COMPARACIÓN CON ESTADOS UNIDOS Y EUROPA

Tenemos a una serie de filántropos que mueven la conciencia de decenas de millones de ciudadanos. En junio de 2010, cuarenta multimillonarios estadounidenses, encabezados por Warren Buffett y Bill Gates, se comprometieron a donar la mitad de sus fortunas a obras filantrópicas —fortunas que ciertos autores (Bréville, 2014: 9) consideran adquiridas «gracias a técnicas de optimización que les permitían escapar de los impuestos y, por ende, de la redistribución nacional»—, iniciando la campaña *The Giving Pledge*<sup>22</sup>. Sin embargo, los datos nos dicen que el sistema filantrópico es masivo y moviliza a gran parte de la sociedad, y que es esta gran mayoría la que proporciona la mayor parte de las donaciones, siendo este sistema el que después lo maneja:

«El domingo en la iglesia, en las fiestas de la escuela, en los negocios o en las administraciones, por teléfono o por Internet se recurre a los estadounidenses de manera permanente. En 2013, más de nueve de cada diez hogares dieron el gran salto: suministraron el 72 % de los 335000 millones de dólares que se donaron ese año (es decir, el 2% del Producto Interior Bruto), frente al 15% de las fundaciones filantrópicas y el 5% de las empresas. Por lo demás, estas pueden integrar sus gastos caritativos en sus gastos de *marketing*, lo que manifiesta una visión extensiva de las empresas, pero también una concepción limitada del abuso de bien social». (Bréville, 2014: 9)

En este caso podemos ver motivos de imagen pública más que claros, además de la consecución de fondos de parte de los ciudadanos. Mientras las fundaciones y los millonarios son los que encabezan campañas de donaciones y es su imagen la que se refleja en los medios de comunicación, estrategias de mercadotecnia consiguen fondos de los pequeños ahorradores, cuyas motivaciones suelen depender en gran medida de cosmovisiones generadas por medios de comunicación (Žižek, 2009). También es de reseñar que el texto se refiere a un ejemplo de Estados Unidos, cuyo sistema de donaciones es diferente al europeo y también al español.

---

<sup>22</sup> «The Giving Pledge is a commitment by the world's wealthiest individuals and families to dedicate the majority of their wealth to philanthropy». Esta es la frase de bienvenida de la página web de la iniciativa ([givingpledge.org](http://givingpledge.org)). A fecha de enero de 2016 cuentan con 141 donantes comprometidos a dar gran parte de su fortuna a obras de caridad. En cada uno de los perfiles, los donantes dejan una carta con los motivos que les han llevado a tomar esta decisión. La página es un buen ejemplo para conocer cuáles son las motivaciones de la filantropía en los discursos personales de los filántropos, por lo demás, solo añaden una sección con preguntas frecuentes y otra con apariciones de la iniciativa en los medios.



A partir de esto, la pregunta que debemos hacernos es si los dos modelos son comparables o si debemos hacer una separación. En este sentido, es reseñable el hecho de que la sociedad civil en los Estados Unidos tiene más fuerza que en los países europeos —sobre todo los del sur, como por ejemplo España. La comparación entre el sistema que observamos en Estados Unidos y el español nos lleva a una pregunta aún más interesante: ¿Se está trasladando el modelo de sociedad civil norteamericana a Europa? Las donaciones en Estados Unidos se suelen hacer a fundaciones filantrópicas, mientras que en Europa observamos una tendencia más localista, referida bien a instituciones del ámbito más cercano, bien a ONG por medio de campañas de mercadotecnia o publicidad.

En el caso de España, las ayudas estatales a las donaciones particulares incentivaron las donaciones domésticas. Sin embargo, la capacidad de recogida de datos y de investigación en este sector sigue siendo mejorable, y estamos ante una falta de interés que repercute en la falta de fuentes primarias para abordar el tema con datos fiables (Rey García, 2009: 37 y 38). A pesar de esto, lo que queda claro es que el destino de esas donaciones domésticas son ONG y no la filantropía empresarial o institucional.

A diferencia del sistema estadounidense, en el sistema de español de donaciones el destino de estas es en todo caso organizaciones que se agrupan en entidades de coordinación como la *Coordinadora de Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo de España* (CONGDE) o la *Plataforma de ONG de Acción Social*, que agrupan entidades tan dispares como ONCE, Cáritas, Cruz Roja Española u ONGD con objetivos más específicos como la Asociación Española contra el Cáncer (AECC). Pero el origen de estas donaciones es de dos tipos: la filantropía de tipo doméstico y la filantropía de tipo empresarial o de fundaciones.

En este sentido, la tendencia es la misma globalmente hablando, pese a que existen diferencias sustanciales entre los diversos sistemas filantrópicos —sean domésticos<sup>23</sup> o empresariales— de los países. Cuanto mayores sean las donaciones de las fundaciones filantrópicas en proyectos de desarrollo, mayor será la influencia

---

<sup>23</sup> Pese a que, como ya apuntamos en la Introducción y en la definición de nuestro objeto de estudio, no tratamos en esta tesis la filantropía doméstica —pues se enmarcaría dentro del Tercer Sector—, es de rigor apuntar los estudios más destacados en este campo, como los de Pérez Díaz y López Novo (2003), García Delgado (2004) o Ruiz Olabuénaga (2006), estos dos últimos obras de referencia en este campo.

en dichos proyectos o en las entidades que los llevan a cabo (Geisse, 2001; Morvaridi, 2013; Liu y Baker, 2014).

En general, y aunque falten estudios concienzudos —debido a su vez a la falta de datos primarios y la variedad de metodologías utilizadas—, España es un país en el que la filantropía doméstica es una variable subestimada, sin una política de transparencia clara sobre donaciones y con un Tercer Sector omitido por las estadísticas y encuestas oficiales (Rey García, 2009: 38). Se trata de un sistema en el que la filantropía doméstica, y la de tipo indirecto en general, priman sobre cualquier otro modelo de ingresos.

**Tabla 3. Propuesta tipológica para la filantropía en España.**

Filantropía doméstica		Filantropía corporativa e institucional	
Directa	Indirecta	Directa	Indirecta
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inter vivos</li> <li>- Mortis causa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Tax credit</i><sup>24</sup> o deducción de la cuota del IRPF.</li> <li>- Mecanismos de subsidio diferencial (0,7% del IRPF).</li> <li>- Loterías, sorteos y colectas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gasto empresarial en fines de interés general.</li> <li>- Fundaciones corporativas.</li> <li>- Obras sociales.</li> <li>- Entidades no lucrativas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Tax credit</i> o deducción en la cuota del Impuesto de Sociedades.</li> <li>- Exención en el Impuesto de Sociedades.</li> <li>- Mecanismos de subsidio diferencial vía Ley de Presupuestos Generales del Estado.</li> <li>- Loterías, sorteos y colectas.</li> </ul>

Fuente: Rey García, 2009: 27.

Aunque el estudio de Rey García (2009) se centra en la filantropía doméstica —que queda fuera de nuestro objeto de estudio—, nos ofrece una tipología de la filantropía en España muy interesante. Según esto (Tabla 3), nuestra tesis profundiza en el análisis de dos subtipos de filantropía corporativa e institucional directa: *las entidades no lucrativas* y, en menor medida, *las fundaciones corporativas*. Estas entidades no lucrativas en España abarcan una amplia gama de fundaciones como asociaciones declaradas de utilidad pública, ONG de desarrollo, federaciones

<sup>24</sup> Se refiere a ventajas o incentivos fiscales que permiten a estos contribuyentes reducir la cuantía de los que le deben al Estado. Los *Tax Credit* se suelen utilizar, por parte del Estado, como forma de incentivar ciertos comportamientos (inversión, partenariado, etc.) reduciendo los impuestos bien de manera directa —reduciendo el monto a pagar—, o indirectamente —reduciendo la base impositiva por la que se calcula la cuota final.

deportivas, federaciones y asociaciones de entidades sin fines lucrativos, entidades singulares como la ONCE<sup>25</sup>, Cruz Roja, Cáritas, etc., todas ellas recogidas en la Ley 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

De las mencionadas en la lista, entrarían en nuestro objeto de estudio las que la Ley denomina “federaciones y asociaciones de entidades sin fines lucrativos”, lo cual sigue siendo un concepto bastante amplio, pues se inserta en él casi todo el tercer sector. Lo que queda claro es que los sistemas estadounidense y europeo —y el español en este caso—son distintos en muchos aspectos, pero que la tendencia globalizante los va acercando cada vez más, como ha venido pasando en otros campos sociales y económicos. Podemos encontrar las causas de estas diferencias en los diferentes modelos de bienestar de los países que ya hemos visto arriba. España es un país con un modelo de desarrollo del estado del bienestar mediterráneo, que recordamos que está caracterizado por la por la práctica inexistencia de un subsistema diferenciado de asistencia social frente a la exclusión (Moreno, 2000: 27), que explicaría el fenómeno de las pequeñas donaciones domésticas a ONG, entidades arraigadas en la estructura social del país (*ONCE, Cáritas*), etcétera. Es decir, que el fenómeno filantrópico que tratamos en esta tesis queda, en el caso de España, relegado en la mayor parte de los casos a la filantropía doméstica, que se queda dentro de las macromagnitudes del tercer sector, las cuales no tienen todavía reflejo en el sistema de contabilidad nacional, ni se valora económicamente sus especificidades —*inputs* voluntarios y externalidades positivas—, con lo que se convierte en una variable subestimada en el caso español (Rey García, 2009: 38).

En general, el sistema filantrópico de España tiene un impacto económico del 0,1% del PIB, suponiendo en 2011 un total de 1.231 millones de euros (Valls, 2013). La mayor aportación a la filantropía, con un 63,7% es la de los 2,6 millones de ciudadanos que donan 784 millones de euros anuales (Tabla 4, en la que nos interesa, desde la definición de nuestro objeto de estudio, esas 25 “Fundaciones personales y familiares” y parte de las 6.195 “Empresas y sus fundaciones”). Estas donaciones se concentran en los segmentos de las clases medias, de unos 50 años y con rentas anuales de entre 30.000 y 80.000 euros (*Ibíd.*). Debemos recordar también

---

<sup>25</sup> Los beneficios que esta asociación percibe de los sorteos de lotería que celebra también se cuentan como donaciones.

que, en general, el dinero que se da en este tipo de casos es gestionado por fundaciones filantrópicas que están en el objeto de nuestro análisis. Según el estudio *El perfil del donante en España* (Asociación Española de Fundraising, 2013), estos ciudadanos son la base de la filantropía, destacando que, a pesar de los años de crisis, el número de donantes y la cantidad de donaciones tuvo un crecimiento del 5% anual hasta 2012, cuando se redujeron levemente. Sin embargo, una nueva forma de mecenazgo o donación, el *crowdfunding*, ha incorporado como donantes a más de 95.000 jóvenes, que donan por sus proyectos y su futuro (*Ibíd.*).

**Tabla 4. El mercado de la filantropía en España (2011)**

TIPO DE DONANTES	NÚMERO	IMPORTE ANUAL	PORCENTAJE	MEDIA	TENDENCIA
Socios y donantes individuales	2.609.621	784.897.000€	63,71%	301€	→
Legados	900	132.000.000€	10,71%	146.667€	↑
<i>Crowdfunding</i>	95.556	4.300.000€	0,35%	45€	↑
Obras Sociales en colaboración	7	150.000.000€	12,18%	21.428.571€	↓
Empresas y sus fundaciones	6.195	75.648.239€	6,14%	10.940€	↓
Fundaciones personales y familiares	25	85.090.000€	6,91%	3.403.600€	↓
Total	2.713.024	1.231.935.239€	100%	454€	↓

Fuente: *Valls, 2013.*

En esta Tabla (4), podemos observar el conjunto de las tendencias de las donaciones filantrópicas en España. En 2010, el liderazgo del mercado era de las obras sociales, con un presupuesto para ese año de 2.000 millones de euros, de los cuales unos 600 se dedicaban a la colaboración con múltiples y diversas actividades y a proyectos de fundaciones (Valls, 2013). Sin embargo, vemos cómo al año

siguiente, su aportación cae hasta los 150 millones —con La Caixa como mayor donante— en una drástica merma que se debe a la época de incertidumbre y reconfiguración que vivieron.

Por su parte, las empresas y sus fundaciones, con 75 millones de euros y un 6,14% del total del mercado, ocupan un lugar significativo. Como no se desconoce, en los últimos años las empresas han apostado por la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en los mismos parámetros en los que actúa la filantropía —pues, como vimos en la definición de nuestro objeto de estudio, se trata de campos muy interconectados—, como los temas medioambientales, o las políticas de recursos humanos y las relaciones con los proveedores y accionistas. La contribución en este caso se realiza a través del voluntariado corporativo<sup>26</sup> y la donación de servicios y productos<sup>27</sup>, mucho más que en dinero, debido al contexto de reducción de deuda y las nulas deducciones del actual sistema impositivo español (Valls, 2013). La Ley de Mecenazgo que reclaman los empresarios podría revertir esta situación a medio y largo plazo, pero se retrasa constantemente. Por poner un ejemplo comparativo, en 2005 Francia aumentó las deducciones por donaciones en el Impuesto de Sociedades del 35 al 66%, lo que multiplicó las donaciones por 2,5 —de los 1.000 millones de 2005 a los 2.500 de 2008 (ADMICAL, 2013)— reduciéndose de nuevo, debido a la crisis, en 2011.

En España tenemos más de 16.000 fundaciones dentro de esos 2.713.024 de donantes (AEF, 2009), aunque muy pocas de ellas son fundaciones familiares con capital, cuyas aportaciones suponen 85 millones de euros y el 6,9% del total. Las razones de esto las encontramos en que, normalmente, se trata de fundaciones con más patrimonio que capital o, en otros casos, fortunas recientes. La mayor parte de las grandes fortunas del país ya tienen fundación —Fundación Botín, Fundación Barrié de la Maza, Fundación Ramón Areces, etc.

En definitiva, parece que el mercado de la filantropía tiende a quedarse como se ve en la tabla, cuyas cifras se refieren a 2011:

---

<sup>26</sup> Véase, por ejemplo, el caso de la Fundación Telefónica, que promueve la acción social de sus empleados que quieran «aportar sus conocimientos, tiempo e ilusión en beneficio de la comunidad y los desfavorecidos» (<http://www.fundaciontelefonica.com/voluntarios/>)

<sup>27</sup> Ejemplo claro de esto es el acuerdo entre Mercadona y el Banco de Alimentos alcanzado en 2012 (<http://www.abc.es/economia/20121210/abci-mercadona-firma-acuerdo-fesbal-201212101751.html>)

«El mercado de la filantropía va a permanecer estable en los próximos años con volúmenes similares a los del 2011, aunque quizá con sorpresas en el *crowdfunding* y en los jóvenes como donantes. Sin embargo, todos los filántropos son inteligentes y destinan sus donaciones a aquello que genera valor en cada momento. En los últimos cuatro años, las donaciones a países en desarrollo han caído a favor de las organizaciones sociales, mientras ha crecido el interés hacia sectores como la I+D, la salud, el arte o las universidades». (Valls, 2013)

Como vemos, se trata de acción social en general, es decir, que se mantienen los dos pilares básicos en los que basamos nuestro objeto de estudio: la acción social local y la ayuda al desarrollo. Además de que queda clara que la equivalencia semántica entre filantropía e inversión está arraigada también la filantropía española —«los filántropos son inteligentes y destinan sus donaciones a aquello que genera valor en cada momento»—, vemos la tendencia de la filantropía española a las organizaciones sociales locales por encima de la cooperación internacional al desarrollo. Al igual que en el caso de otros filántropos extranjeros, la salud, el mercado del arte —que se refiere en este caso al mecenazgo en el sentido más clásico del término— y la inversión en I+D<sup>28</sup> son los sectores predilectos.

Aun así, cabe recordar que la mayor aportación de la filantropía española, con un 63,7% del total, corresponde a las aportaciones de los ciudadanos. Las fundaciones son las que manejan esas donaciones, por lo que en el plano de la acción las decisiones sobre lo donado son llevadas a cabo por las fundaciones —en el sentido amplio del término que da la AEF (2009). Es decir, que en lo que se refiere a las motivaciones, que es de lo que nos ocupamos en este punto, en España, las clases medias tienen la motivación de donar y de hecho donan mayores cantidades totales que las fundaciones asociadas a las empresas o las familiares. Si atendemos a la media de lo donado, vemos que es del revés: las fundaciones donan más en término medio que la ciudadanía. Esto se debe sobre todo a la mayor capacidad económica de aquellas y al afán en invertir más que en donar. Lo importante en la filantropía, como venimos diciendo, no son las motivaciones —que solo lo son en el sentido del

---

<sup>28</sup> Como por ejemplo la Fundación Cellex, cuyo patrocinio permitió mejorar y ampliar los laboratorios del Institut d'Investigacions Biomèdiques August Pi i Sunyer, un centro vinculado al Hospital Clínic de Barcelona, la Universidad de Barcelona y el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (véase: <http://blog.hospitalclinic.org/es/2010/06/el-mecenatge-de-fundacio-cellex-permet-millorar-i-ampliar-els-laboratoris-idibaps/>)

valor que le da cada sociedad, las oportunidades de decisión de cada uno a la hora de donar—, sino el impacto social que tienen los proyectos que financia.

Encontramos diferencias, sobre todo más llamativamente, en el alcance territorial de los objetivos. Mientras que las fundaciones estadounidenses responden a unos objetivos globales, llevando sus proyectos a países en desarrollo y poniendo la mirada en problemas internacionales, sin olvidar la acción social local, las fundaciones españolas dedicadas a la filantropía tienen unos objetivos más localistas. Una mirada a algunas de las páginas web de las fundaciones más importantes de España nos corrobora esto: la Fundación Alicia Koplowitz, dedicada sobre todo a la salud —trastornos psiquiátricos en niños y adolescentes, esclerosis múltiple, etc.— ofrece en su Programa de Acción Social el “Centro de Esclerosis Múltiple de la Comunidad de Madrid Alicia Koplowitz”; la Fundación Rafael del Pino surge por el «profundo amor a España» de su fundador y entre sus objetivos destacan la promoción del patrimonio cultural español y la formación de dirigentes; por su parte, la Fundación Paideia, presidida por Sandra Ortega Mera, destaca su «vocación de servicio público» y sus actividades tratan de «incidir positivamente en el entorno social gallego».

Aparte de lo referido a los objetivos, las diferencias —tanto culturales como estructurales— de las sociedades de los países que mencionamos parecen cada vez menores. En términos de sociedad civil —por ser uno de los ejemplos que más afecta al tema que estamos tratando—, Estados Unidos es un país de arraigadas fuerzas civiles, mientras que en España la democracia liberal tardó más en llegar, con lo que ello supone para la construcción de una sociedad civil fuerte y consolidada (Mato, 2004). Aun así, como hemos visto, en España el grueso de las donaciones son las realizadas por las clases medias, lo cual genera similitudes en las motivaciones de las donaciones y diferencias en la propia estructura del sistema filantrópico, sobre todo en el terreno legal, con una Ley de Mecenazgo que reclaman las empresas y fundaciones para revertir estas diferencias y acercarnos a países de nuestro entorno.

Además de esto, las comparaciones en cuanto a flujos de capital no dejan lugar a dudas. El 11 de junio de 2014, *The Economy Journal* publicaba que «las dos mayores donaciones estadounidenses equivalen a toda la filantropía española». Igualmente,

se apuntan variables socio-históricas, religiosas o del propio concepto de la transmisión patrimonial para explicar estas grandes diferencias. Los datos que aporta dicho artículo nos arrojan que las mayores aportaciones en materia de filantropía en España las realizan las rentas inferiores a 80.000 euros. Es decir, que la mayor aportación corresponde a los 2,6 millones de ciudadanos que aportan 784 millones de euros anuales –de lo cual se desprende una media de 302 euros por persona– y perciben rentas de entre 30.000 y 80.000 euros (Garteiz, 2014).

A esto se suma que las fundaciones filantrópicas en España son escasas y no acostumbran prodigar sus acciones. Un caso paradigmático es el de FRIDA (Fundación para la Investigación y la Inversión para el Desarrollo de África, por sus siglas en inglés), fundada en 1975 por Diego Hidalgo Schnur<sup>29</sup>, para el cual la ausencia de deducciones fiscales en España paraliza la filantropía; con lo que podríamos aducir una causa de la escasez de fundaciones de carácter filantrópico en España y la gran cantidad de pequeños donantes.

En definitiva, la situación del sistema de donaciones español, en lo referido a la filantropía, nos arroja una serie de conclusiones que nos dan una visión de conjunto en la que destacan tres cuestiones (Sánchez Pérez, 2008: 142):

- 1- La filantropía en España es, cuantitativamente, muy importante. Si tomamos como referencia las donaciones totales, representan un papel muy importante en la financiación de entidades no lucrativas. Esto es así debido a que los donantes son muchos y sus donaciones son más altas que las realizadas en la mayoría del resto de países desarrollados.
- 2- En España, la figura del filántropo millonario no se corresponde con la amplia difusión de las acciones filantrópicas. Con diferencias, ciudadanos de todos los niveles de ingresos realizan donaciones. La financiación de las

---

<sup>29</sup> No existe página web de FRIDA, aunque sí de FRIDE, fundación “hermana”, también fundada por el mismo Hidalgo para las Relaciones Internacionales y el diálogo exterior. La información se ha obtenido de portales de noticias que, como todos los demás en este trabajo, se reseñan en las notas a pie de página. Diego Hidalgo Schnur funda FRIDA en 1975 a partir, según sus propias declaraciones, de una cantidad de dinero recibida en herencia. Se trata de una personalidad de la Transición española: cofundador del diario *El País*, amigo personal del rey de España Juan Carlos I, millonario, intelectual, filántropo, académico y un largo etcétera de actividades. Es un claro caso de filantropo capitalista en el sentido que le dan Bishop y Green (2008), que mientras aboga por la flexibilización de salarios en España desde principios de 1990 (“La verdadera revolución industrial”, *El País*, 16 de noviembre de 1993), liquida empresas en paraísos fiscales ([http://www.eldiario.es/economia/Pais-instrumental-luxemburguesa-Islas-Virgenes\\_0\\_323718619.html](http://www.eldiario.es/economia/Pais-instrumental-luxemburguesa-Islas-Virgenes_0_323718619.html)) y se dedica a la filantropía en África.



entidades no lucrativas proviene principalmente de individuos de ingresos medios y no de los más ricos.

- 3- Individualmente, los más ricos son los que más dan, el porcentaje de ellos que realiza algún tipo de donación es muy alto y es creciente en el tiempo. Sin embargo, los ricos no dedican una mayor parte de sus ingresos a las donaciones.

## 2. Filantropía y fama

La relación de la filantropía con la fama es, en la actualidad, como lo fue en el pasado, claramente estrecha. En lo que nos ocupa, el sistema filantropo capitalista, tenemos un nuevo tipo de filántropo que puede ser famoso por el mero hecho de dedicarse a la filantropía —y no del revés como solía ocurrir en el sistema en el pasado, como hemos visto en la evolución histórica. Este es el tipo ideal que aprovecha el sistema que estamos analizando, además de que perviven tipos anteriores. En el contexto actual, los famosos que se dedican a la filantropía están dentro del mismo sistema filantropo capitalista que estamos definiendo y analizando, ya sea aportando dinero a proyectos en los que ofrecen su imagen, ya sea con proyectos propios en los que movilizan a las clases políticas o afianzan su compromiso para las causas que apoyan. De esta manera se genera una espectacularización de la acción social —tanto de la ayuda al desarrollo internacional como de la acción social local— en la que participan personajes famosos, ya sea para conseguir más fondos, conseguir el apoyo de las clases dirigentes, generar visibilidad de las acciones, promocionar proyectos, etc. Y no cabe ninguna duda de que la filantropía goza de muy buena fama (Romero, 2003), a pesar de lo dicho sobre la hipocresía y la desconfianza que genera, con lo que tenemos que es un fenómeno que se retroalimenta: la filantropía genera una buena imagen pública y viceversa, la imagen pública usa la filantropía para mantener o aumentar su estatus.

En general, la sociología ha entendido la fama como la vinculación al “honor”, en el sentido de la estimación del propio valor o dignidad y su reconocimiento social, que proporcionaría una conexión vinculante entre los ideales de una sociedad y su reproducción a lo largo del tiempo (Mandianes, 1998). En este sentido, el honor corresponde al estatus y encuentra la exigencia de «un modo de vida obligatorio a

todo el que quiera pertenecer a su círculo, que limita la vida social de sus miembros».

Las Ciencias Sociales, han utilizado el término “fama” en el mismo marco teórico que en el que se utilizan los de “influencia” o “atribución”, teniendo las connotaciones tanto positivas como negativas que tienen estos (Corral, 2004: 540). Con el paso de las sociedades antiguas a las modernas, la fama pierde su sentido heroico clásico y deja de ser materia de canto. La fama deja de ser un don heredable para ser una atribución del espectador, que admira o detesta en función de variables que tienen que ver con el sistema de percepción, los medios de comunicación de masas o la repercusión de las acciones de los personajes famosos.

No podemos negar que la fama va unida en muchas ocasiones a la filantropía. Existe una conexión muy significativa entre el capitalismo cultural –reputación, construcción de relatos, cosmovisiones, valoraciones de las marcas– y la cultura de la fama en la actualidad (Pine y Gilmore, 1999). En ambos conceptos parece subyacer que el mérito lo da lo performativo<sup>30</sup>. Es decir, que la imagen social tiene valor por sí misma y la utilización de la fama para proyectos filantrópicos va ligada a la propia utilización de los símbolos que la cultura maneja y entiende, para provocar la transformación de la realidad en su propio beneficio, sobre todo en el terreno de lo simbólico, aunque sin olvidar otros tipos.

Es indudable que la cultura de la fama, las *celebrities*, son una de las nuevas formas de vida en la cultura inmaterial de la actualidad. Sin embargo, no encontramos mayor justificación para esto que el hecho de que todos los demás les prestamos atención. No existe una respuesta adecuada al hecho de que se disfrute de una vida de lujo y extravagancia solo como espectador. En este sentido, muchos famosos encuentran en la filantropía una manera de lidiar con el posible problema de la legitimidad y la desigualdad, en el mismo sentido que lo hacen el sistema filantropo capitalista tal y como los estamos describiendo (Thorup, 2013: 569). Tenemos entonces, siguiendo este argumento, que la filantropía es una forma de legitimar las desigualdades tanto en el terreno del capitalismo material como en el

---

<sup>30</sup> Es decir, que realiza la acción que significa. En sociología, las expresiones performativas remiten a una convención, a un patrón de comportamiento autorizado que permite que las palabras y las acciones tengan el poder de transformar la realidad (Derrida, 1971).

del inmaterial —simbólico—, y veremos que las conexiones entre ambos terrenos no son casuales ni espurias en modo alguno.

Es decir, que la crítica a estos nuevos personajes famosos que dedican buena parte de sus esfuerzos a la filantropía, se basa, en buena medida, en la incapacidad de conseguir una reducción de las desigualdades, mientras los medios de comunicación muestran su vida de lujo y su incidencia en la sociedad. Una paradoja más. Además de esta, otros autores señalan paradojas en el comportamiento y en el discurso, como Liu y Baker (2014: 12 y 13), que habla del “síndrome de la amapola de altura”, refiriéndose a los filántropos famosos que alegan una aversión a los medios de comunicación, que define como publicidad tímida, mientras los artículos de prensa exponen sus modos de vida.

Algunos autores (Poniewozik, 2005; Thorup, 2013) sitúan el origen de esta filantropía de las *celebrities* como sistema específico del capitalismo actual en el concierto benéfico *LiveAid* de 1985, promovido por el músico Bob Geldof, que se convirtió en uno de los hitos televisivos de la época —1.900 millones de espectadores según la CNN<sup>31</sup>. A partir de ese momento, la caridad y la filantropía empezarían a estar integradas en el status de las *celebrities*. Más allá de cuestiones morales sobre la responsabilidad del espectador en todo este sistema, o discusiones acerca del conocimiento que puedan tener los famosos de la situación real de los que pretenden ayudar, lo que interesa aquí es este tipo de filantropía basada en la fama como una forma más de la necesidad de la economía global de legitimarse a sí misma; de cómo la atención se redirige hacia algo más allá de uno mismo (Thorup, 2013: 570).

Otros autores (West, 2008; Domínguez Martín, 2010) sitúan el comienzo del fenómeno mucho antes. Durante las décadas de 1930 y 1940, escritores tan mediáticos como Ernest Hemingway se involucraron en los conflictos que asolaban Europa, como la Guerra Civil Española. Del mismo modo, Charles Lindbergh, el primer piloto que cruzó el Atlántico sin hacer escalas, dedicó parte de su fortuna a financiar y liderar el movimiento aislacionista estadounidense durante aquellas décadas. A partir de estos casos que podríamos situar en una época muy primitiva del fenómeno, empiezan a surgir, durante la Guerra Fría, un gran número de

---

<sup>31</sup> Véase: <http://edition.cnn.com/2005/SHOWBIZ/Music/07/01/liveaid.memories/index.html>

cantantes y actores de éxito que enarbolan la bandera del activismo a favor de múltiples causas sociales (West, 2008: 75)<sup>32</sup>.

Aun así, estas formas de activismo político se pueden considerar como un período de emergencia de lo que eclosionaría después. No es hasta el fin de la Guerra Fría cuando vamos a ver el fenómeno moderno de los famosos filántropos. Es en la era del neoliberalismo, cuando surge la filantropía que estamos estudiando y cuando se configuran los medios de comunicación tal y como los conocemos, cuando los filántropos famosos van a encontrar un fértil campo donde trabajar. Con el surgimiento de Internet y las nuevas formas de comunicación, el fenómeno se multiplicará, en un auge de la utilización de la mercadotecnia como herramienta en la cooperación al desarrollo, si bien antes de esto las fronteras entre la política y el entretenimiento se habían emborronado con ejemplos de actores y cantantes metidos a política durante los años ochenta y noventa.

De esta forma, pese a que el activismo de los famosos no sea nada nuevo, varias tendencias en las últimas décadas otorgaron a los famosos presencia en los debates públicos y en la política. A esta política de entretenimiento hay que añadir cambios de estructuras y operaciones en los medios de comunicación que han permitido a actores, músicos o atletas promocionar sus discursos (Brownstein, 1990); o el aumento de la competencia con el surgimiento de nuevas formas de comunicación (West, 2008: 78).

En definitiva, la razón más clara para que los famosos opten por la filantropía es que es muy mediática y se transforma en una herramienta que permite a actores y cantantes mantenerse en la actualidad mientras no tienen una película o disco que promocionar (Sabato *et al.*, 2000). Así, la presencia en los medios de comunicación se convierte en la premisa principal de cualquier celebridad, pues su fama y reconocimiento dependen de ella, teniendo en cuenta que la memoria del público es cortoplacista y en muchas ocasiones su trabajo depende de lo conocidos que sean, es decir, de lo que aparezcan en los medios de comunicación.

---

<sup>32</sup> El autor cita ejemplos como los de los cantantes folk Arlo Guthrie y Phil Ochs a favor del Gobierno de Allende en Chile; la actriz Brigitte Bardot en defensa de las crías de foca; el actor Marlon Brando recaudando fondos en 1966 para Naciones Unidas o en defensa de los derechos civiles; George Harrison organizando el Concierto de Bangladesh; etc.

La forma en que los famosos filántropos organizan este tipo de actividades específicas no dista mucho de cómo lo hacen las empresas y grandes filántropos que estamos estudiando. A la participación en APPD y en grandes proyectos de cooperación al desarrollo que mueve el sistema filantropo capitalista, se suman las actuaciones personales —y, a la vez, públicas y con gran repercusión mediática— que los famosos realizan. Son muchos los ejemplos de ambos tipos. En el primero de los casos tendríamos a actores famosos como el matrimonio de Brad Pitt y Angelina Jolie. En el segundo, el ejemplo más claro es el del cantante Bono.

También hay que considerar —en línea con lo dicho sobre la hegemonía y la plutocracia— la obtención de beneficios que tienen los famosos y los políticos en este sistema. Se trata de un intercambio conocido: músicos o actores que promocionan la candidatura de uno u otro partido ya sea por convicción personal o por motivos menos ideológicos, como consecución de poder, políticas beneficiosas en términos de regalías o presencia en medios de comunicación afines. Políticos y famosos se necesitan los unos a los otros, pues ambos mueven medios que el otro necesita, y se vuelve común verlos juntos, aunando fuerzas para conseguir los intereses de cada cual (West, 2008: 79).

En este sentido, y en la misma línea argumental que utilizábamos arriba para referirnos al concepto de plutocracia, tenemos en este caso la noción de “poder blando”, que se refiere a la posibilidad de un actor político o social para influir en las acciones o intereses de otros actores por medio de instrumentos políticos, ideológicos o diplomáticos (Nye, 2004). Los famosos se comportan como una industria dentro del filantropo capitalismo, como mercancías comercializadas, marcas generadoras de dinero. La “sociedad de las *celebrities*” tiene sus propios patrones de cambio, estructuras, gramática moral y una construcción del yo, el ordenamiento jurídico y la economía política basados en la distribución de la visibilidad, la atención y el reconocimiento (van Krieken, 2012)<sup>33</sup>.

La revista *TIME* definió en 2005 a estas celebridades dedicadas a la filantropía como “*celanthropists*” que, como características principales tienen una gran eficacia en la recaudación de fondos y aportar su poder de marca para ciertas causas

---

<sup>33</sup> Robert van Krieker (*Ibid.*) cree que esta sociedad de las *celebrities* es heredera de la sociedad cortesana medieval, pues toma de ella todas sus características, menos la democratización de muchas de las funciones de la aristocracia.

—estrategia del cuco en mercadotecnia—, habilidades de comunicación de masas y capacidad de acceso a altos niveles (Domínguez Martín, 2010: 2). No cabe duda de que estas personas famosas mueven enormes sumas de dinero y que su participación en actividades de cooperación al desarrollo ha sido impulsada por Naciones Unidas desde hace varias décadas para aprovechar en gran medida su capacidad de comunicación y contactos de alto nivel para la recaudación de fondos.

Esta percepción del público de los famosos que se preocupan por los males de la sociedad, por el hambre en el mundo y colaboran con sus fortunas a solucionarlo, es lo que Marshall (2010) denomina la “pedagogía de las celebridades”, un fenómeno de incorporación de famosos a causas internacionales que hunde sus raíces en el poder de atracción de la canción protesta y el activismo contra la Guerra de Vietnam:

«Sin embargo, la escala en la que los “celántropos” están involucrándose en la actualidad en las actividades de cooperación internacional para el desarrollo no tiene precedentes, como tampoco lo tiene el impacto mediático y, por tanto, político, que está alcanzando. En los países desarrollados, donde la política tradicional se desacredita por momentos (ni siquiera Obama, que es una “megacelebridad” internacional, aguanta internamente la pérdida de confianza), el activismo de los famosos se ha desideologizado. De los tiempos de la estigmatización de Jane Fonda (como *Hanoi-Jane*) y el intento del presidente Nixon de deportar a John Lennon por sus críticas a la Guerra de Vietnam, se ha pasado a las decenas de elogios mutuos entre Bono y Bush o Juan Pablo II; de la contracultura que lucha contra los políticos y el sistema se ha pasado a la promoción de marcas personales de celebridades que, merced a la credibilidad de que disfrutaban, se integran o son integradas en la corriente principal de la política mundial. Ello induce un nuevo culto a la personalidad, en el que la obediencia se sustituye por el proceso a través del cual la gente vive la vida de otros para sobrellevar las miserias y el hastío cotidianos... o los imita en *Facebook*, donde se hacen públicas las irrelevantes historias de las efímeras felicidades privadas para un conjunto de *fans*, en lo que algunos consideran un proceso de democratización de la cultura de las celebridades que también es el que explica el éxito de programas del tipo *Gran Hermano*». (Domínguez Martín, 2010: 2)

Es decir, que la fama, como proceso complejo de las sociedades actuales, necesita alimentarse de presencia en los medios y de lavados de imagen. El público

juzga cualquiera de sus actos, y uno filantrópico vale para olvidar otros menos humanitarios y más humanos.

Aunque no vamos a entrar a juzgar conceptos como el de megalomanía, queda claro que el afán de presencia en los medios de comunicación, así como el aumento de los cachés o el simple pago de favores, es una técnica más que beneficiosa para todos. Pero la utilización de la fama para fines humanitarios, salvación de vidas, cura de enfermedades, etc. supone una multiplicación de estos efectos. Es un intercambio en el que ganan ambos. Por un lado, la cooperación al desarrollo utiliza la imagen de los famosos para conseguir el apoyo económico y simbólico de la gente; y, por otro, los famosos ven cómo su fama aumenta a consecuencia de una mayor presencia en medios de comunicación y la asociación en la opinión pública de su imagen con fines caritativos.

Las relaciones de lo público con los famosos deberían ser precavidas en muchos aspectos, y también en el que nos ocupa, la ayuda al desarrollo —que es la más visible en estos casos— y también la acción social local. No cabe duda de que, en muchos sentidos, el desarrollo de las naciones más pobres se ha convertido en una especie de negocio del espectáculo. Los famosos tienen una capacidad asombrosa de movilizar a grandes audiencias y a numerosos contactos, además de grandes cantidades de capital. Es significativo que el uso de la fama como herramienta para el desarrollo de las naciones se base sobre todo en una parte muy específica de este desarrollo: la ayuda humanitaria de emergencia. Es en los momentos de emergencia humanitaria cuando se demuestra todo el poder de movilización que tienen estos personajes y la capacidad de respuesta de la gente que les sigue porque son ejemplos a seguir. Sin embargo, los beneficios y costes de este sistema de cooperación basado en *celebrities*, en la espectacularización de las acciones sociales y de desarrollo, deben ser calculados y tomados en cuenta. Por un lado, no queda muy claro que la parte que debiera ser beneficiada lo sea realmente. Mientras los famosos ven cómo su imagen es reproducida y les sirve en muchos casos para aumentar cachés o hacer olvidar escándalos (Domínguez Martín, 2010: 6) pueden surgir peligros en el lado opuesto, como el fomento de la corrupción sobre la base de la promoción del interés propio, falta de coherencia en las políticas de desarrollo o la comisión de errores flagrantes.

El famoso filántropo que más críticas, vituperios y ensalzamientos se lleva, sin duda, es Bono, cantante y líder de la banda irlandesa U2. El hecho de que sea una figura reconocida en el ámbito del filantropo capitalismo ha hecho que sus acciones hayan sido medidas con denuedo y cada una de sus actividades filantrópicas revisadas y vilipendiadas. Se le acusa de ser simplemente un títere del poder establecido y de no ayudar en nada a la cooperación internacional al desarrollo, todo lo contrario, da una imagen frívola de la ayuda a la pobreza, banaliza la verdadera lucha y legitima las desigualdades (Browne, 2013)<sup>34</sup>.

A pesar de ataques personales —sean estos acertados o no—, debemos tener en cuenta que los famosos y la cooperación al desarrollo tienen una relación que no podemos obviar. El cómo se trate esta será la clave para el desarrollo de las políticas de cooperación. La fama, si bien puede ser una herramienta para mover las conciencias del público y animar a las donaciones —ejemplos claros son las campañas en las crisis humanitarias—, no debe convertirse en el sujeto de la cooperación al desarrollo, sino, en todo caso, en un objeto. Si el objetivo de los famosos es lo contrario, es decir, utilizar las políticas de desarrollo para medrar en sus carreras, habremos convertido el sistema actual en un espectáculo vacío de contenido y cargado de beneficios efímeros. Debemos considerar pues, tanto los riesgos como los beneficios de este tipo de política, o incluso las de actores como Bill Gates que veremos en los estudios de caso (Capítulo XII).

#### RIESGOS Y BENEFICIOS DE LA POLÍTICA DE LAS *CELEBRITIES*

La filantropía de riesgo que estamos estudiando se puede convertir, además de en una eficaz herramienta para luchar contra la pobreza, en un arma para responder ideológicamente a la desigualdad, sirviendo para justificarla (Thorup, 2013). De esta forma, la fama se utiliza para legitimar desigualdades en un proceso complejo en el que intervienen los medios de comunicación en la generación de hegemonías y legitimación del sistema, los propios famosos al servicio del poder o la involucración

---

<sup>34</sup> El libro de Browne (2013) es un auténtico ataque a la figura del cantante irlandés. En él se hace un repaso a todas las actividades mediáticas orientadas a la lucha contra la pobreza de Bono y revela sus engaños, su presunción y sus equívocos. Además de esta obra, más periodística, académicamente se ha tratado su caso en Domínguez Martín (2010) y Thorup (2013). El caso de Bono es paradigmático de cómo se puede conseguir vender cualquier cosa, incluso la cooperación al desarrollo o los objetivos de erradicación de la pobreza como si fueran productos de un mercado.



en el sistema de acción social. Mientras la política se convierta en un mero espectáculo, el mayor riesgo para la sociedad será la pérdida de habilidad para solucionar los acuciantes problemas sociales (West, 2008: 84).

Las *celebrities* han demostrado una gran capacidad para generar dinero y atraer la atención del público. En algunos casos, queda más que claro que han dado forma a la opinión pública (West, 2008: 81). Sin embargo, un sistema caritativo basado en la fama de cantantes y actores, también supone una serie de riesgos que hay que tomar en cuenta. Además de que la fama suscita en el público toda clase de reacciones, se puede generar tanto el alineamiento con los proyectos y la aceptación de las premisas que mueven a la cooperación, como todo lo contrario: una superficialidad que reste sustancia a cualquier proyecto o proceso que se convierta en un mero relato en el que salen personajes conocidos por todos.

El problema, por lo tanto, no es que los famosos se acaben creyendo los propios papeles que representan en la ayuda al desarrollo convertida en espectáculo, sino la imagen que proyectan de los países en los que actúan, que termina distorsionada por impactantes imágenes para mover la caridad de la gente, en una especie de “pornografía del desarrollo” (Sankore, 2005, cfr. Domínguez Martín, 2010). De esta forma se trata la pobreza como algo que remueva las conciencias de la gente a partir de un relato en el que actúan sus personajes favoritos, reconvirtiendo la ayuda al desarrollo en una producción cinematográfica más, que obtiene beneficios —tanto económicos como inmateriales— por los mismos medios que los hace la industria del espectáculo.

Otros autores señalan la fina línea que separa esta filantropía de los famosos con el neocolonialismo, y su repercusión en el discurso normativo de las políticas de ayuda en el África subsahariana (Squires, 2014). En este caso, se apunta que la conexión entre estos dos elementos —nuevos modos de filantropía y neocolonialismo— es notable, y que la hegemonía que se busca no es más que una máscara de un nuevo tipo de dominación de los países ricos sobre los pobres. De nuevo, como apuntábamos arriba, la relación entre el fin de la Guerra Fría y el surgimiento del proceso globalizador y la nueva tendencia neocolonial ligada a la expansión de empresas multinacionales vuelve a ser un elemento a tener en cuenta. En este caso, el uso mediático de la filantropía de mano de las *celebrities* tiene un

reverso dominador para los países pobres, pues los actos performativos y las capacidades de actuación inciden en el sistema neoliberal de ayuda al desarrollo y en el propio filantropo capitalismo que es nuestro objeto de estudio.

Todo lo que hemos visto en este capítulo responde a los objetivos específicos fijados en el Epígrafe 1 del Capítulo III referido a ver cómo los filántropos legitiman sus actividades como formas más eficaces de ayuda que la AOD, así como la determinación de perfiles de filántropos o las relaciones entre altruismo y hegemonía. Como vemos, la filantropía de riesgo se transforma en parte relevante del sistema capitalista actual por medio de la fama, la hegemonía, la construcción discursiva y el liderazgo ético, de manera que la nueva forma de filantropía, basada en esto y la consecución hegemónica de sus visiones de desarrollo, se configura como nueva ideología que se impone por encima de las antiguas.

## VIII. LAS ORGANIZACIONES FILANTRÓPICAS

### 1. Análisis estructural. Intereses del sistema filantropo capitalista

Como ya vimos en la Introducción, la primera vez que se utiliza la palabra “filantropo capitalismo” es en 2008 y lo hacen Bishop y Green en su obra *Filantropo capitalismo. Cómo los ricos pueden cambiar el mundo*. Con ella actualizan la concepción de “filantropía de capital riesgo”, que tiene a su vez origen en un discurso ante el Congreso de los Estados Unidos de John D. Rockefeller III en 1969, refiriéndose a un planteamiento aventurado que asume riesgos para financiar causas sociales impopulares (Botero, 2014: 412).

«al aplicar sus métodos empresariales a la filantropía, los filantropo capitalistas están creando un lenguaje nuevo para descubrir su enfoque empresarial. Su filantropía es estratégica, consciente del mercado, orientada al impacto, basada en el conocimiento, con frecuencia de alto compromiso, y siempre impulsada por el objetivo de impulsar el apalancamiento del dinero del donante. Al verse como inversores sociales, no como donantes tradicionales, algunos se dedican a la filantropía de riesgo. Como filántropo-empresarios con espíritu emprendedor, les encanta respaldar a los nuevos emprendedores sociales que ofrecen soluciones innovadoras para los problemas de la sociedad (como es inevitable, algunos tradicionalistas descartan todo esto diciendo que es palabra vacía)». (Bishop y Green, 2008: 18-19)

#### CARACTERÍSTICAS

Además de estas, no sistematizadas, aportadas por Bishop y Green (2008), la característica principal de la filantropía contemporánea es la tendencia clara a ser cosmopolita y burocratizada, pasando de ser, durante el surgimiento y consolidación de la burguesía, algo propio de las élites locales, a depender hoy mucho más de las grandes corporaciones, como compañías multinacionales u Organismos Internacionales. Éstos han hecho posible el surgimiento de «fundaciones y asociaciones cívicas, en muchos casos de carácter transnacional, que adoptan las formas corporatistas de sus patrocinadores» (Sarasa, 1998a: 306). Además de esto, asistimos a un proceso en el cual la filantropía ha pasado de objetivos locales o más

cercanos a otros más globales y enormes si nos atenemos a sus planteamientos, como la erradicación de enfermedades, lucha contra el hambre mundial, etc.

Como criterios de identificación de las fundaciones filantrópicas, según Andrews (1951), se proponen utilizar los siguientes<sup>35</sup>:

- No-gubernamentales. En principio no dependen de ningún Estado, aunque, como veremos en el epígrafe dedicado a su financiación, el partenariado público-privado es la forma de financiación que suelen elegir. En definitiva, lo que las define como no-gubernamentales es que la toma de decisiones se hace fuera de los Estados.
- Sin ánimo de lucro. Aunque veremos que el uso de la experimentalidad en las tareas de cooperación al desarrollo busca una reducción de riesgos y maximización de recursos como en cualquier empresa, las grandes organizaciones filantrópicas se definen como “sin ánimo de lucro” porque, en principio, no buscan el beneficio económico.
- Propietarias de un fondo principal propio. Aunque emplean las Alianzas Público-Privadas (APPD) para la financiación de los proyectos que realizan, la mayor parte del capital desembolsado proviene de las propias fundaciones.
- Gestionadas por sus propios fideicomisos y directores. Las grandes fundaciones filantrópicas de la actualidad manejan fondos encaminados a proyectos que ellos mismos eligen, sin la aparente participación de presiones de terceros.
- Promotoras de actividades sociales, educativas, caritativas, religiosas o de otro tipo que contribuyen al bienestar común. Las actividades a las que se dedica la filantropía contemporánea mezclan las de las burguesías y élites locales del siglo XIX con las actividades de cooperación al desarrollo que se enmarcan en la estrategia global de desarrollo del siglo XXI.

A estas características, que se aplicaban ya en la década de los sesenta del siglo pasado y que siguen sirviendo para las fundaciones contemporáneas, los estudios más relevantes solo añaden objetivos de las fundaciones que tratamos en este

---

<sup>35</sup> Tomado del CAD, 2003 (véase bibliografía) y creado a su vez a partir de la obra de Weaver (1967: 39).

trabajo, tales como la relación con la salud pública (King, 2013) o el énfasis por la promoción de la democracia (CAD, 2003: 34), entendida desde la perspectiva neoliberal. Sin embargo, todos ellas se refieren a lo que en la actualidad se denominan fundaciones privadas, aunque en la realidad, como veremos, toman fondos de subvenciones públicas y se crea un nuevo concepto: el de fundaciones públicas —esta sí, una nueva característica—, que en realidad no pertenecen al sector público pero que «carecen de un gran donante privado» y reciben sus fondos de «fundaciones privadas, personas, agencias gubernamentales o cobrando por servicios prestados» (*Ibíd.*). Este sería el caso del *Global Fund* y otras organizaciones de similares características.

En consecuencia, pierde importancia la donación simple a favor de tres ideas principales (Botero, 2014: 415):

- “La necesidad de atacar las fuentes de los problemas desde una perspectiva estratégica que se desenvuelva en el mercado”. Esto es, primar la eficiencia económica por encima de cualquier otra cuestión.
- “La oportunidad de aunar esfuerzos a través de alianzas con organizaciones benéficas no gubernamentales”, con todo lo que ello implica: capacidad de decisión en los proyectos, representatividad y legitimidad en la cooperación internacional al desarrollo, gobierno de las acciones, etcétera
- “La posibilidad de realizar inversiones en emprendedores sociales que ofrezcan soluciones innovadoras a problemas previamente definidos”. Aquí entra la cuestión de la tecnificación de la cooperación al desarrollo, que trataremos en los capítulos subsiguientes.

La conclusión a la que se llega es que los filántropos actuales no solo buscan dar dinero, sino además conseguir más de las entidades y poblaciones destinatarias de la ayuda. Lo cual, en sentido práctico, no supone ningún problema<sup>36</sup>, pues se aprovecha gran parte del dinero del sector con fines de lucro (Bishop y Green, 2008: 19) para generar más dinero más rápidamente, ya sea reinvirtiéndolo en la acción

---

<sup>36</sup> Peor sería que no donasen. Esta es la idea que subyace en varios autores que ven desde una perspectiva pragmática el fenómeno del filantropo capitalismo (Bishop y Green, 2008; Botero, 2014; etc.). El argumento es que estos filántropos podrían no dar el dinero que dan, y sin embargo lo hacen. Como ya hemos dicho, este trabajo no busca cuestionar los planteamientos pragmáticos del filantropo capitalismo ni analizar las cuestiones morales o poner en duda el potencial que tiene en la cooperación internacional al desarrollo, sino analizarlo y ver sus acciones.

local, ya sea generando beneficios a través de la inclusión de personajes famosos en los proyectos, como hemos visto arriba (Capítulo VII).

Diversos autores han resaltado la importancia de la promoción de una “cultura filantrópica” (Sepúlveda, 2001: 87), en la que las leyes favorezcan tipos impositivos más bajos para promover esta “cultura” y se implementen las condiciones necesarias que consigan un «fortalecimiento de la ciudadanía y de la responsabilidad social de las empresas». Es decir, desarrollar y favorecer la importancia de las instituciones sin fines de lucro, pese a que no todas sean filantrópicas, «que pueden ser vistas como expresiones del “capital social” de una sociedad determinada» (*Ibíd.*: 88), lo cual implica aprovechar su marco social para acciones filantrocapitalistas.

#### PRIVATIZACIÓN, NEOLIBERALISMO, GLOBALIZACIÓN Y FILANTROPÍA

Pero además de la dificultad de señalar características generales en un ámbito tan amplio como el de las fundaciones, existen varios obstáculos a la hora de analizar las tendencias del filantrocapitalismo, pues los resultados de cualquier análisis van a estar condicionados por diversos factores (CAD, 2003: 33)<sup>37</sup>:

- No existe un procedimiento de recogida de datos a nivel mundial. Además, los que se hacen, se llevan a cabo de manera voluntaria.
- Al ser fundaciones de carácter privado pueden realizar su trabajo de manera opaca, sin la intervención de observadores públicos. Esto lo justifican los filántropos y fundaciones con dos argumentos: piensan que es «indigno hacer públicas sus buenas obras» y «temen la interferencia de grupos de presión» si así se hiciera.
- «Las fundaciones no cuentan, como los ministerios del gobierno, con áreas de responsabilidad definidas». Además, podemos añadir que tienen su propia visión de desarrollo, de bienestar y de intercambio cultural.
- «La naturaleza de las actividades de las fundaciones filantrópicas no encaja fácilmente en el paradigma donante-receptor». Es decir, en muchas ocasiones, las actividades que realizan este tipo de fundaciones se basan en

---

<sup>37</sup> Los entrecomillados de la lista que viene a continuación son de esta referencia.

la investigación o cooperación institucional, campos en los que «los beneficios son sutiles, de largo plazo y difícilmente atribuibles a acciones específicas», lo que encajaría más en el concepto estructural de desarrollo que en el coyuntural de cooperación.

En la actualidad, las fundaciones filantrópicas dedicadas a la acción social tienen básicamente las mismas características sustanciales que las que existían antes de que se aplicasen las políticas del Estado del Bienestar:

«En el siglo XX, el Estado denominado del Bienestar aplicó políticas dirigidas a mejorar el bienestar de los ciudadanos. La pobreza se concibió entonces como un obstáculo para acceder al bienestar destinado a compartirse, es decir, a compartirse solidariamente en una República social. Por el contrario, la acción humanitaria analiza relativamente poco las condiciones sociales de las víctimas. Se interesa por el riesgo vital que las acecha, por el peligro absoluto: la muerte, la de hambruna en particular, riesgo emblemático que activa las alertas (fundadas o erróneas)». (Hours, 2013: 29)

Además del debilitamiento de funciones por parte del Estado —en los casos donde existían previamente actores públicos— y la posibilidad de completar el hueco dejado en muchos ámbitos —sanidad, educación— por fundaciones de tipo filantrópico, tenemos la contradicción de las organizaciones filantrópicas pertenecientes a grandes corporaciones. Por un lado, realizan su actividad principal que, en muchos casos, causa graves perjuicios —explotación de materias primas, desplazamientos poblacionales, guerras—; y, por otro, ejecutan su actividad secundaria —la filantropía— en los mismos lugares. Esta no es una característica nueva, sino la misma, pero en diferentes ámbitos. Se ve claramente en el caso de las compañías petrolíferas y en las empresas de seguridad (Barnes, 2004: 12 y ss.). Los gobiernos de los países occidentales han reducido su actividad política a la gestión de riesgos y a la de meros intermediarios para que los flujos de capital privado estén seguros (Hours, 2013: 29)<sup>38</sup>, y representan una fuente de ingresos que escapan al control democrático (Bréville, 2014).

---

<sup>38</sup> En este caso, Hours (ob.cit.) afirma que la ayuda se despolitiza, instalándose en una confusión mediatizada, quedando «el objetivo principal de las políticas de hoy en día: la gestión de riesgos, que cada vez se confía más a la responsabilidad individual, es decir, se privatiza». Hours no se lamenta de los tiempos en los que las funciones del Estado pudiesen ser mayores o mejor asumidas, sino que su preocupación estriba en la ocultación subrepticia que hace de ellas. El autor hace una analogía con las milicias que sustituyen a la policía en los barrios en conflicto: «Si los Gobiernos se han limitado a tener como política principal la gestión de riesgos de cualquier naturaleza, comprendemos que asociaciones privadas se hayan instalado ahí, así como que exista una llamada permanente a la conciencia individual y a la responsabilidad. El Estado como figura y como símbolo institucional está perdiendo su capacidad de garantía moral, dado que ya no es más que un actor entre otros».

Pero no solo el de la legitimidad es un problema en el caso de la sustitución del Estado por el sistema caritativo —o, incluso, por el tercer sector en general. La limitación de la redistribución, con todo lo que ello conlleva —precarización, desempleo, etc.— puede ser otra de las consecuencias más claras de esto. En el caso de Estados Unidos, además de que las donaciones privadas solo representan entre el 10 y el 15% del presupuesto de las fundaciones del sector filantrópico —el resto son contratos y subvenciones estatales—, las deducciones fiscales de las que se aprovechan supusieron que la Administración dejara de ingresar 53.700 millones de dólares en 2011 (Reich, 2013).

En el caso de Europa, y en especial España, cuyo sector no lucrativo, del que es una parte importante nuestro objeto de estudio —incluyendo donaciones, número de voluntarios, etc.—, alcanza cifras similares a otros países europeos (Ruiz Olabuénaga, 2001: 65), tenemos un 6,8% en datos de empleo equivalente total del sector no lucrativo. En este sentido, tanto el sistema de voluntarios como la filantropía doméstica y empresarial, es significativamente inferior a las cifras que vemos en Estados Unidos, donde el sistema está más afianzado (25,4% en 2013).

En un ejemplo a escala local, en Estados Unidos, podemos analizar el aumento de la desigualdad en relación con el aumento de la caridad en el caso de la población de Woodside, California, entre los años 1998 y 2003. La escuela de primaria de esta localidad recibió diez millones de dólares en donaciones de familias, ex alumnos o vecinos gracias a una campaña para que los niños pudieran recibir clases de arte, música e informática. Woodside es una localidad con una renta per cápita cuatro veces mayor que la de otra localidad a quince kilómetros: Ravenswood. En este distrito las escuelas no recaudaron nada y no pudieron ofrecer clases de música a sus alumnos (Bréville, 2014). Estos dos ejemplos muestran claramente cómo la sustitución del Estado por un sistema caritativo privado responde a la deriva privatizadora y de ideología neoliberal que aumenta las desigualdades y amenaza tanto a la democracia como a la legitimidad de los estados (Sepúlveda, 2001; Hours, 2013).

El beneficio —de los dos tipos que estamos tratando en el trabajo— queda para las grandes asociaciones especializadas, en detrimento de las pequeñas asociaciones que no tienen recursos para la subcontratación de comerciales para campañas de



mercadotecnia, ni las posibilidades de las primeras. Las grandes fundaciones que integran el sistema filantropo capitalista aplican los métodos de gestión del sistema privado para acciones y proyectos de clara utilidad pública:

«Para tener una influencia duradera e importante, la filantropía debe ser administrada como una empresa —con disciplina, estrategia y con los ojos puestos en los resultados— (...). Las organizaciones caritativas que reciben su apoyo le rinden cuentas, como los directivos de una empresa a sus accionistas».<sup>39</sup>

Asimismo, tenemos otras consecuencias no menos peligrosas, como son la eliminación de los servicios sociales y la contratación de asalariados poco protegidos o simplemente trabajadores bajo la denominación de voluntarios. Este trabajo no remunerado supone, en el caso de Estados Unidos un ahorro anual de decenas de miles de dólares, pues emplea a más de 62 millones personas al año (US Department of Labor, 2014), un cuarto de la población total del país. Podemos suponer el ingreso en impuestos sobre las rentas si todos esos trabajadores tributaran y la posibilidad de redistribución estatal, lejos del arbitrio de las decisiones de las fundaciones.

En definitiva,

«Un tercio del dinero que se recolecta cada año se asigna a parroquias y grupos religiosos caritativos: El resto se entrega a organismos comunitarios de barrios, grandes asociaciones nacionales, pero también a universidades, escuelas, hospitales, o incluso *think tanks* y estructuras humanitarias<sup>40</sup>. A estas entidades, dado que están desprovistas de fines lucrativos y actúan en ámbitos tales como la educación, la ayuda social, la cultura o la salud, se las reconoce como de utilidad pública. Como se enmarcan en el “tercer sector”, se benefician del preciado estatus 501(c), que les permite obtener donaciones exentas de impuestos. En otras palabras, dinero público disfrazado de generosidad». (Bréville, 2014:9)

El sistema general que analizamos tiene una tendencia globalizante (Busman *et al.*, 2013; Manzano, 2013) y es posible pensar que las características estadounidenses se exportarán a Europa y el resto del mundo, por lo que veremos

---

<sup>39</sup> Declaraciones de Charles Bronfman, filántropo y presidente de la fundación del mismo nombre en *The Wall Street Journal*: “Should philanthropies operate like businesses” (Nueva York, 28 de noviembre de 2011).

<sup>40</sup> El autor citado saca los datos de Giving USA (2014), véase bibliografía.

ejemplos parecidos<sup>41</sup>. Por ahora, los podemos encontrar en países donde el Estado del Bienestar está cediendo terreno al sector privado. Las medidas impuestas a los países de Europa del sur hacen que fundaciones de tipo filantrópico —o que basan su financiación en la filantropía doméstica, como hemos visto en el caso español— vean oportunidades de acción en campos que antes controlaban los Estados, tendencias que ya se preveían desde hace varias décadas, tanto para el *Welfare State* en Europa como para el Bienestar Social en América Latina (Durston, 1984).

Pese al hecho ya comentado de que la filantropía está fuertemente vinculada a factores culturales, la tendencia globalizante se debe al incremento de la riqueza en Occidente en sectores no tradicionales y a la aparición de fortunas nuevas en países emergentes (Manzano, 2013: 26). Además, la crisis financiera de 2008 y las nuevas demandas sociales hacen que la cuestión de la imagen corporativa sea de capital importancia para empresas e individuos, por lo que va a ser el sector financiero el más preocupado en su imagen de cara a sus clientes, inversores y la sociedad en su conjunto (Pérez Ruiz y Rodríguez del Bosque, 2012: 16 y ss.). Con lo cual, tenemos unos flujos de capitales que provienen de las fortunas generadas por las materias primas de los países pobres, y desarrollados por el sector financiero de los países occidentales.

Este apartado se ha basado en el objetivo propuesto en el Epígrafe 1 del Capítulo III referido a la vinculación entre el neoliberalismo económico y el auge del sistema filantrópico de riesgo. Como hemos visto, factores culturales y económicos tienen como consecuencias destacadas la creación de mercados de trabajo voluntarios y no regulados, la pérdida de funciones sociales por parte del Estado y la repetición de las tendencias a escala global.

#### TIPOS GENERALES DE FILANTROPÍA

Podemos decir que, en la actualidad, las actividades filantrópicas se mueven en tres caminos, tres formas con diferentes características, aunque con los mismos objetivos. 1) Por un lado tendríamos a las grandes organizaciones montadas sobre la

---

<sup>41</sup> De hecho, es lo que reclaman los filántropos europeos y las asociaciones que los representan, como ya hemos visto en el anterior Capítulo (VII, epígrafe 1)

base de una gran fortuna personal, como la *Bill and Melinda Gates Foundation* y las actividades de millonarios filántropos con sus propias fundaciones, como por ejemplo George Soros o Carlos Slim, que se declaran abiertamente especuladores y filántropos<sup>42</sup>, sin que ello suponga aparentemente ninguna contradicción. También las actividades filantrópicas de grandes multinacionales y corporaciones globales —fundaciones infantiles, compromisos medioambientales,...— como *Nike*, *BP*, *McDonald's* y un largo etcétera, que estarían muy cercanas a actividades de RSC, aunque aquí las incluimos por las características de muchos de sus proyectos, que en muchas ocasiones no tienen que ver con sus potenciales *stakeholders*. En general, las actividades de estas organizaciones están bien estructuradas a partir de un programa de acción y proyectos claros. Son estas grandes fundaciones las que sustituyen en muchos ámbitos —sanidad, educación, etc.— y en muchos casos al Estado en sus actividades y de este modo entran en contradicción: mientras que el Estado del Bienestar asumía estas actividades como sus principales obligaciones, las grandes compañías o las organizaciones creadas por millonarios, utilizan sus fundaciones como medio para lavar su imagen o como actividad secundaria que se contrapone a la principal (Sandulli, 2008). La sustitución del Estado —en el caso de que tuviese presencia, porque no hay que olvidar que los modelos de Estados garantistas se reducen, en general, a países occidentales— por estas organizaciones es la tesis que defienden varios autores (Hours, 2013; Morvaridi, 2013; Sy y Hathie, 2009).

2) Por otro lado, hay que contar con los pequeños filántropos famosos: personalidades del mundo de la música, el cine o del deporte que ven en las acciones filantrópicas a pequeña escala una forma de no olvidarse de sus orígenes humildes. Es el caso, por ejemplo, de futbolistas como Alexis Sánchez o cantantes como Bono, Daddy Yankee y muchos otros. Sus actividades pueden considerarse pequeñas en comparación con las de otras grandes fundaciones. Si no consideramos dentro de este grupo a los ya mencionados Bill Gates o George Soros es porque esta categoría se caracteriza por una filantropía individual o, en el caso de que se canalice a través

---

<sup>42</sup> Se puede visitar, por ejemplo, la página web personal de George Soros, en donde se define a sí mismo: «George Soros has been a prominent international supporter of democratic ideals and causes for more than 30 years. His philanthropic organization, the Open Society Foundations, supports democracy and human rights in over 70 countries. Born in Budapest in 1930, George Soros is Chairman of Soros Fund Management LLC. As one of history's most successful financiers, his views on investing and economic issues are widely followed. This site is the official resource for information about George Soros». (<http://www.georgesoros.com/>)

de grandes fundaciones, es de manera puntual y como una forma de colaboración con ellas.

A estos dos tipos de filantropía, que podríamos denominar *corporativa* e *individual*, respectivamente, podemos añadir 3) la filantropía *religiosa* (Sy y Hathie, 2009). Como hemos visto en el epígrafe anterior, las tradiciones monoteístas tienen en la limosna y la ayuda a los pobres uno de sus pilares básicos. Actualmente, este poder religioso tiene aún mucha importancia en los países menos desarrollados donde tienen sus proyectos. Aunque en nuestro trabajo consideramos este último tipo como filantropía tradicional —por lo que no entraría en nuestro objeto de estudio, el filantropo capitalismo, que tiende a ser globalizante y contemporáneo— no podemos olvidar la labor de fundaciones católicas como Manos Unidas, o los Hermanos Musulmanes en los países islámicos.

Por lo tanto, como ya hemos dicho, nuestro trabajo se centra en ese tipo especial de filantropía corporativa o individual, que se explicaría por el contexto de demandas sociales y requerimientos de imagen (Pérez Ruiz y Rodríguez del Bosque, 2012) de las últimas décadas. Además de las explicaciones que hemos venido dando en el anterior epígrafe.

Podemos encontrar una explicación a las formas que toma el filantropo capitalismo en la lógica actual del capitalismo cultural, en el que la caridad es parte del sistema económico y se ha integrado en él (Žižek, 1998: 139 y ss.). De esta forma, se disipa la dicotomía entre caridad y capital que existía antiguamente y se unen en un solo todo. Esto justifica que los donantes o “inversores” de las instituciones filantrópicas exijan un rendimiento de su capital igual que si fuese una empresa. Esta es la nueva forma de entender la filantropía, además de, como veremos a continuación, la globalización del fenómeno, con nuevos macro-objetivos de las empresas filantrópicas.

Se puede hablar pues de un paso de la *filantropía* a la *inversión social* (Machado Pinheiro *et al.*, 2010), en el que se piden los mismos beneficios que para cualquier otra inversión. En buena medida, en esto consiste el filantropo capitalismo, en una inversión “altruista” que reporte eficacia —de todo tipo y en todas direcciones: material, simbólico, a beneficiarios de la acción y a donantes. Así, la RSC de las empresas y las fundaciones filantrópicas que dependen de ellas, miden el riesgo de

las acciones externas de la empresa para calcular su actuación (Luhmann, 2006). De esta forma, los proyectos de desarrollo que no son rentables —desde el punto de vista económico y de la imagen (Selvi *et al.*, 2010; Pérez Ruiz y Rodríguez del Bosque, 2013)— no se llevan a cabo. Es decir, estamos ante una lógica empresarial en organizaciones filantrópicas, en que proyectos de acción social y de cooperación al desarrollo son tratados como productos de mercado.

En un contexto de privatización del mundo (Ziegler, 2002: 114)<sup>43</sup> la filantropía encuentra un campo de acción más que fértil. Si a esto le sumamos lo que hemos dicho en el punto anterior, que estas acciones filantrópicas tienen motivos egoístas y los “inversores” buscan la misma rentabilidad —monetaria y simbólica— que cuando apuestan por una empresa, tenemos unas actividades de acción social y de cooperación internacional para el desarrollo encaminadas también a lograr beneficios para aquellos individuos que afirman ayudar a los menos desfavorecidos desinteresadamente. Estos beneficios suelen ser económicos y caritativos —para los donantes y para los beneficiarios, respectivamente—, aunque no podemos obviar los de prestigio personal y aumento de la propia fama (García de los Salmones *et al.*, 2007). La imagen pública es uno de los elementos más significativos de la filantropía, desde sus inicios. Y no solo eso, la hegemonía que le viene aparejada también se postula como una de las variables más a tener en cuenta, pues uno de los esfuerzos del sistema capitalista por mantener la confianza de la clase media es mediante la hegemonía ejercida a través de instituciones filantrópicas que existen o se crean deliberadamente (Busman *et al.*, 2013).

Desde la sociología de las organizaciones, se ha venido señalando la capacidad adaptativa de las empresas, que buscan un equilibrio entre la sostenibilidad y el rendimiento de cuentas a los accionistas (Morandé, 2005). Sin embargo, esta adaptación lleva consigo «un compromiso con una forma de gestionar proactivamente para que la rentabilidad sea sostenible, es decir, que se mantenga en el tiempo y no ponga en jaque la posibilidad de existencia de la propia empresa y de las condiciones de equilibrio mínimas de su entorno a futuro» (Machado Pinheiro *et al.*, 2010: 23), para lo que van a requerir:

---

<sup>43</sup> «La privatización mata la ley», afirma Ziegler en la página citada para referirse al modo en que el proceso neoliberal de privatización de servicios debilita la capacidad normativa de los Estados y «vacía de sentido la mayoría de las elecciones». A esto hay que sumar la característica mundializante del fenómeno, en el que las fronteras se disipan y los límites de movimiento los ponen los mercados.

- Ampliar el horizonte de la planificación estratégica más allá del corto plazo. Lo cual demuestra el énfasis puesto en la estrategia y en la consecución de resultados.
- Observar proactivamente el entorno social de la organización. Que conlleva un proceso de aprendizaje y observación que proviene de la tendencia profesionalizante de la nueva filantropía.
- Involucrar a toda la organización en este proceso. La implicación en el proyecto de todas las capas afectadas es una manera de asegurarse el éxito de la empresa.

Este nuevo paradigma organizacional trae diversas consecuencias para los proyectos de acción social de las grandes compañías filantrópicas según estén ligadas a unas empresas o a otras. Por ejemplo, a la donación de dinero se le suman competencias, capital humano y productos y servicios (Machado Pinheiro *et al.*, 2010: 24). Es un cambio de *donante* a *socio* que implica la búsqueda de los mismos objetivos, puesto que la sostenibilidad de los proyectos queda enmarcada en reglas de reciprocidad (Mauss, 1950). La inversión filantrópica queda de este modo bajo la mirada y el examen de los socios y grupos de interés de la empresa —tanto de los accionistas y directores como de los grupos de interés ciudadanos (Machado Pinheiro *et al.*, 2010: 25)—, que darán su visto bueno en tanto vean beneficiados sus intereses —privados y públicos, respectivamente— (Zadek, 2007; Porter *et al.*, 2006: 50). En este sentido es donde el filantropo capitalismo se puede confundir con la RSC, como hemos visto en la definición de nuestro objeto de estudio; sin embargo, la cualidad “desprendida” de las acciones, así como la no dependencia de un grupo de *stakeholders* es la que lo define, como ya vimos (Capítulo II). «El “socio empresarial” busca explícita y legítimamente obtener algún tipo de *contraprestación* del socio comunitario que puede ir desde participar en su estrategia de marketing, acoger y apoyar el voluntariado de los colaboradores de la empresa, o simplemente estar dispuesto a aparecer en la esfera pública vinculado a la marca» (Machado Pinheiro *et al.*, 2010: 25).

Se puede observar claramente la diferencia entre la antigua y clásica filantropía y la nueva forma de filantropo capitalismo basada en la inversión social. Mientras que la primera buscaba un interés únicamente personal altruista con motivaciones egoístas como la exención de impuestos o la redención personal y religiosa, el nuevo

sistema busca generar valor a medio y largo plazo, como una inversión empresarial de negocio de la que se esperan beneficios. La actual estrategia filantrópica encuentra en las visiones del desarrollo de autores como Reynal-Querol *et al.* (2008)<sup>44</sup> la justificación necesaria para la búsqueda de beneficios económicos en las acciones de cooperación al desarrollo, pues se niega en buena medida la capacidad de éstas de generar desarrollo, se anima a nuevas estrategias basadas en eficiencias cuantitativas y se allana el terreno para repensar la acción social como beneficio empresarial —aunque ambas no tengan por qué ser incompatibles— generador de riqueza económica.

En este Epígrafe se han analizado las cualidades estructurales del actual sistema filantropocapitalista, tal y como nos propusimos en nuestro primer objetivo general, así como en los objetivos específicos 3 y 4 (Capítulo III, Epígrafe I).

## 2. Objetivos del filantropocapitalismo

Las actividades que desarrollan las fundaciones sin ánimo de lucro y filantrópicas han cambiado bastante a lo largo del desarrollo y consolidación del capitalismo global. «A menudo, con antelación a los cambios de atención de las agencias bilaterales» (CAD, 2003: 34). Como ya hemos dicho, la característica fundamental de este tipo de fundaciones es la especialización en sus actividades. De este modo, tenemos fundaciones que se dedican en exclusiva al desarrollo de la participación social y la construcción de la paz, como la *Fundación Soros*; otras especializadas en iniciativas medioambientales, como el *Pew Charitable Trusts* o la *Fundación McArthur*; o en la investigación de enfermedades, como es el caso de la *Bill & Melinda Gates Foundation* o el *Global Fund*. Por sectores, globalmente, tendríamos lo que sigue:

«la mayor parte de las donaciones internacionales, \$994 millones o el 39% del total, se destina al sector salud y a programas de planificación familiar. Dentro del sector salud, la planificación familiar obtiene el mayor importe de financiación individual de todos los sectores. Representa casi un tercio del importe destinado a salud y un 13 por ciento

---

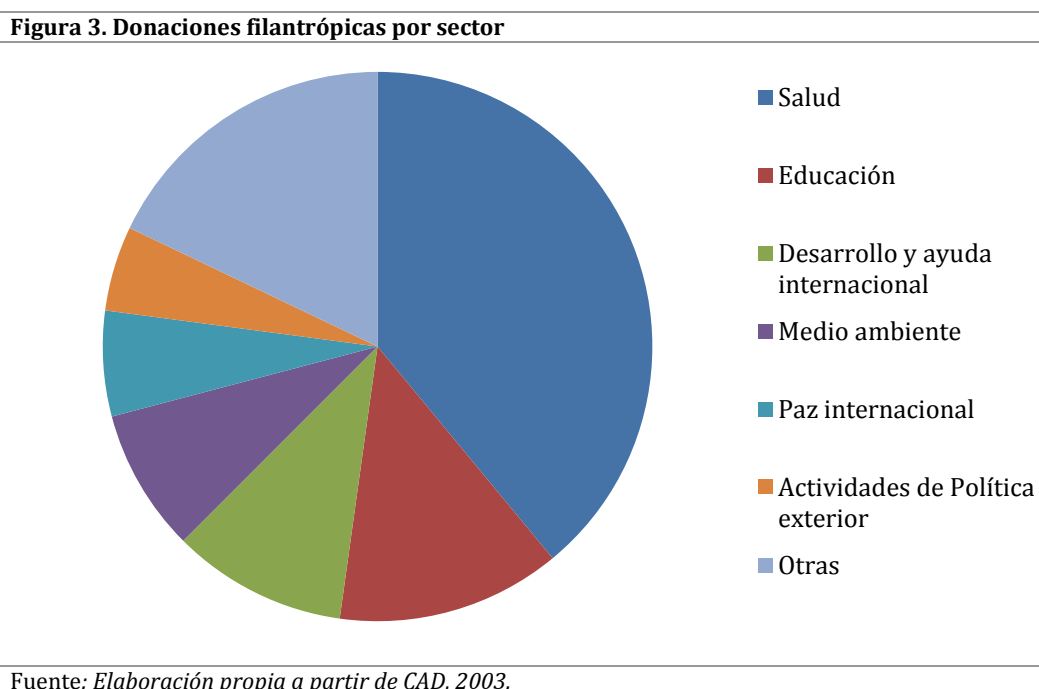
<sup>44</sup> Siguiendo la Teoría de la Maldición de los Recursos Naturales, Reynal-Querol *et al.* (2008), desarrollan la *Maldición de la Ayuda*, cuestionándose la efectividad de esta y dando soporte teórico a visiones que piden la eliminación de las ayudas al desarrollo.

de todas las donaciones internacionales. El segundo sector en importancia es el de la educación, que recibe \$336 millones en donaciones. De este importe, la formación profesional y de grado concentran la gran mayoría, el 73% de las subvenciones internacionales concedidas (...). El tercer sector en importancia es el desarrollo y ayuda internacional, dentro del cual los programas de desarrollo comunitario y económico constituyen un 34 por ciento. Los siguientes sectores, ordenados en función de la cuantía de las donaciones internacionales que reciben, son el medio ambiente, la paz internacional, y las actividades de política exterior». (CAD, 2003: 59)

La razón de que las fundaciones filantrópicas elijan estos sectores obedece, como hemos dicho en el punto anterior, a motivos egoístas, a objetivos estratégicos. Ya sean estos de reducción de impuestos o de beneficio de cualquier tipo de las empresas que dirigen los benefactores. Además, como ya hemos señalado, debemos tener en cuenta que en muchas ocasiones estas actividades sustituyen la labor de construcción de bienestar del Estado y de las instituciones no privadas internacionales (ONU, UE, etc.). Varios son los autores que consideran estas actividades filantrópicas parte de una estrategia neoliberal para reducir la responsabilidad del Estado en la provisión de servicios, a favor de grandes compañías y organizaciones (Morvaridi, 2013). En el caso del sector de la salud, por ejemplo, se pasa de contribuciones voluntarias a proyectos específicos y grandes obras en las que entra en juego el papel de la experimentalidad (Mackey *et al.*, 2013). Por otro lado, podemos aducir razones como la alineación con las políticas de desarrollo globales.

Pero lo más básico es señalar lo que la mayor parte de la bibliografía citada considera como primordial: la relación entre la filantropía de riesgo o filantropo capitalismo y la rentabilidad de las empresas asociadas. Esta relación es concluyente y los autores afirman que la filantropía afecta de manera positiva a los resultados financieros porque estas contribuciones caritativas consiguen aumentar la imagen, la reputación y el capital moral en general (Porter y Kramer, 2002; Saiia *et al.*, 2003; Brammer y Millington, 2005; Godfrey, 2005; Wang y Qian, 2011). Es decir, que el aumento de capital moral, como veremos en el siguiente Epígrafe (3) de este Capítulo, conlleva un aumento de capital económico.





En el punto anterior destacábamos cómo las grandes corporaciones incurren en una posible contradicción al llevar a cabo una actividad principal que entra en aparente conflicto con la actividad filantrópica secundaria (Morvaridi, 2012; King, 2013: 97)<sup>45</sup>, y mostrábamos cómo las organizaciones filantrópicas sustituyen paulatinamente al Estado en las actividades políticas propias de la era del Bienestar. La Figura 3 nos muestra los ámbitos de actuación del filantropo capitalismo y corrobora lo dicho por los autores que mencionamos en el epígrafe 2 de este Capítulo. Pese a tratarse de datos relativos a 2003, la situación no ha cambiado significativamente y en la actualidad hablamos de datos muy parecidos. La salud es la actividad más importante del filantropo capitalismo (Brugha, 2008), lo que viene a demostrar la sustitución del Estado por este tipo de fundaciones a raíz de la consolidación de las políticas neoliberales (Gómez *et al.*, 2012: 8). En el caso de los países subdesarrollados y en vías de desarrollo (PSVD), no se trata de una

<sup>45</sup> Un ejemplo de esto nos lo da Morvaridi (2012a: 246 y ss.) con la Revolución Verde promovida por la *Bill & Melinda Gates Foundation* y la *Rockefeller Foundation*. La Alianza para una Revolución Verde en África (AGRA, por sus siglas en inglés) se formó en 2006 auspiciada y financiada por las dos fundaciones mencionadas y apoyada por el grupo consultivo de la Fundación Rockefeller. Kofi Anan fue nombrado presidente. El beneficio para empresas asociadas con estas fundaciones fue más que evidente, pues en la Alianza participaba también la fundación vinculada a empresa *Syngenta*, dedicada a la protección de cultivos y semillas de alto rendimiento, que proporcionó financiación y acceso a herramientas y tecnologías de investigación. En definitiva, AGRA promovía la expansión de la economía de mercado a zonas rurales, haciendo un proyecto en el que, al final, las zonas y las poblaciones donde actuaban terminarían dependiendo de la compra de semillas a las empresas vinculadas en el proyecto. Se amplía esto en los estudios de caso.

sustitución por algo que había antes —servicios o prestaciones—, sino una sustitución por lo que debería o podría haber. La salud ha sido uno de los primeros pilares del Estado del Bienestar en privatizarse. Siguiendo la lógica de los autores citados, es de esperar que sea una de las actividades principales de las fundaciones filantrópicas actuales y que los países menos desarrollados, cuyos sistemas nacionales de salud eran más endebles, en general, que los de los países occidentales, vayan a ser el objetivo del filantropo capitalismo y que las fundaciones más grandes y representativas se dediquen casi en exclusiva a esta actividad, como la *Bill & Melinda Gates Foundation* o el *Global Fund*<sup>46</sup>.

En este sentido, algunos autores demuestran la relación entre empresas dedicadas a la salud, la filantropía y las oportunidades económicas, dentro del paradigma del capitalismo democrático, basado en el crecimiento, la expansión y la constante innovación (Ács y Desai, 2007). Se señala que las democracias liberales —modelo ampliamente extendido gracias a la globalización— obtienen grandes beneficios en la aplicación de la filantropía, pues como mecanismo fuera del mercado y de las instituciones estatales, supone una oportunidad única en cuanto a estructuras y operaciones, además de que las inversiones y el capital tienen su origen en los países occidentales, tanto para la acción social local como para la ayuda al desarrollo. Estos autores sugieren que su internacionalización y crecimiento compensaría los problemas sociales de los países y ayudaría a su desarrollo. Se trata, pues, de una visión en la que la filantropía aparece como motor de la innovación social, promoviendo las oportunidades económicas en el ciclo Empresa-Filantropía.

En cuanto a la educación, el segundo sector que más donaciones filantrópicas se lleva, la posición de los autores más críticos con este nuevo sistema acción social —tanto a nivel local como en la cooperación al desarrollo— parece más que clara. Se cuestiona, sobre todo, la posible capacidad de esos flujos de capitales para el

---

<sup>46</sup> El *Global Fund*, conocido también por sus siglas en inglés, GFATM (*The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria*), es una organización internacional financiera, que tiene como objetivo fundamental atraer y distribuir fondos para la lucha contra la malaria, el VIH y la tuberculosis. Tiene su sede en Ginebra y uno de sus principales donantes es el fundador de *Microsoft* Bill Gates. Se trata del mayor financiador de la lucha contra estas enfermedades desde que se creó 2002. Desde entonces, el *Global Fund* se ha convertido, según sus propios datos, en el «principal organismo financiador multilateral en la salud mundial puesto que canaliza el 82% del financiamiento mundial destinado a la tuberculosis, el 50% a la malaria, y el 21% del que se dedica a la lucha contra el sida». También según sus propias palabras, «promueve la asociación entre el Gobierno, la sociedad civil, el sector privado y las comunidades afectadas por las enfermedades, la manera más efectiva de combatir estas enfermedades infecciosas mortales». En 2009, un 20% de la financiación pública para combatir el VIH, un 65% del de la tuberculosis y otro tanto para la malaria lo manejó el *Global Fund*. Actualmente lleva a cabo más de 1.000 programas en 151 países diferentes.

desarrollo si fuesen tratados como recaudación de impuestos por parte de los estados:

«Un pequeño impuesto sobre las fortunas personales estadounidenses de más de 1.000 millones de dólares podría generar ingresos más que suficientes, con tan solo las 400 de Forbes, para erradicar los déficits presupuestarios conjuntos de los estados que componen la nación norteamericana». (Pizzigati, 2010)

Volvemos a lo que decíamos al principio de este Bloque dedicado al análisis del marco teórico. No se critica la acción de donar o la capacidad de los donantes, sino la falta de control democrático sobre esas cantidades inmensas de capital. Por un lado, por ejemplo, se invierte en educación; pero por otro, no queda clara la eficacia de esa ayuda —la misma crítica, en la dirección opuesta, sobre la eficacia de la ayuda que hacen desde las instituciones supranacionales como el CAD de la OCDE (Declaración de París, 2005)— cuando los datos nos dan unas posibilidades como las que vemos. La privatización de la ayuda también trae consigo la privatización de los servicios que se implementan, tanto por el control de la inversión como por la administración de las donaciones.

En general, podemos resumir que los objetivos de estas organizaciones filantrópicas tienen en común que están basadas en «actividades que están en la frontera del trabajo de “desarrollo” tradicional» (CAD, 2003: 34). Está claro que el fomento de la cohesión social es fundamental para el desarrollo en todos sus aspectos, sin embargo, las actuaciones de cooperación al desarrollo tradicionales se han caracterizado por su impacto en comunidades más o menos reducidas. Estas actividades de las fundaciones filantrópicas, como vemos, tienen tintes megalómanos y objetivos enormes y casi inabarcables (King, 2013: 96), que necesitan de una financiación “a medida”, diferente a la tradicional y que veremos en el siguiente Capítulo.

#### FACTORES DE EXPANSIÓN

Estos objetivos del filantropocapitalismo coinciden en gran medida con la estrategia global de desarrollo, explicada en los objetivos del milenio (UN, 2005). Esta estrategia además, considera al partenariado como fuente primaria de

---

financiación al desarrollo y apuesta por promocionarlo (UN, 2005: 21), de tal modo que el sistema filantrópico actual se enmarca en los grandes planes globales para los países en desarrollo. La dinámica de internacionalización de los programas de acción social de las empresas y de sus actividades filantrópicas (Sandulli, 2008: 110) responde a este mismo proceso. La coincidencia de estrategias obedece a un planteamiento global del camino que debe tomar la ayuda y a la forma en que esta debe financiarse (Reynal-Querol *et al.*, 2008). De esta forma, al negarse la capacidad de los poderes públicos para la acción social y de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) para generar desarrollo por sí sola, la estrategia global basa sus esfuerzos en la financiación privada de la ayuda, generando un marco mundial que busca capitales privados y que supongan rendimientos. Esta visión del desarrollo, como hemos indicado anteriormente, justifica la privatización de la ayuda y la merma de la AOD.

En cuanto a las cantidades que mueven las asociaciones filantrópicas y la evolución de la importancia en las últimas décadas, podemos apuntar algún dato. En Estados Unidos, por ejemplo, «el sector sin fines de lucro duplicó su participación en el producto [interior bruto] entre 1960 y 1993, llegando a representar en la actualidad alrededor de un 8% del PIB» (Sepúlveda, 2001, 88). No es una excepción anglosajona, pues en Europa observamos tendencias similares (Valls, 2013), a pesar de que se trata de datos de acción social local y de que no todas las empresas de ese sector son filantropo capitalistas.

Para explicar este auge del sistema caritativo basado en organizaciones filantrópicas, podemos señalar varios factores que han resultado decisivos, sin los cuales hubiera sido imposible su implementación:

- La *extensión de los sistemas democráticos* y el retroceso de los modelos autoritarios. La democracia neoliberal ha expandido su influencia en la mayor parte del mundo en los últimos cuarenta años. Según el índice de democracia (Tabla 5), elaborado por la Unidad de Inteligencia de *The Economist* (EIU, 2011), vemos cómo los índices de democracia en total se han visto reducidos mínimamente. Lo que nos interesa es ver cómo el índice, en general, aumenta en los países menos desarrollados —se observa un aumento del 1,88% en el África Negra y del 2,54% en Oriente Medio y Norte

de África— y se reduce en América del Norte y Europa Occidental —un 0,58% y un 2,33%, respectivamente— y cómo se relaciona con el desarrollo del sistema que estudiamos, pues a mayor sociedad civil, mayor auge de las fundaciones filantrópicas (Morvaridi, 2013; Thorup, 2013).

**Tabla 5. Índice de democracia por regiones**

	2006	2008	2010	2011
América del Norte	8,64	8,64	8,63	8,59
Europa Occidental	8,60	8,61	8,45	8,40
América Latina Caribe	6,37	6,43	6,37	6,35
Asia y Australia	5,44	5,58	5,53	5,51
Europa Central y Europa Oriental	5,76	5,67	5,55	5,50
África Negra	4,24	4,28	4,23	4,32
Oriente Medio y Norte de África	3,53	3,54	3,43	3,62
Total	5,52	5,55	5,46	5,49

Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos del EIU, 2011.*

- La *expansión del capitalismo*, que ha favorecido el fortalecimiento de la sociedad civil de manera autónoma al Estado y el mercado. Este factor influye en la expansión de la filantropía y la proliferación de entidades sin ánimo de lucro porque, como hemos dicho, el proceso privatizador y la internacionalización de la economía (Machado Pinheiro *et al.*, 2010: 16) dejan progresivamente al Estado con menos ámbitos de servicios nacionales de los que ocuparse y que pueden ser manejados por este tipo de asociaciones.
- La *afirmación de las identidades locales* de base étnica, religiosa y cultural que se asocia a las tendencias de la globalización. La globalización va acompañada de un movimiento de reafirmación de identidades que se ven amenazadas (Bolívar, 2001). Es un proceso lógico ante el empuje de la *aldea global*. Este factor es condicionante para el surgimiento del filantropo capitalismo, pues en la contradicción entre globalización y localismo el sistema encuentra un fértil campo de actuación, no tanto por los

elementos que entran en conflicto como por las situaciones de desigualdad o pobreza que puedan aparecer.

- La “*transnacionalización*” de la *sociedad civil* a través de movimientos ciudadanos globales en temas como derechos humanos y medio ambiente. Este fenómeno está vinculado fuertemente a la globalización de la economía y de los valores<sup>47</sup>.

Como vemos, estos cuatro factores están reunidos en un mismo proceso de globalización neoliberal. La mundialización de la economía trae consigo también la de la democracia neoliberal y la de los movimientos ciudadanos, además de una afirmación de las identidades locales que viene a contestar esta lógica cultural (Žižek, 1998: 140). Es un escenario fértil para la estrategia filantrópica, en la que las grandes empresas están emparentadas con las grandes fundaciones filantrópicas (Saiia *et al.*, 2003) y comparten, por tanto, objetivos parecidos.

Por lo tanto, hay elementos que parecen indicar de forma clara que el aumento de instituciones y asociaciones sin fines de lucro sigue las dinámicas de la expansión del capitalismo, el neoliberalismo y la mundialización (Sepúlveda, 2001), además de coincidir en sus objetivos con el plan global de desarrollo (Saiia *et al.*, 2003). El hecho de que surjan filántropos famosos que donan sus esfuerzos y su capital para fines benéficos mundiales responde a la evolución económica que hemos vivido en las últimas décadas. Son los mismos filántropos que en el surgimiento de la Revolución Industrial actuaban de manera local, los que ahora actúan de manera global.

#### LAS GRANDES FUNDACIONES

Como señalamos en el primer epígrafe de este trabajo, una característica fundamental de las organizaciones filantrópicas en la actualidad es su afán globalizante, su carácter mundial. Como se puede ver en la Tabla 6, la mayor parte

---

<sup>47</sup> En palabras de Thorup (2013: 571), el filantropo capitalismo es parte del actual redescubrimiento de la sociedad civil. Pero no en el sentido del posible lugar público de interacciones o deliberaciones fuera del Estado y los mercados, sino más bien como algo inherente a la despolitización y desdemocratización de la sociedad. La política se ve como parte del problema, por lo que las soluciones serán antipolíticas. La idea filantropo capitalista, siguiendo con Thorup, se basa en la despolitización y mercantilización a través de la moralización: si la política ha fallado, lo único que queda es el mercado y la moral capitalista para hacer mejores a las personas.

de las donaciones de las más grandes fundaciones son de carácter internacional. Los datos manejados son de principio de siglo y tienen interés porque señalan la deriva que iba a tomar el filantropo capitalismo a partir de entonces. Las cifras han aumentado, pero las posiciones y los términos porcentuales no. En el caso de las fundaciones de gran peso relativo como la *Bill & Melinda Gates Foundation* o la *Rockefeller Foundation*, las donaciones internacionales superan el 90% de las totales, llegando a suponer casi el total de sus proyectos.

Pese a que parece claro el carácter excepcional de la *Bill & Melinda Gates Foundation* —en cuanto a volumen de donaciones y de proyectos que lleva a cabo, muy por encima de todas las demás ya en los datos que aportaba el CAD en 2004—, queda también claro que las donaciones y proyectos de las fundaciones tienen un carácter transnacional que se corresponde con la globalización del sistema caritativo que hablábamos en los capítulos precedentes, pues, en general, las donaciones internacionales suponen entre un 20 y un 30% del total, es decir, que la mayoría del presupuesto está dedicado a acción social local.

**Tabla 6. Donaciones totales e internacionales en porcentaje total, 2000.**  
(Millones de dólares)

Fundación	Donación total	Donaciones Internacionales <sup>48</sup>	Donaciones Internacionales en Porcentaje del total
Fundación Bill y Melinda Gates	995	929	93
Fundación Ford	829	339	41
Fundación David y Lucile Packard	429	137	32
Fundación Rockefeller	127	121	95
Fundación John D. y Catherine MacArthur	164	73	44
Fundación William y Flora Hewlett	136	47	35
Fundación Star	246	41	17
Fundación Andrew W. Mellon	182	40	22
Fundación Charles Stewart Mott	140	35	25
Fundación W.K. Kellogg	179	35	19
Instituto Open Society	155	26	16
Corporación Carnegie de Nueva Cork	56	23	41
Fundación Turner Inc.	44	21	48
Fundación Harry y Jeannette Weinberg	103	20	19

Fuente: OCDE, 2004

Se trata, pues, de ver el impulso mundializante de la filantropía, su afán globalizador. Si bien, como hemos visto, en los primeras décadas del siglo pasado las

<sup>48</sup> Se refiere a donaciones internacionales de cualquier tipo, incluyendo a otras fundaciones estadounidenses que tengan proyectos en el extranjero.

actividades filantrópicas tenían una repercusión local, a partir de la década de los sesenta, con la Fundación Rockefeller como pionera, empiezan a expandirse, tanto en sus actividades y objetivos, como en sus fuentes de financiación. Llama poderosamente la atención que sea Europa Occidental la región que más porcentaje de fondos se llevó de estas fundaciones y la segunda en porcentaje de número de donaciones (Tabla 7). Esto responde a lo que veíamos en los anteriores capítulos y viene a demostrar la tesis de los autores citados (Geisse, 2001; McGoey, 2012; etc.) que consideran el sistema filantropo capitalista una manera más de inversión disfrazada de acciones orientadas al desarrollo. Por eso, entre otras causas, esta tesis se centra en la acción social, pues en general, parte de los fondos, aunque se orienten internacionalmente, no van a países en desarrollo.

Región	Porcentaje de fondos	Porcentaje de número de donaciones
	Europa Occidental	43,7
África Sub-sahariana	14,6	18,1
Asia y Pacífico	14,3	2,1
América Latina	12,8	17,5
Canadá	5,6	8,2
Europa del Este, Rusia y CEI	4,8	8,5
Norte de África y Oriente Medio	3,6	6,2
Caribe	0,5	1,7
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: OCDE, 2004

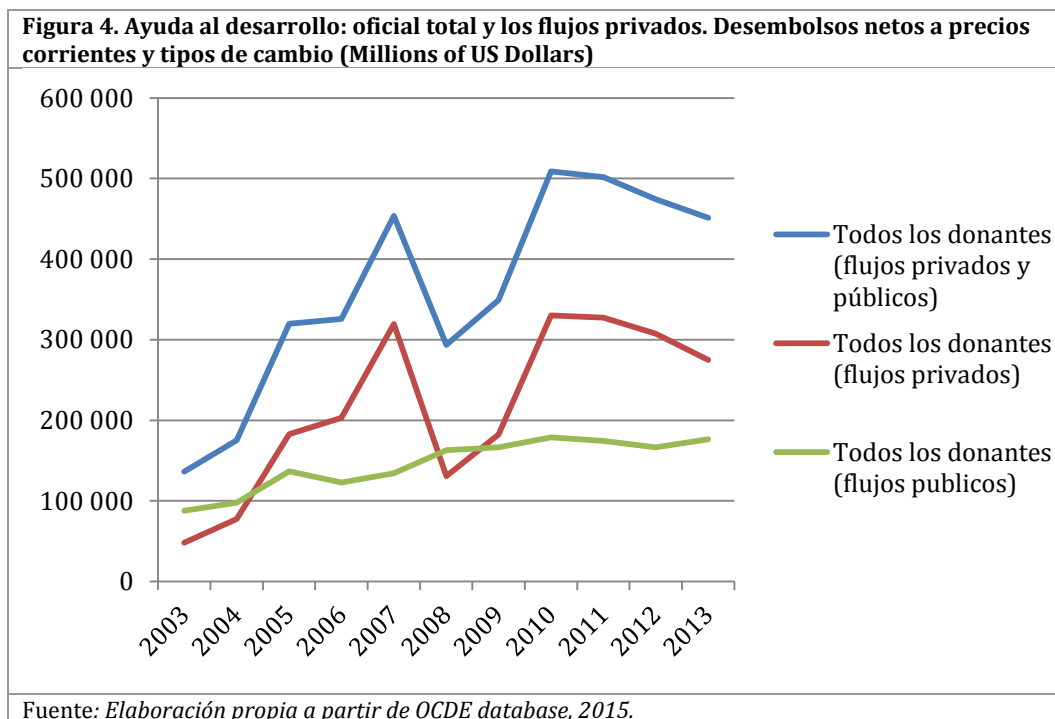
En la última década del siglo pasado, «el importe total de las donaciones de las fundaciones de Estados Unidos se multiplicó por más de tres, pasando de \$8,8 billones a \$27,6 billones<sup>49</sup>. En el mismo período el importe de las donaciones internacionales se multiplicó por casi cuatro, pasando de \$0,8 hasta \$3,1 billones. Una parte importante de este crecimiento tuvo lugar entre 1998 y 2000, período en el que las donaciones internacionales casi se doblaron» (CAD, 2003: 57). Además, aparecen autores que señalan que tras la caída del Muro de Berlín asistimos a un auge de las políticas neoliberales, lo que explicaría este aumento en las donaciones y en el volumen de cifras de las fundaciones filantrópicas (Machado Pinheiro *et al.*, 2010: 16).

<sup>49</sup> Se refiere a miles de millones.



El estudio de las fundaciones en Estados Unidos tiene menos trabas que el de las de Europa por varios factores (CAD, 2003: 33). Por ejemplo, para las fundaciones de Estados Unidos se puede consultar *on-line* sus declaraciones de impuestos, mientras que para las de Europa y el resto del mundo esto no es así. En gran parte se debe a una estructura legal de la que carecen estos países y sí tiene Estados Unidos sobre fundaciones sin ánimo de lucro o *nonprofits*. Además de esto, en general, el estudio de este tipo de organizaciones se ve entorpecido por órganos de gobierno que no tienen áreas de responsabilidad definidas y, sobre todo, porque «muchos programas de fundaciones se basan en investigación, concienciación o en la cooperación institucional, en las que los beneficios son sutiles, de largo plazo y difícilmente atribuibles a acciones específicas» (*Ibíd.*).

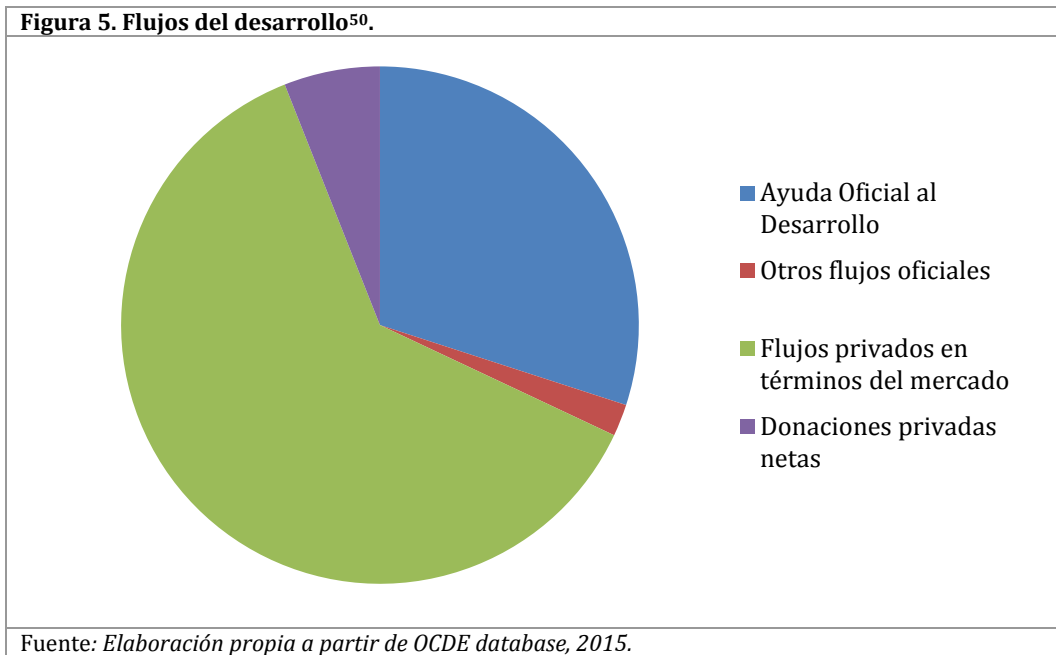
TENDENCIA DE LA AYUDA



Las políticas neoliberales de privatización de servicios han sido el escenario perfecto para el surgimiento de actividades filantrópicas (Hours, 2013: 29), en las que las grandes corporaciones piden el mismo rendimiento de cuentas para las actividades filantrópicas que para sus actividades principales. En la Figura 4

observamos la tendencia de los flujos de la ayuda al desarrollo, dividida en flujos públicos y privados. La tendencia general coincide con la tendencia de los flujos privados, pues estos arrastran, desde 2004 hasta 2007, mayores cantidades de capital. Si se reducen los flujos privados, se reducen los totales porque, como observamos, las cantidades de capital público se han mantenido en aumento de manera más o menos constante, pudiendo ver que la influencia de la crisis en este caso no ha afectado de manera significativa, acaso reduciendo o sustituyendo la tendencia al alza por una subida más suave de los flujos de capital público.

**Figura 5. Flujos del desarrollo<sup>50</sup>.**



Sin embargo, si desglosamos esa ayuda privada para ver cuánto de ella corresponde a las fundaciones filantrópicas (Figura 5), vemos que la cantidad que corresponde a nuestro objeto de estudio es de un 6%. La participación de las fundaciones en la donación de recursos financieros al desarrollo ha crecido significativamente. De 3.000 millones de dólares a principio de la década del 2000, a 9.500 millones de dólares en 2009, y la tendencia sigue (Edwards, 2011). Estas cifras pueden parecer modestas en comparación con la totalidad de la ayuda al desarrollo, pero no debemos olvidar que, como veremos en el siguiente Capítulo, las fundaciones filantrópicas también están inmersas en ésta a través de las Alianzas

<sup>50</sup> En esta tabla, flujos privados en términos del mercado se refiere a los flujos de capital negociados en términos de mercado provenientes de recursos del sector privado, es decir, deuda privada.

Público-Privadas (APP) y que, además, una sola asociación filantrópica, la Fundación Bill & Melinda Gates, es el mayor donante en el sector de la salud, superando a los Estados Unidos y al *Global Fund* en términos de cantidades desembolsadas (OCDE-CAD statistics, 2011).

En la actualidad, podemos decir que los terrenos de acción en los que se mueven las fundaciones filantrópicas o sin fines de lucro son sectores de actividad en los que «están generalmente más especializadas en su ámbito de actuación que las agencias de ayuda bilaterales, pero menos que las ONG. Esto es reflejo de su tamaño relativo y de los objetivos e intereses de sus benefactores» (CAD, 2003: 34).

Estas tendencias de los flujos de capital en la ayuda al desarrollo sugieren que el auge y desarrollo de las políticas neoliberales está ligado a una nueva forma de filantropía: el filantropocapitalismo, que pide los mismos beneficios y rentabilidades en sus fundaciones de ayuda filantrópica —actividad secundaria— que en su actividad principal (Lohmann, 2008: 438). Además, se corrobora que la reducción del Estado y la sustitución de políticas sociales por la gestión de posibles riesgos ha fortalecido a las grandes fundaciones filantrópicas.

Como decíamos arriba, lo que observamos es una tendencia profesionalizante de la filantropía (Machado Pinheiro *et al.*, 2010: 23). Si la filantropía del siglo XX puso el acento en el desarrollo de las ONG y la creación de instrumentos transversales de solidaridad, la nueva filantropía se vuelca en los grandes retos del presente: la salud —pandemias y endemias— y el medio ambiente —calentamiento global, crisis del petróleo, etc.— (Pin y Gallifa, 2008: 159). Por lo tanto, para estos retos, se hace necesaria una mejora de la gestión del sector, y de ahí esta tendencia profesionalizante.

Tanto los puestos directivos como los cuadros medios tienden a una especialización y profesionalización que antes solo veíamos en grandes empresas multinacionales. De este modo, en las fundaciones y en las asociaciones filantrópicas asociadas a empresas, vamos a ver cómo el número de empleados supera en la mayor parte de los casos al número de voluntarios. En el estudio de Pin y Gallifa (2009: 164) sobre la profesionalización en el sector de la filantropía, se nos da una tipología de asociaciones sin fines de lucro para comparar el número de empleados y voluntarios. Los autores dividen este tipo de asociaciones en tres: fundaciones,

---

asociaciones cívico-sociales y asociaciones empresariales. En las primeras, el porcentaje de empleados es del 53%; en las segundas, del 46%; en las últimas, la cifra alcanza el 81%.

Nuestro objeto de estudio estaría inmerso en todos los tipos de asociaciones sin fines de lucro que aporta el estudio, en las que vemos cómo el número de empleados supera al de voluntarios. En cualquier caso, aunque la tipología no quede en su estudio, pues no quedan definidas completamente, se observa un aumento en los costes de personal en las fundaciones filantrópicas, no solo en el dedicado a los cuadros directivos.

En definitiva, el paisaje de la acción social y la ayuda al desarrollo está cambiando, pues los nuevos actores que aparecen desafían la tradicional actividad de los gobiernos. Entre éstos, las fundaciones, que se considera que tienen potencial suficiente, no solo para proporcionar fuentes alternativas de recursos a los países en desarrollo, sino también la capacidad de introducir modelos innovadores en la asistencia formando alianzas con los actores tradicionales (Lundsgaarde *et al.*, 2012: 11).

El siguiente Capítulo (IX) es el dedicado a la forma de financiación del filantropo capitalismo —el partenariado público-privado— y a las herramientas que utiliza en sus actividades de acción social —local e internacional. La relación de estos dos es fundamental para entender el fenómeno filantropo capitalista. En él veremos que la tendencia profesionalizante es condición *sine qua non* para el funcionamiento de estas organizaciones, pues sería imposible aplicar estas técnicas de desarrollo y las medidas de impacto sin la debida formación.

#### LAS FUNDACIONES FILANTRÓPICAS EN LA ACCIÓN SOCIAL ESPAÑOLA

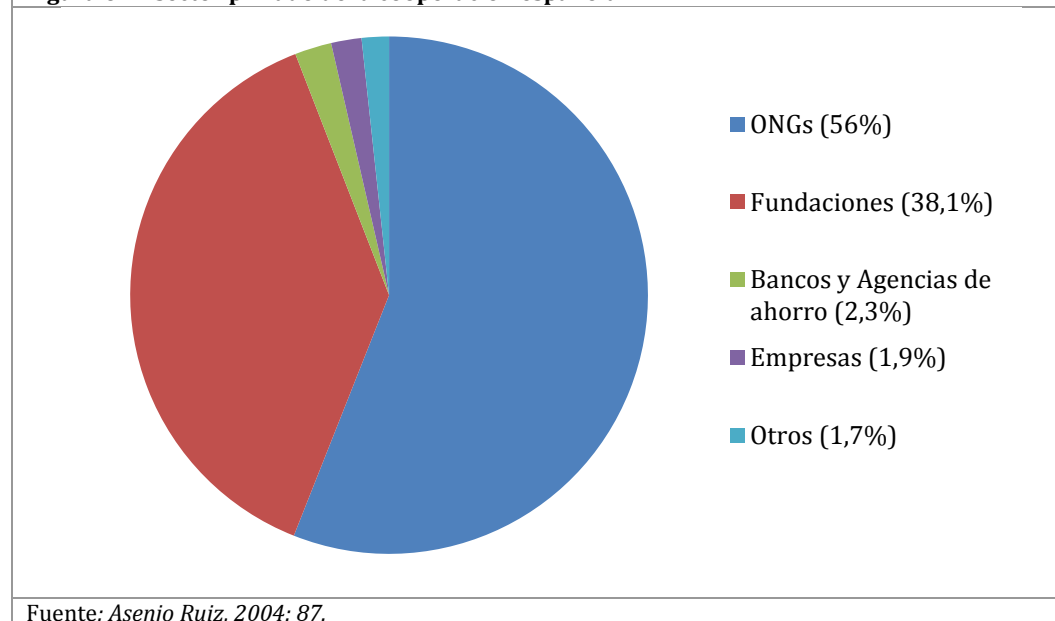
Como dijimos en el epígrafe dedicado a las motivaciones de la filantropía (Epígrafe 1 del presente Capítulo), las organizaciones filantrópicas españolas dedican la mayor parte de sus esfuerzos a las actividades dentro de las fronteras de nuestro país. Tal y como apuntábamos, y los estudios internacionales lo avalan (CAD, 2003: 87 y ss.), los objetivos de la filantropía española son más localistas. El último año del que se tienen datos internacionalmente fiables es 2000, cuando las

---

fundaciones españolas canalizaron 106 millones de euros a los países en desarrollo, un 12,8% más que en 1999. Dentro de éstas, solo un poco más del 10% desarrolla actividades de cooperación al desarrollo (Asenjo Ruiz, 2004). Debido a las consabidas variables socio-históricas que afectan a muchos y variados campos de la sociología, España es un país en el que las fundaciones filantrópicas tienen un funcionamiento parecido estructuralmente a las de terreno internacional, aunque con diversas diferencias temporales.

En el caso de la actividad filantrópica internacional, las fundaciones —entre las que no se incluyen las actividades de las Cajas de Ahorro— suponen un 38,1% del total del sector privado de la cooperación española al desarrollo (Figura 6). Aunque se trate de datos de hace más de una década, los podemos corroborar con estudios más recientes (Sánchez Pérez, 2008; Rey García, 2009) —que dan cifras absolutas muy parecidas— y obtendremos datos similares. Aclaremos aquí que si los utilizamos es porque es la taxonomía más completa y mejor avalada y que utiliza la globalidad del sector privado. Además de esto, también es de rigor aclarar que la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo (AECID) solo dispone de informes de actuaciones de cooperación internacional española hasta 2004<sup>51</sup>.

**Figura 6. El sector privado de la cooperación española**



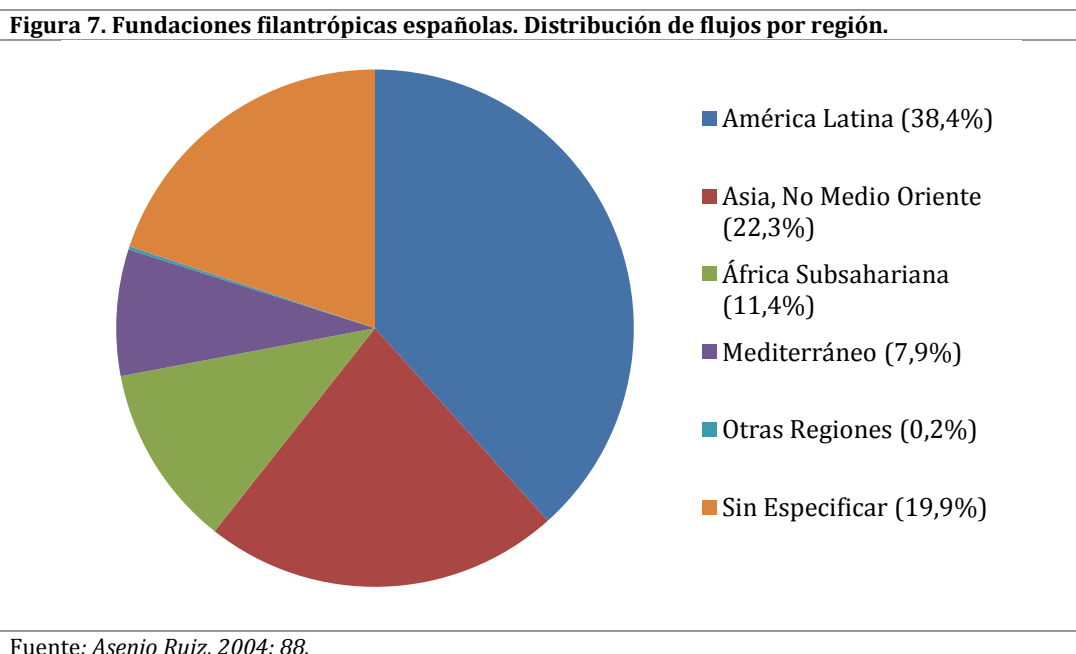
Fuente: Asenjo Ruiz, 2004: 87.

<sup>51</sup> Véase:

[http://www.aecid.es/ES/cultura/Paginas/Publicaciones/Coop\\_Espanola/Otras\\_publicaciones\\_informes\\_cooperacion\\_espanola/informes.aspx](http://www.aecid.es/ES/cultura/Paginas/Publicaciones/Coop_Espanola/Otras_publicaciones_informes_cooperacion_espanola/informes.aspx)

Como observamos, la situación en España es que las ONG permanecen como la principal fuente privada de la cooperación española, aunque las fundaciones canalizan un importante porcentaje de los flujos totales. En cuanto a otros participantes, como las empresas o las cajas de ahorro, observamos que su aportación es mucho menor, lo que nos da una situación de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) española muy por debajo de las fundaciones en cuanto a flujos de capital.

En cuanto a la distribución de estos flujos, tenemos dos tipos: por región (Figura 7) y por sector (Figura 8). En ambos casos, vemos que, a pesar de ser menores en términos absolutos, en lo que se refiere a términos porcentuales las cifras son muy parecidas a las que veíamos en el terreno internacional. Pese a todo, como ya dijimos, los objetivos de la filantropía española tienden a ser locales, como quedará patente en los estudios de caso que se proponen en el Capítulo XII, donde veremos en detalle las actividades de dos fundaciones españolas: la Fundación Rafael del Pino y la Fundación Esther Koplowitz (Epígrafe 4).

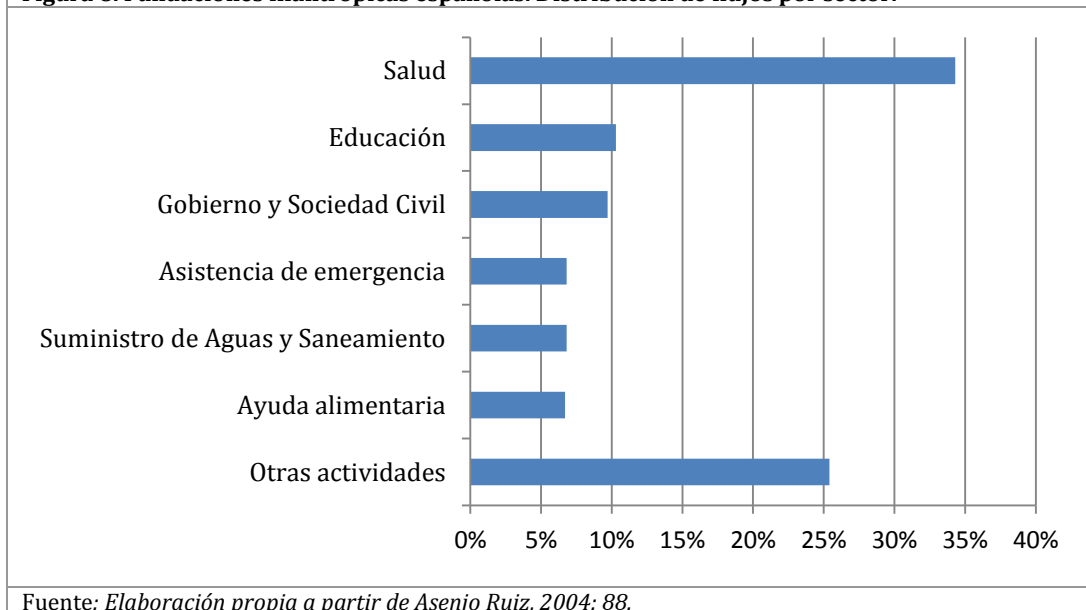


Como vemos en la Figura 7, la distribución por región nos arroja unas cifras que tienen que ver con los objetivos estratégicos de la cooperación española en general,

que a su vez tienen que ver con los objetivos estratégicos históricos de la economía del país. América Latina ha sido, desde los inicios de la cooperación española, el destino predilecto de los proyectos y los flujos de capital. Las razones son históricas y estratégicas. Destaca también el área del Mediterráneo, donde Marruecos se lleva el grueso del 7,9%; y Asia, con un 22,3%, que se explica principalmente por los más de 10 millones de euros que la *Fundación Vicente Ferrer* concedió al Estado Indio (Asenjo Ruiz, 2004). Igualmente, las fundaciones que no declaran sus objetivos regionales suponen un llamativo 20%, lo que nos dice mucho de la opacidad de las acciones filantrópicas que impiden un correcto análisis y seguimiento, no solo en España, como ya vimos arriba.

Es decir, que en el sistema de la filantropía española existe una coincidencia de objetivos con los de la cooperación al desarrollo en un plano estratégico de la política española. Por lo tanto, en lo que atañe al destino internacional de las ayudas filantrópicas, estas se alinean con los objetivos regionales de la política española de desarrollo.

**Figura 8. Fundaciones filantrópicas españolas. Distribución de flujos por sector.**



Por sectores (Figura 8) observamos unas cifras muy parecidas a las que veíamos en las fundaciones filantrópicas internacionales (Figura 3). La diversidad sectorial de las fundaciones españolas es amplia, y en muchos casos —como también hemos visto en la distribución por regiones— estas no especifican el sector de cada

actividad. Aun así, no se aleja mucho de lo visto a nivel internacional, es decir, que la filantropía española, pese a sus diferencias estructurales —debidas sobre todo a variables espaciotemporales— no tiene objetivos muy diferentes a los de la filantropía global. La salud es el sector de actividad más financiado, como ya apuntábamos anteriormente, igual que en los datos internacionales. Como dijimos, los objetivos de la filantropía española son muy parecidos a los de la filantropía global, pero más localistas. La educación y la promoción del gobierno y la democracia son los siguientes sectores de actividad, lo que vuelve a enmarcar la cooperación filantrópica española en la tendencia global de la ayuda al desarrollo. Además, cabe señalar también que las fundaciones españolas basan sus aportaciones en la financiación de proyectos o de otras fundaciones, ONG, congregaciones, etc., con lo que tenemos que no suelen participar en los proyectos en su fase de realización.

A lo largo de este Epígrafe hemos tratado de desentrañar los objetivos y factores de expansión de la filantropía actual, así como elaborar un marco descriptivo general de las fundaciones actuales y sus actividades. Todo ello se relaciona con el objetivo general que propusimos en el Capítulo III y que se refiere a realizar un análisis del sistema filantrópico actual en el marco de la ayuda al desarrollo y de la acción social en general, tanto desde el punto de vista local como internacional, así como con el objetivo específico relacionado con la identificación del papel de las fundaciones filantrópicas en la AOD.

### **3. Legitimidad y hegemonía**

Como hemos visto en los Epígrafes anteriores, el sistema filantropo capitalista ha fijado una serie de objetivos básicos en su forma de actuación, marcados por la extensión de la ideología neoliberal y el debilitamiento de las políticas públicas como fuente de bienestar. Las implicaciones de esto en la pérdida de legitimidad del Estado han sido tratados por varios autores (Hours, 2013; Morvaridi, 2015) y parecen claras: si en un primer momento las políticas de bienestar dieron como resultado o se hicieron para generar la legitimidad necesaria para el funcionamiento de su maquinaria estructural, una vez que estas se dejan en mano de empresas privadas —o sus filiales y partenariados dedicados a la beneficencia y a la caridad—,

---



el Estado pierde una de sus fuentes de legitimidad (García Cotarelo, 1986), si bien para otros muchos autores la legitimidad reside en la garantía legal. Ocurre con los llamados pilares básicos del Estado del Bienestar: educación, sanidad, servicios sociales y, en las últimas décadas, cooperación al desarrollo, teniendo en cuenta que este proceso no ha sido igual en todas las partes. Aun así,

«La legitimidad del orden social, dicho en términos simples, reside en la capacidad de las instituciones de satisfacer las experiencias generadas; tal capacidad, a su vez, está en relación con el progreso, la mejora, el cambio de estructuras sociales» (García Cotarelo, 1986: 31)

Lo que no ocurre, o no del todo, es el efecto lógico que podríamos pensar a simple vista: que las corporaciones dedicadas a la filantropía sean las que acaparen ahora esa legitimidad. Podemos aducir alguna razón antes de pasar a estudiar cada uno de los tipos de filantropía que hemos apuntado en el Epígrafe anterior y tratar de comparar la legitimidad que poseen ahora con la que poseía el Estado en los años del Bienestar. Por ejemplo, en el caso que analizaremos en el Capítulo XII sobre la Fundación Bill & Melinda Gates, en muchos de los países donde distribuyen la vacuna contra la poliomielitis el rechazo de la población local ha hecho que su difusión haya sido difícil, e incluso peligrosa.

Al hecho de que la legitimidad es un concepto equívoco, con antecedentes en el derecho romano y con un carácter eminentemente sociopolítico (Murillo, 1972), se le suma su propia dificultad de medición. Podemos utilizar la tipología aún vigente de Weber (1921) para la comparación de los diversos fenómenos sociopolíticos<sup>52</sup>, pero seguiríamos sin saber cuantificar dicha legitimidad. Aún así, podemos empezar por apuntar la cantidad de estudios (Díez *et al.*, 2010; Herrera, 2011; Alonso y Brussino, 2012; etc.) que se fijan en la legitimidad de las empresas en los últimos años, así como los que se han dedicado a analizar las percepciones de la legitimidad

---

<sup>52</sup> Los tipos o modelos de dominación, según Weber (1921), vienen dados por la legitimidad de dicha dominación, que se refiere a la posibilidad de encontrar obediencia para mandatos específicos —o para todos los mandatos. Para su construcción tipológica, Weber establece que según sea la clase de legitimidad que se pretende, serán fundamentalmente diferentes el tipo de obediencia, el cuadro administrativo que se genere destinado a garantizarla, el carácter que tome el ejercicio de dominación y sus efectos. De este modo, existirían tres tipos de dominación según el fundamento primario de su legitimidad: 1) de carácter racional, que sería aquella que se basa en que la creencia en la legalidad de las ordenaciones y los derechos de mando —autoridad legal—; 2) de carácter tradicional, la cual descansaría en la creencia cotidiana en la santidad de las tradiciones históricas, que señalan también a los que ejercen esa autoridad —autoridad tradicional—; y 3) de carácter carismático, que sería la que se refiere a la entrega extraordinaria al heroísmo o carisma de una persona, a su visión y a las ordenaciones que crea o le son reveladas —autoridad carismática.

de las autoridades (Baird, 2001; De Cremer & Tyler, 2007; Hinds, 2007), por lo que podemos decir que es un concepto que se ha extendido al terreno de lo empresarial y lo económico, lo que viene a justificar tanto el estudio que estamos realizando como la pregunta que nos hacíamos arriba: ¿Por qué en un mundo en el que el Estado pierde cada vez más funciones a favor de las grandes empresas y sistemas de compensación como el filantropocapitalismo no ocurre un trasvase de legitimidad desde el primero hacia los segundos? En otras palabras, ¿Por qué hay una privatización de las funciones y no de la legitimidad? Aunque para responder a estas preguntas primero hemos de hallar respuesta a otra básica: ¿cómo se mide la legitimidad?

Pese a que la gran parte de la teoría institucional otorga a la legitimidad la clave del éxito de cualquier organización (Hunt y Aldrich, 1996), son muy pocas las investigaciones en este terreno, y esto se debe, en gran parte, a lo que apuntábamos arriba: la dificultad de dicha cuantificación (Bozeman, 1993; Suchman, 1995; Low y Johnston, 2008). Si entendemos la legitimidad como la entendía Weber (1921), el concepto haría referencia a las motivaciones típicas para la obediencia de la autoridad. En los Estados garantistas, parecería claro que la legitimidad se desprende de los servicios que ofrece dicho Estado, sobre todo los de defensa y los de carácter social. Sin embargo, en la tendencia neoliberal la legitimidad obedece a otras causas, como la estabilidad económica u otras categorías que se atribuyen a los gobiernos.

Pese a todo, los intentos de medir objetivamente la legitimidad existen, como en el caso de Álvarez Yáñez *et al.* (2011), que propone y diseña un Índice de Percepción sobre la Gobernabilidad Democrática (IPG), que aplica en un estudio de caso en el estado de Zacatecas, en México. En la medición, se trata de combinar la satisfacción de los ciudadanos con la labor que realizan las instituciones, sus gobernantes y los propios ciudadanos como actores implicados en la mejora de la democracia mejicana, obteniendo los datos a partir de una encuesta en el Estado mencionado. Estos autores encontraron una correlación entre la percepción ciudadana y la calificación de la labor de las instituciones, que dio resultados negativos. En nuestro caso, ese índice de legitimidad no lo podemos aplicar a las fundaciones filantrópicas pues, como venimos diciendo, no se trata de organizaciones democráticas y se separan semánticamente de cualquier institución de este tipo.

Las organizaciones filantrópicas que tratamos en este trabajo —grandes corporaciones asociadas en la mayor parte de los casos a multinacionales o grandes fortunas— consiguen dos tipos de legitimidad: por un lado, 1) en la población en la que actúan, normalmente en países menos desarrollados, zonas rurales de éstos o núcleos poblacionales en cualquier lugar del mundo afectados por desigualdades, enfermedades, pobreza o falta de recursos en general. En este caso la fuente de legitimidad queda bastante clara al convertirse en fuente de ayuda, aunque hay que tener en cuenta situaciones en las que grupos de esas poblaciones rechazan su ayuda, como en el caso de la vacuna contra la poliomielitis que dispensa la *Bill & Melinda Gates Foundation* en algunos países árabes en los que los conflictos armados o las luchas por el poder dificultan su labor. Por otro lado, 2) se consigue legitimidad en los países desarrollados donde está radicada la sede de la fundación o la empresa a la que están asociadas, sobre todo por cuestiones de imagen de las que ya hemos hablado arriba, además del ajuste de sus actividades a los valores imperantes en las sociedades occidentales: solidaridad, igualdad, etc.

En este caso, si convenimos, con Habermas (1973), que la legitimidad se refiere a la adecuación de las instituciones políticas respecto de los valores constitutivos de la identidad de las sociedades a las que pertenecen, podemos entender mejor la crisis de legitimidad que producen en los Estados las crisis capitalistas y el auge de legitimidad que observamos en las empresas, por medio de fundaciones de tipo filantrópico. Estas fundaciones se convierten en los últimos años en actores de las relaciones internacionales, reconfigurando su papel a través del aumento de competencias, consolidando su poder en el marco de las organizaciones internacionales intergubernamentales y compartiendo principios, valores y objetivos de la sociedad civil y de los Estados. De esta manera, la legitimidad social queda conformada como característica no material con capacidad de impulsar el cumplimiento de estos valores sobre las percepciones subjetivas de los otros actores de la comunidad política: los valores morales, el principio de legalidad y la efectividad (Gutiérrez-Solana, 2010: 19).

No en vano, un estudio del *Global Policy Forum* (Martens y Seitz, 2015) destaca cómo las fundaciones filantrópicas que están en nuestro objeto de estudio influyen en las políticas públicas y en la toma de decisiones, así como en la agenda del desarrollo. El hecho de que los proyectos más ambiciosos de los filántropos sean

---

programas agrícolas o de salud pública tiene que ver con el hecho de que son estos campos en los que las alianzas público-privadas obtienen mayores réditos: compañías farmacéuticas, corporaciones agrícolas, biotecnológicas, etc. (*Ibíd.*); campos de actuación estratégicos.

El concepto central en este sentido es el de plutocracia, y todas las cuestiones que conlleva. Queda claro que muchos filántropos —el ejemplo por excelencia es el de George Soros, que colabora con muchos de los principales filantropo capitalistas actuales, entre ellos Bill Gates y Michael Bloomberg— utilizan sus fundaciones filantrópicas para influir políticamente en los países en los que actúan (Bishop y Green, 2008: 356 y ss.). Tradicionalmente, los Estados han tratado de solucionar las amenazas plutocráticas de dos formas. La manera anglosajona, en Estados Unidos por ejemplo, es la de establecer fronteras y límites al poder de los ricos mediante la aplicación de medidas de transparencia y regulaciones; el modo europeo, basado sobre todo en políticas de izquierdas, consistió en un aumento de obligaciones impositivas a las rentas más altas. Sin embargo, a partir de la caída del comunismo, el planteamiento más extendido en todo el mundo es el primero:

«Refleja el prejuicio comprensible de que los ricos son, fundamentalmente, egoístas y, por lo tanto, no se les puede confiar la influencia política. Pero en la era del filantropo capitalismo, quizá sea necesaria una visión más positiva de la participación de los ricos y sus fundaciones en la política. Se debería seguir exigiendo transparencia, pero no tanto para dar a los súperricos [sic] la capacidad de ser auténticamente eficaces como para controlarlos». (Bishop y Green, 2008: 377).

Como se ve, el modelo al que se tiende es el de dar cada vez más poder de decisión en políticas de acción social a los ricos, en la simple lógica de que son los que poseen el capital. No se niegan consecuencias positivas de la aplicación de este tipo de políticas en la acción social o en la cooperación al desarrollo, pero no debemos olvidar las posibles consecuencias negativas: pérdida de legitimidad de los Estados, decisiones políticas con base en planteamientos empresariales y personales, hegemonía de los más ricos, plutocracia democrática. Todo ello enmarcado en las mismas líneas teóricas que tienden a la virtud aristotélica del medio: paradigmas como la *flexiguridad* en el empleo (Viebrock y Clasen, 2009) o en la educación (Mínguez, 2011), teoría de los mercados transicionales de trabajo, etc. —por poner ejemplos en otros subsistemas económicos, en este caso el de las

relaciones laborales, que afectan a otros ámbitos como la educación. Teorías todas ellas enmarcadas en una deriva neoliberal en la que se apuesta siempre por el ganador, y dentro de la tendencia de “desocializar” y “economizar” todo.

Por lo tanto, la legitimidad de las instituciones democráticas puede verse afectada cuando entran en juego los actores filantrópicos, en el sentido de que dejar la toma de decisiones y la aplicación de políticas de bienestar en manos de los más ricos puede suponer una pérdida de control de los Estados, a lo que cabe añadir que los filántropos consiguen un posicionamiento dentro del mundo político que puede afectar a la propia democracia, pues se pueden convertir en los únicos con posibilidades de actuar en las políticas públicas. Además, también hay que tener en cuenta que el gasto público para innovación se reduce en una época de crisis como la actual, por lo que se deja en muchos casos a la inversión privada que actúe primero, asumiendo los riesgos, para luego financiar públicamente las propuestas cuando se demuestra que dan resultados. El caso de Michael Bloomberg, que hemos mencionado arriba, es paradigmático. Se trata de un multimillonario que llegó a ser alcalde de Nueva York después de los atentados del 11 de septiembre contra el *World Trade Center*, financiándose en gran parte su campaña electoral —llegando a invertir en ella 75 millones de dólares primero, y 85 una segunda vez (Bishop y Green, 2008: 381). Sus proyectos filantrópicos, según sus propias palabras, tuvieron mejores resultados una vez que consiguió llegar a la alcaldía.

No hay duda de que ha acontecido un cambio radical en la cantidad y la calidad de los servicios públicos. La época de bronce del gasto público supone una serie de compromisos de los gobiernos en salud, educación y cooperación para el desarrollo, que se perciben como solución a los problemas sociales desde fórmulas de colaboración público privada. A los filantropo capitalistas les interesa el modelo democrático liberal no solo porque les beneficie indirectamente, sino que en muchos casos consiguen réditos directos en cuestiones de legitimidad. Es decir, que podemos concluir que la legitimidad weberiana no se traspasa de Estados a fundaciones, aunque sí un tipo de legitimidad como el que entendía Habermas (1973).

## ALTRUISMO Y HEGEMONÍA

La relación existente entre la filantropía y la hegemonía, es decir, el acto de dar como generador de poder simbólico ha sido tratado desde múltiples puntos de vista (Bourdieu, 1994; Geisse, 2001; Žižek, 2009; Morvaridi, 2012 y 2013; McGoey, 2012; Busman *et al.*, 2013), si bien todos los autores señalados coinciden en la existencia de una relación entre ambos fenómenos. Se trata de una concordancia entre el hecho de la donación de los más ricos y la legitimación de sus posiciones en lo más alto del escalafón social.

En este sentido, lo primero que podemos afirmar es que la búsqueda de publicidad en las acciones filantrópicas revierte en la hegemonía de los filántropos, y que las decisiones de patronazgo se toman a partir de criterios de comunicación y no a partir de perspectivas filantrópicas (Lipovetsky, 1992: 264-6)<sup>53</sup>. Esto se conecta con lo anteriormente mencionado de que no existen actos gratuitos en los actores sociales y con la visibilidad de los filántropos; y con el hecho ya mencionado de la relación entre las actividades filantrópicas y las empresariales y cómo afectan las primeras de manera positiva a las segundas (Porter y Kramer, 2002; Saiia *et al.*, 2003; Brammer y Millington, 2005; Godfrey, 2005; Wang y Qian, 2011). Se debe entender que el proceso de intercambio social se produce cuando los dueños del gran capital tienen intereses hegemónicos en el contexto de la acción filantrópica (Busman *et al.*, 2013: 42).

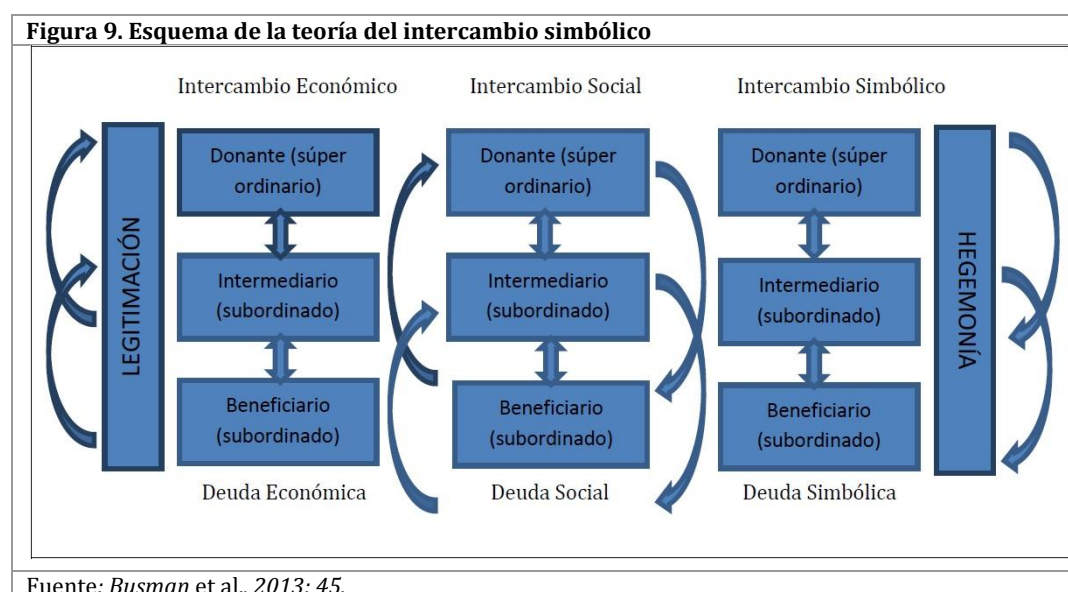
Como ya dijimos en el Capítulo V, en este tema tomamos como punto de partida la visión de autores como Gramsci (1971), para quien la filantropía es un instrumento de hegemonía mediante el cual las clases altas mantienen su estatus y su control sobre las clases trabajadoras y sobre el mercado, manteniendo el desigual reparto de riquezas. Del mismo modo, Bourdieu (1994: 17 y ss.) afirma que la filantropía pretende y asume una respuesta recíproca, es decir, que no hay nada gratuito y se pretende un beneficio directo en toda acción altruista. En este sentido, estas afirmaciones se explican desde perspectivas como la del la teoría del intercambio simbólico, así como desde perspectivas más cercanas a la

---

<sup>53</sup> Lipovetsky, (ob. cit.) sostiene que cualquier acción “moral” es buena, pero no toda acción de mecenazgo lo es. Para el autor, el mecenazgo es —al igual que estamos planteando la filantropía en este trabajo— una técnica de efecto paradójico, «busca la visibilidad por la eufemización de la presencia, la notoriedad por una discreción de la filiación». Las operaciones de mecenazgo instauran un registro de comunicación institucional de presencia mínima.

mercadotecnia en referencia a las acciones de mecenazgo arriba descritas, en las que se entiende que éste no inculca nada, sino que solo quiere la notoriedad y la duración de sus acciones, en una búsqueda de revalorización de la marca a través de discursos mayoritarios culturales y éticos (Lipovetsky, 1992: 265).

La teoría del intercambio simbólico es importante para entender y analizar el proceso de la filantropía (Blau, 1964). Basada en las teorías del intercambio simbólico de Baudrillard, parte de los costes y los beneficios intrínsecos a cualquier acción social. Desde este punto de vista, en el proceso filantrópico, debemos tener en cuenta que dentro de esos beneficios se encuentran la modificación del comportamiento humano o las relaciones sociales, que podemos situar igualmente dentro de las motivaciones (Busman *et al.*, 2013: 44). De esta manera, a medida que aumenta el intercambio económico, lo hace la legitimación; y a medida que aumenta la deuda simbólica, lo hace la hegemonía, como podemos ver en el siguiente cuadro (Figura 9):



En esta figura podemos ver un resumen de la teoría del intercambio simbólico aplicada a la filantropía y su relación con la hegemonía (Busman *et al.*, 2013: 45). Lo que observamos es que los intercambios económicos, sociales y simbólicos tienen repercusión en la legitimación y la hegemonía, tanto de manera positiva como negativa, generando deudas e intercambios propiamente dichos en todos los sentidos, según los diferentes niveles –donante, intermediario y beneficiario. Así,

como decíamos, en la variable económica, la legitimación aumenta a medida que el intercambio va desde los beneficiarios hacia los donantes. Y del revés ocurre en el intercambio simbólico, pues a medida que se traslada desde los donantes a los beneficiarios aumenta la hegemonía de los primeros. Nos sirve este esquema para entender mejor cómo se producen los aumentos de legitimidad y de hegemonía en los intercambios filantrópicos desde una perspectiva sociológica. Se trata de un proceso de mutualismo simbiótico (*Ibíd.*: 46), en el que el proceso de hegemonía suele ocurrir del intermediario al beneficiario. Sin embargo, el beneficiario de la legitimidad del proceso será el donante, en una forma típica de poder hegemónico.

Pero además de esto, tenemos que la pertenencia a una clase social más elevada —la de los donantes— construye la hegemonía de estos hacia abajo. No solo en cuestiones de imagen pública, imitación de costumbres, generación de gustos o de pautas de comportamiento incluso, sino también en lo que se refiere a una hegemonía económica. En estos dos planos, el cultural y el económico, es donde la filantropía, como actor social y de desarrollo en el campo de la cooperación, aplica las leyes de la teoría del intercambio simbólico.

También podemos tratar las relaciones entre altruismo y hegemonía desde una perspectiva más cercana al acceso a las políticas públicas. En este sentido, Wang y Qian (2011), apuntan la relación existente entre la filantropía corporativa, la RSC y el acceso a las políticas, argumentando que la ganancia en legitimidad política es una variable clave para las acciones filantrópicas, por encima de la atención que se procure a los accionistas y *stakeholders*. Se afirma que se espera que la filantropía de riesgo asociada a las empresas afecte tanto al rendimiento financiero de las empresas asociadas como a ganar legitimidad sociopolítica.

Parece claro que la filantropía ayuda no solo al mantenimiento de una imagen pública y a la obtención de beneficios, sino también a la construcción de una legitimidad sociopolítica que, de otra forma, a las empresas les costaría mucho conseguir. El coste de las acciones filantrópicas, en términos porcentuales, es insignificante comparado con el beneficio en términos de capital moral, legitimidad, imagen pública, mantenimiento de redes y accionistas, etc. A este respecto, Ahn (2007) afirma que los fondos con fines benéficos que se canalizan a través de las fundaciones filantrópicas ayudan a «perpetuar instituciones al servicio de la elite».



En esta dirección, aparecen interesantes estudios que relacionan la filantropía de riesgo o estratégica con el terrorismo, el control de las fuentes de energía y la hegemonía política. Barnes (2004), por ejemplo, afirma que la actuación estadounidense en África se basa en la protección de las instalaciones petrolíferas por medios militares, con una ideología legitimadora nueva derivada de políticas de la Guerra Fría, y en paralelo a la utilización de la filantropía estratégica por parte de los líderes empresariales para proteger y ampliar los mercados locales y reforzar infraestructuras ya de por sí debilitadas. Es decir, que ambas acciones, iniciativas militares y empresariales, avanzan de la mano para la obtención de recursos y la reafirmación y presencia de las empresas en las zonas donde actúan filantrópicamente.

Este apartado se relaciona con el objetivo específico que nos propusimos en el Capítulo III (Epígrafe 1) referido al buscar las relaciones entre el altruismo y la hegemonía. Además, a lo largo de este Capítulo estamos observando también cómo se configura una nueva ideología en cooperación internacional al desarrollo que se impone a antiguas concepciones.

#### LOS FILÁNTROPOS COMO LÍDERES ÉTICOS

A pesar de que hemos dicho que las decisiones en el sistema filantropo capitalista se toman a partir de disposiciones que tienen que ver menos con la ética que con estrategias comunicativas, los filántropos consiguen, a través de campañas mediáticas, visibilidad para conformarse como auténticos líderes éticos de nuestra sociedad. Es una nueva paradoja que nos aporta nuestro objeto de estudio.

La construcción de los filántropos actuales como una aristocracia de líderes éticos a través de sus discursos (Liu y Baker, 2014) es un análisis interesante del sistema filantropo capitalista, y está relacionado en gran medida con la hegemonía que pone de manifiesto la ostentación del altruismo que ya hemos visto arriba. Esta consagración de filántropos como adalides de cierta moral dominante es un tema básico del sistema que estamos tratando, pues tiene que ver tanto con las motivaciones de los filántropos como con sus estrategias en cooperación al desarrollo.

Los filántropos juegan un rol más que significativo como líderes éticos y personas de gran moral (Liu y Baker, 2014: 3). Esto es así porque la filantropía se entiende como la donación de dinero o recursos para un fin público (Salamon, 1992), lo que la aleja de la concepción de RSC —como ya vimos en la definición del objeto de estudio—, pues esta última tiene como fin únicamente el beneficio de la empresa y de sus *stakeholders* o accionistas. Las connotaciones que lleva ese concepto de “fin público” son las que otorgan a los filántropos la cualidad de aristócratas y líderes éticos. Pero esta aristocracia debe ser entendida desde la perspectiva de la nueva configuración de clases, en la que la paradoja que subyace en todo el sistema filantropo capitalista —menos ostentación para más fuerza de impacto (Lipovetsky, 1992: 265), más riqueza para conseguir menos pobreza, etc.— puede ser usada en los medios de comunicación para ocultar la desigualdad existente (Liu y Baker, 2014: 15).

Asimismo, los estudios sociológicos contemporáneos sobre la filantropía coinciden en señalar a esta como una herramienta capitalista para sobrevivir y mantenerse, además de un esfuerzo por conservar la confianza de las clases medias mediante la hegemonía que generan las fundaciones (Busman *et al.*, 2013). Esto quiere decir que, como señalábamos arriba, la filantropía actual puede ser vista como un mecanismo de intercambio simbólico construido por el propio sistema capitalista. Y la pregunta que sugiere todo esto es si ocurre de forma natural —es decir, que la hegemonía es simplemente una consecuencia lógica de la actividad de las fundaciones filantrópicas y, por lo tanto, genera un liderazgo ético visible— o se trata de un síntoma diseñado premeditadamente —promovido por medios y empresas para que este liderazgo ético resulte beneficioso y genere capital.

Los intercambios económicos producirán beneficio financiero, mientras que los intercambios simbólicos generarán beneficios simbólicos. En los términos de nuestro objeto de estudio, los filántropos están dispuestos a dar dinero a otra persona con el propósito de desarrollar negocios o generar rendimientos financieros. En el contacto social, se produce —directa o indirectamente— estatus de recompensa, honor y respeto. En el proceso de intercambio, la hegemonía se produce cuando se realiza hacia abajo; y la legitimidad, cuando es hacia arriba (Busman *et al.*, 2013: 46; véase Figura 9). Los donantes filantrópicos, que

normalmente proporcionan fondos para el intermediario de la acción de desarrollo, tendrán como resultado indirecto la hegemonía y el liderazgo ético.

En general, como decíamos, el concepto clave que deriva de todo esto es el de plutocracia, como opuesto al de democracia. La situación actual de los grandes filántropos como líderes éticos los sitúa en una posición en la que, según ciertos autores (Pizzigati, 2011; Barkan, 2011), manipulan las políticas públicas desde sus puestos en las fundaciones. Siguiendo esto, se argumenta que los «archirricos» (Pizzigati, 2010)<sup>54</sup> usan la filantropía para copar puestos de poder y acceso a las instituciones. El ejemplo claro de esto lo tenemos en la filantropía estadounidense, donde el destino favorito de las donaciones filantrópicas son las universidades, lo que asegura un liderazgo ético y la alimentación del círculo de elementos que hemos descrito: altruismo, legitimidad, hegemonía, liderazgo social, etc.

Entre 1980 y 2008, los ingresos del 90% de la población estadounidense creció un 1%, mientras que los multimillonarios —que suponen el 0,01% de la población— vieron cómo sus fortunas crecían un 403% (McQuaig y Brooks, 2013). Esta brecha incide en el mal funcionamiento de la meritocracia así como en una desigualdad cada vez mayor que hace que los súper-ricos tengan la llave tanto de las grandes inversiones como la capacidad de decisión sobre estas inversiones; es decir, cuánto, cómo y qué invertir.

La manipulación de las políticas públicas en forma de plutocracia se puede observar en las reformas en el campo de la educación que se vienen realizando en Estados Unidos, como ejemplo y modelo de la acción filantrópica en la acción social local. Los multimillonarios contaminan el proceso político y socavan la independencia de instituciones que deberían proteger el bien público (Pizzigati, 2011)<sup>55</sup>. Se reformulan leyes y regulaciones siguiendo pautas que establecen los

---

<sup>54</sup> Pizzigati (ob. cit.) denomina así a las fortunas de más de 1.000 millones de dólares.

<sup>55</sup> En este artículo se desgana el ejemplo de las modificaciones de leyes y procedimientos en las escuelas públicas estadounidenses. El autor coloca como artífices de esto a las fundaciones Gates, Walton y Broad —relacionadas y financiadas, respectivamente, con las fortunas de *Microsoft*, *Wal-Mart* y el imperio de los seguros *AIG*. El enfoque de estas fundaciones sobre la reforma educacional se ha convertido en la política oficial del Departamento de Educación de los Estados Unidos y de los distintos Estados para obtener fondos de ayuda institucional, que tienen que reformular sus leyes para adecuarlas a las pautas que promueven estos filántropos. El argumento de la reforma consiste en que los estudiantes se malogran porque los profesores son incompetentes —sin tener en cuenta variables socio-demográficas. Por lo tanto, para solucionarlo, se propone una reforma basada en testes normalizados para detectar y sustituir a los educadores que no cumplan con los requisitos. Este sistema de testes genera múltiples beneficios, pues los contratos de creación y administración de estos suponen, por ejemplo en el Estado de Texas, recaudaciones para las empresas editoriales de 500 millones de dólares. El autor señala que los

filántropos y que se basan tanto en sus creencias de lo que es el desarrollo como en sus pretensiones de generación de beneficios.

El liderazgo ético de los filántropos se relaciona con la hegemonía y con el neocolonialismo, de modo que el nuevo sistema caritativo se puede considerar una extensión colonial que usa como herramientas los medios de comunicación y la ayuda al desarrollo (Manzo, 2006; Squires, 2014). Es un proceso en el que intervienen multitud de variables y relaciones causales en todas las direcciones. Las relaciones entre liderazgo ético, hegemonía, plutocracia y filantropía son muy estrechas. A pesar de no saber si las relaciones son provocadas sistemáticamente o simples consecuencias lógicas que devienen del proceso; y a pesar también de no saber en qué dirección va la relación causal —si la hegemonía provoca liderazgo ético o viceversa— debemos tener en cuenta todas estas variables para estudiar el sistema filantrópico, pues se trata de elementos constantes y siempre presentes.

Como vemos, y en relación con los objetivos propuestos al principio del trabajo, la filantropía se legitima a sí misma como forma eficaz de ayuda al desarrollo por encima de la AOD y también como forma eficaz de gestionar la acción social local, además de categorizar las construcciones discursivas que transforman a los filántropos en líderes éticos.

---

contribuyentes financian el 99% del sistema educativo, mientras que los filántropos solo el 1%; a pesar de lo cual, inciden en las políticas públicas. Se ampliará en el estudio de caso dedicado a la Fundación de la Familia Walton (Capítulo VII; Epígrafe 2).

---

## IX. FINANCIACIÓN DE LA FILANTROPÍA Y USOS EN EL DESARROLLO

Como hemos visto en el Capítulo anterior (VIII, Epígrafe 2), los objetivos de las fundaciones filantropo capitalistas son tan monumentales que necesitan medios de financiación alternativos para lograr estas metas. «Hay muchas actividades de desarrollo de las fundaciones en áreas tradicionales de agricultura e investigación de enfermedades, algunas de las cuales requieren nuevos mecanismos de financiación y estructuras organizativas renovadas» (CAD, 2003: 34).

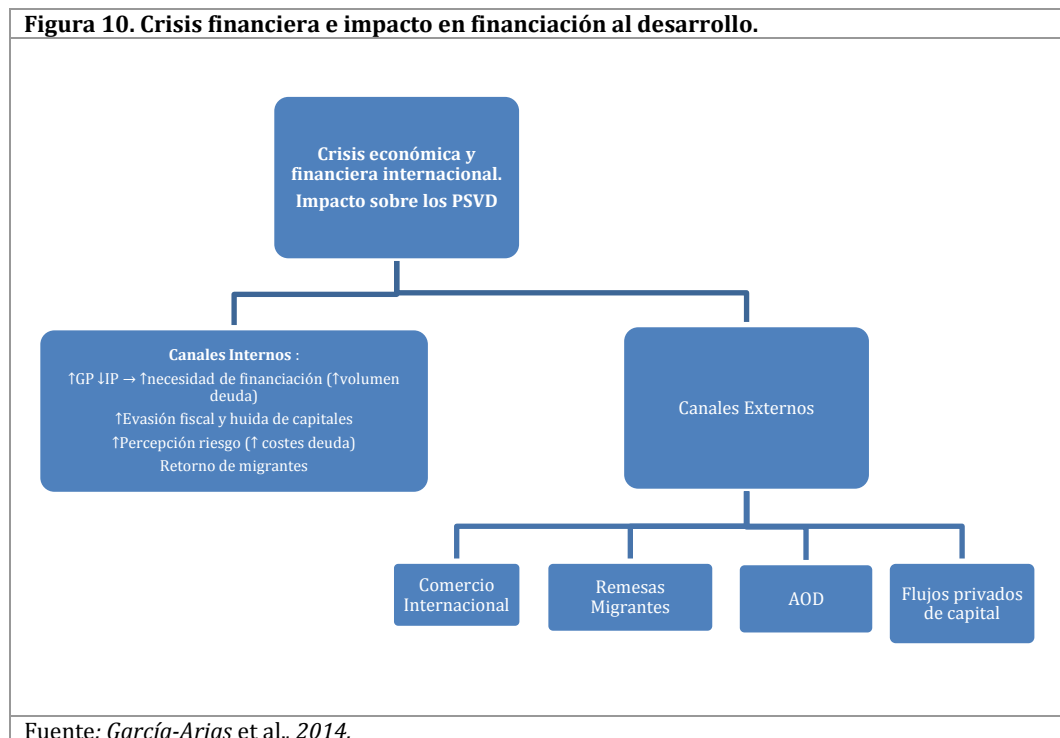
Los acuerdos de colaboración público-privada aseguran una fuente de financiación de gran volumen que se sostiene porque los loables objetivos que persiguen estas fundaciones parecen ser merecedores del apoyo de instituciones públicas y de Estados. «El término “colaboración público-privada” se aplica al resultado de la combinación de investigación empresarial con financiación pública o por parte de fundaciones con objeto de tratar de evitar obstáculos comerciales relacionados con la introducción de nuevas tecnologías» (CAD, 2003: 43). Al colaborar lo público con lo privado, se abren nuevos campos de actuación para estos últimos gracias a la participación pública, lo cual contribuye a evitar esos obstáculos comerciales, obteniendo beneficio ambas partes. Estas colaboraciones o alianzas se han desarrollado y consolidado con fuerza a lo largo de las últimas décadas y tienen, aparentemente, un gran potencial en cooperación para el desarrollo. También, como hemos venido analizando, en la acción social en los países desarrollados, como demuestra, por ejemplo, la exigencia de partenariados en las políticas de desarrollo europeas (Interreg, Leader+, etc.). Específicamente, las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo (APPD) mueven hoy día una ingente cantidad de capital y, como veremos en el siguiente punto, pueden clasificarse de varias formas según las motivaciones de cada parte o la naturaleza de los factores que configuran la alianza (Mataix *et al.*, 2009).

Lo que no queda claro aún es el papel de estas alianzas público-privadas en el conjunto de la acción social. ¿Son beneficiosas para el desarrollo de los países? ¿Qué impacto tienen sobre el mismo? «Todavía falta por demostrar si los acuerdos de

colaboración público-privada aportan una contribución significativa al desarrollo o no» (CAD, 2003: 44). Es necesario un análisis exhaustivo para dilucidar esta cuestión. Faltan medidores objetivos de estas acciones y del impacto que estas alianzas suponen en el desarrollo de las regiones. Las dudas sobre la finalidad y el aporte al desarrollo de estas alianzas son generales en toda la bibliografía citada, y no hay un acuerdo claro sobre esta cuestión.

Como veremos a continuación, la forma preferida y más novedosa de las grandes fundaciones para conseguir financiación son los partenariados o Alianzas Público-Privadas. En el punto que sigue, analizaremos el funcionamiento de estas alianzas y veremos cómo se han ido haciendo con parcelas de servicios que antes eran públicos, así como la evaluación de los procesos. Los beneficios de este proceso parecen claros: el Estado se desprende de responsabilidades —en el caso de que las tuviese— y las grandes fundaciones esconden sus objetivos de ganancias detrás de la máscara de la filantropía (Sandulli, 2008), hipótesis básica que se intenta demostrar (en nuestras hipótesis 1 y 2).

**Figura 10. Crisis financiera e impacto en financiación al desarrollo.**



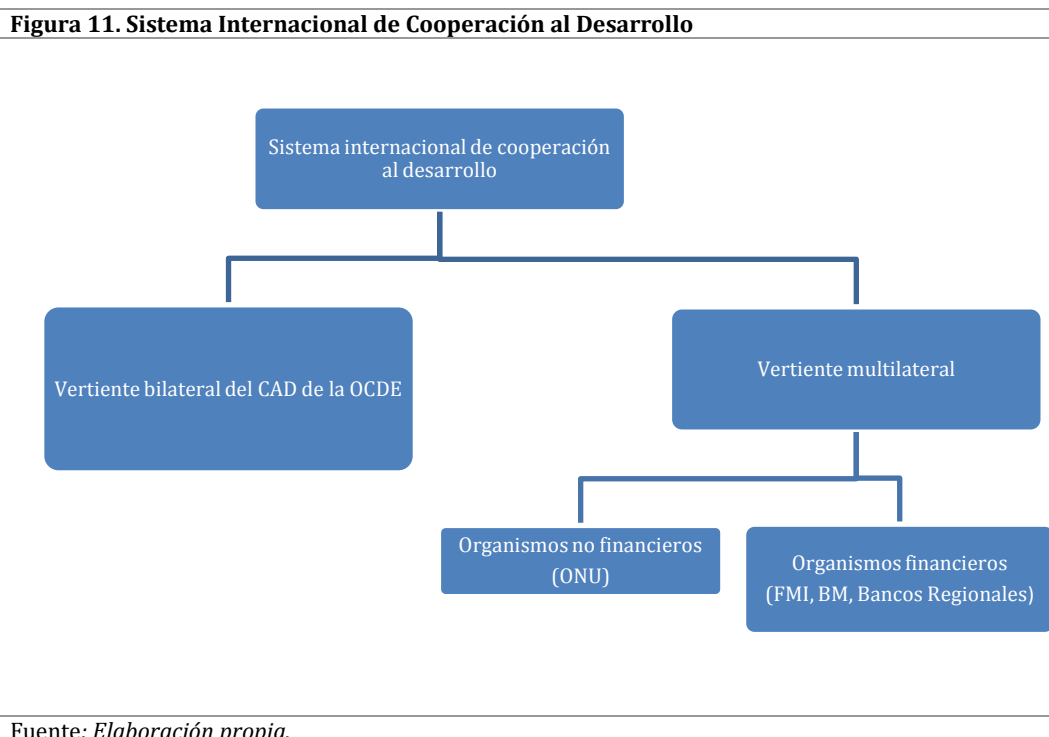
En lo que se refiere a la cooperación internacional al desarrollo —como modo específico de acción social donde el filantropo capitalismo actúa con intensidad—, la

crisis económica de 2008, que en muchos países se alarga hasta las fechas actuales, afecta de manera significativa a la financiación al desarrollo, suponiendo un punto de inflexión en los flujos de capital destinados a este objetivo. En este contexto de crisis financiera y económica (Figura 10), la necesidad de nuevas fuentes de financiación se hace imperiosa para los países subdesarrollados y en vías de desarrollo (PSVD) (García-Arias *et al.*, 2014); y, en dicho contexto, los partenariados público-privados (PPP) surgen a partir de las décadas pasadas como forma innovadora de financiación de la cooperación al desarrollo. Así se pone de manifiesto en los informes de EuropeAid, USAid, la Declaración de París, de Montreal, etc., en las que observamos una llamada a este tipo de financiación como solución a la pretendida ineficacia de la ayuda. En la citada figura podemos ver cuáles son los condicionantes y las posibilidades —tanto internas como externas— de la crisis financiera mundial de 2008. Lo que nos interesa es ver cómo, a partir de la crisis económica, los flujos privados de capital —donde se situaría la filantropía de riesgo—, dentro de los canales externos de financiación, empiezan a tomar una relevancia significativa, por encima de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD).

En los canales externos es donde más posibilidades de financiación se pueden encontrar, pese a que, en general, no dependen de cuestiones de política económica interna de los países. Esto es debido a que la gama de posibles métodos de financiación es mayor por estos canales, lo cual también puede aumentar la dependencia. Los PSVD —aunque no solo ellos— se encuentran en una disyuntiva entre el desarrollo y la dependencia que puede amenazar con convertirse en un círculo vicioso del que es difícil salir. Así, la Teoría de la Dependencia de los años 60 del siglo pasado (Dos Santos, 1970), que podemos enlazar en buena medida con la mencionada Teoría de la Maldición de los Recursos Naturales, explica, en contra de las teorías del desarrollo, que las naciones más pobres proveen de recursos naturales y mano de obra barata a las más ricas, que a su vez mantienen a aquéllas en un estado de dependencia por razones obvias, no limitándose a la influencia o dependencia económica, sino también al terreno político, mediático, educativo, etc. En este contexto, la ayuda privada y externa —como vimos en el Epígrafe 2 del Capítulo VIII; Figura 5— se convierte en la principal forma de financiación de la cooperación al desarrollo.

En los canales internos las posibilidades son mucho más reducidas, y conllevan, como hemos visto arriba en la Figura 10, un aumento de la deuda que se debe a la necesidad de financiación. Es decir, los PSVD se encuentran en una encrucijada —teóricamente tratada desde hace décadas por las Ciencias Sociales— en la que la dependencia y el desarrollo son dos caras de la misma moneda (Sunkel, 1971).

Pese a la variedad de taxonomías y de clasificaciones de la financiación al desarrollo existentes, podemos sintetizarlas en una sola que nos ayude a comprender mejor nuestro objeto de estudio. En la Figura 11 podemos observar una síntesis del sistema internacional de cooperación al desarrollo que aumentará a medida que vayamos ampliando nuestro trabajo de investigación. El sistema filantrópico que analizamos utiliza las dos vertientes que aparecen en la Figura, de modo que los recursos de los que dispone son variados y las posibilidades de actuación enormes. El actual sistema de financiación al desarrollo requiere y promueve los partenariados como forma de financiación básica en los proyectos de desarrollo, por lo que las fundaciones filantrópicas serán socios de estas alianzas desde su instauración como método alternativo de financiación.





El CAD (Comité de Ayuda al Desarrollo) de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), en su tipología de la ayuda sitúa a las organizaciones filantrópicas en el grupo B01 —Apoyo general a ONG, organizaciones de la sociedad civil, PPP e institutos de investigación—, dentro del grupo B —contribuciones generales, contribuciones específicas y cesta de donantes—, categoría en la que se incluyen las contribuciones en las que el donante renuncia al control exclusivo de sus fondos y comparte la responsabilidad con otras partes interesadas —otros donantes, organismos multilaterales, PPP, etc.—. El mencionado subgrupo B01 congrega tanto los fondos entregados a ONG como a organizaciones de la sociedad civil o contribuciones generales a PPP, fondos entregados a fundaciones filantrópicas y contribuciones a institutos de investigación (CAD, 2010). El CAD agrupa en un solo tipo de ayuda a las ONG, organizaciones civiles, fundaciones filantrópicas e institutos de investigación, lo que hace que el análisis de la financiación de nuestro objeto de estudio sea más escabroso.

En lo que se refiere a los países receptores de la ayuda, vemos cómo las fluctuaciones de la economía mundial han afectado a la consecución de proyectos y a la llegada de capitales y recursos. Si los países donantes —en el caso de la ayuda al desarrollo, que es extrapolable a la acción social local— sufren una crisis económica, los países receptores verán mermados los flujos de ayuda, lo que demuestra la dependencia de la que adolecen. En este Capítulo, dedicado a la financiación del sistema filantrópico a través de las APPD, veremos cómo en la forma de financiación de las fundaciones que vamos a estudiar es donde mejor se las puede situar como objeto de estudio. Como se verá, las fundaciones filantrópicas toman las características, objetivos e intereses del actor privado y de la sociedad civil, ambos fundamentos básicos de este tipo de partenariados.

Se trata de un sistema doblemente complejo. Como se ha observado en la Figura 11, el sistema internacional de cooperación al desarrollo ha basado su financiación en la vertiente bilateral del CAD y, en los últimos tiempos, en una vertiente multilateral de difícil acceso en la que participan organismos de todo tipo que dan financiación a fundaciones como las de nuestro objeto de estudio y donde entra la Cooperación Financiera Internacional y otros mecanismos de apoyo económico a la ayuda.

El objetivo de este Capítulo, por lo tanto, es situar a las fundaciones filantrópicas dentro de los acuerdos de colaboración público-privada como forma de financiamiento de las acciones de desarrollo, para, de esta forma, tratar de responder al objetivo específico que nos propusimos en el Capítulo III que versa sobre conocer la forma de financiación de la filantropía de riesgo y sus pautas económicas, de manera amplia. Pese a que no trataremos ninguna APP en detalle, abordaremos el sistema de financiación en su conjunto, observando las formas de agrupamiento y viendo cómo la filantropía de riesgo se mueve, en estas alianzas, entre los actores privados y los del tercer sector, manteniendo una ambigüedad definitoria que analizaremos en el Bloque dedicado al análisis de los resultados (Capítulo X). Las técnicas experimentales, no siendo una forma de financiación específicamente hablando, consiguen un gran impacto en muchas acciones micro y específicas y reducen los costes operativos de las alianzas. Por lo tanto, en este capítulo trataremos de ver el mapa de la acción social, y específicamente de la ayuda al desarrollo desde un prisma que nos permita fijarnos en las formas económicas. La variedad de datos y la poca fiabilidad de los mismos no nos permiten llegar a conclusiones sobre el impacto real de esta nueva forma de financiación, y veremos cómo el debate está abierto.

Específicamente, el Capítulo está relacionado con los objetivos específicos que se redactaron al principio de la tesis. En este caso, trataremos de observar las relaciones de las fundaciones filantrópicas con el sector público, conocer la forma de financiación de la filantropía de riesgo, así como examinar el uso de técnicas de actuación y evaluación del sistema actual de la acción social.

## **1. Financiación filantropocapitalista. Alianzas Público-Privadas**

Si, como hemos estado viendo, los actos altruistas no son gratuitos y la nueva filantropía —como veremos de manera más amplia en el próximo capítulo— es tratada sobre todo como una forma más de inversión, no podemos extrañarnos de que la financiación de este nuevo sistema que se configura actualmente se dé de manera global y compartida. Al igual que cualquier tipo de financiación del sistema

capitalista, la rendición de cuentas y la asunción de riesgos van a ser los nuevos pilares de la nueva financiación del desarrollo.

Por eso, las APP, por sus características y la configuración de las motivaciones, se erigen como la forma por antonomasia de financiación al desarrollo en el marco actual, y de un modo creciente en muchos servicios de acceso público, tanto sanitarios como de intervención social o educativa. La eficacia que han querido mostrar muchas de ellas, unida al abaratamiento de los costes y la reducción de los riesgos, y a la multiplicación de beneficios para los socios van a ser las características principales.

#### DEFINICIÓN DE LAS APP

Definir las Alianzas Público-Privadas es una tarea que implica clasificar las modalidades de trabajo y participación en acciones de cooperación para el desarrollo entre las administraciones públicas y las empresas privadas. Una tarea complicada porque son múltiples los momentos y actuaciones en que ambos sectores —público y privado— unen esfuerzos para un objetivo de desarrollo. Podemos, sin embargo, para hacernos una idea de la complejidad y la variedad del asunto, recoger algunas definiciones del concepto de partenariado de organismos internacionales para ver qué tienen en común y en qué difieren cada una de ellas<sup>56</sup>:

- *International Business Leaders Forum*: «Partenariado es una alianza entre sectores en la cual individuos, grupos u organizaciones acuerdan: trabajar conjuntamente para responder a un compromiso o llevar a cabo una tarea determinada, compartir los riesgos así como los beneficios y revisar las relaciones regularmente, revisando el acuerdo si es necesario».
- *UK Department for International Development*: «El partenariado implica un acuerdo para trabajar conjuntamente para cumplir una obligación o emprender una tarea específica asignando recursos y compartiendo tanto los riesgos como los beneficios».
- *Naciones Unidas*: «El partenariado es comúnmente entendido como una relación voluntaria y colaboradora entre varias partes en las que todos los

---

<sup>56</sup> Las definiciones están recogidas en Mataix *et al.*, 2009, quienes las toman de Varela *et al.* 2007. Véase bibliografía.

participantes (“socios”) están de acuerdo en trabajar juntos para conseguir un propósito común o emprender una tarea específica y compartir riesgos, responsabilidades, recursos, competencias y beneficios».

- *World Bank Development Forum*: «Una relación consentida, con valor añadido y beneficio mutuo entre entidades/organizaciones que está alimentada a través del tiempo y se dirige hacia resultados medibles».
- *World Economic Forum*: «Los verdaderos partenariados público-privados son colaboraciones voluntarias que se construyen sobre los respectivos puntos fuertes de cada socio, optimizando la asignación de recursos y alcanzando resultados».

Dos son, por tanto, los actores que configuran este tipo de alianzas (Mataix *et al.*, 2008: 12 y ss.). Por un lado los agentes públicos, entre los que cabe destacar las instituciones de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) o de acción social local —agencias de cooperación de los diferentes países, organismos internacionales, etc.—, ministerios y administraciones «prestadoras del servicio objeto del proyecto» y, por último, las empresas parapúblicas, «que son aquellas que tienen participación de capital público y cuya gestión es, en general, privada y sometida a una regulación sectorial específica».

Por otro lado, tenemos a los agentes privados que hemos analizado en los puntos anteriores de este trabajo. Sabiendo cuáles son las motivaciones de la filantropía, vemos que coinciden en el caso de los actores privados de las APP, pues son estas grandes fundaciones las que se ven beneficiadas en este tipo de partenariado. Estas motivaciones para participar en las alianzas son una redefinición de lo que anteriormente denominábamos “motivos egoístas de la filantropía” (Capítulo VII, Epígrafe 1). Además, los beneficios para el actor privado que participa en la Alianza Público-Privada son varios, por lo que los motivos de acceder a ella también (Mataix *et al.*, 2008: 15 y ss.):

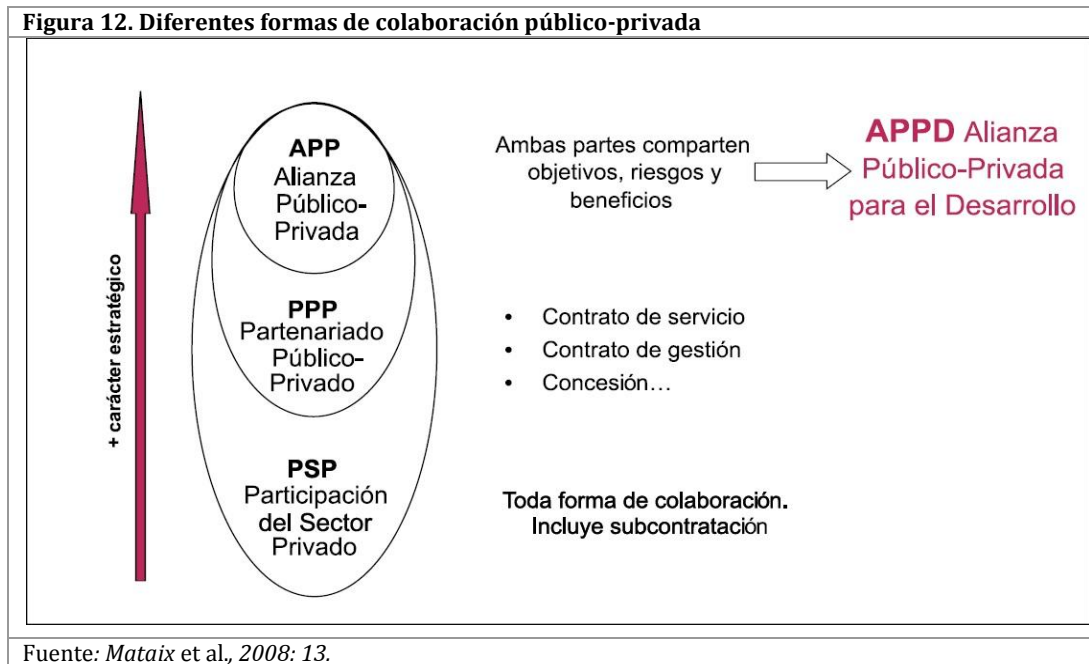
- Por un lado, beneficios directos pues, como hemos dicho en puntos anteriores, la alianza está relacionada con algunas de las actividades de su cadena de valor: incremento del capital humano, mejora de la eficiencia organizativa, innovación organizacional, mejora de productos y servicios, desarrollo de nuevos mercados y de nuevos productos.

- Por otro, se encuentran los beneficios que obtiene indirectamente, como un posicionamiento mejor en el mercado, un mayor conocimiento de ese mercado, una mejora de su “posicionamiento social” (imagen de cara a sus accionistas, mejora de reputación y credibilidad) y la mejora de las relaciones institucionales con las administraciones públicas.
- Además, el actor privado interviene en la alianza con fines en apariencia altruistas, o que son altruistas desde una perspectiva personal y cultural, pero no desde una perspectiva económica.

Hay que añadir a esto las motivaciones del actor público. Por un lado, tenemos que en las Alianzas Público-Privadas con un gran número de socios, la Administración Pública ve reducidos los riesgos de invertir en determinados campos de actividad. Por otro, tenemos, como ya hemos señalado con más detalle en el epígrafe anterior, que en la lógica privatizadora de las administraciones en un contexto de globalización neoliberal se recurre este tipo de partenariados público-privados como base de la financiación de la cooperación internacional al desarrollo.

#### FÓRMULAS DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADAS

Al analizar las diferentes formas de colaboración público-privada (Figura 12), podemos observar tres tipos de posibles de fórmulas de colaboración. Como observamos, la que tiene mayor carácter estratégico es la que nos ocupa en este punto. Ambas partes «comparten objetivos, riesgos y beneficios», por lo que en cooperación internacional se ha convertido en un punto importante la experimentalidad. Restringimos nuestro análisis a esas Alianzas Público-Privadas de carácter más estratégico porque en los demás casos se trata de colaboraciones entre sector público y sector privado que no atañen a nuestra investigación porque no se refieren a campos de cooperación internacional para el desarrollo, además de que los partenariados de tipo, por ejemplo, contratos o concesiones en la acción social se referirían más bien a acuerdos con empresas u otro tipo de fundaciones no fiantrópicas. El término de “alianza” corresponde a esta necesidad que hay en el ámbito de la cooperación de «avanzar hacia modelos de relación más estratégica» (Varela *et al.*, 2007).



En este punto de relación estratégica es donde entra, como veremos en el siguiente epígrafe, el concepto de experimentalidad. En el momento en que están en juego capitales privados, se va a pedir que la inversión sea fructífera o, cuanto menos, no genere pérdidas. Se suma a esto bibliografía citada (Reynal-Querol *et al.*, 2008) que pone en evidencia la supuesta y pretendida futilidad de la ayuda. Los donantes, cada vez más, van a pedir un rendimiento del capital invertido, ver que lo que han aportado no se ha quedado en el camino y ha servido efectivamente para aumentar el desarrollo y disminuir la pobreza (Micklewright *et al.*, 2005).

A esto se puede contestar con un aumento de la eficacia por otras vías que no supongan la reducción de la ayuda. En el caso de la ayuda al desarrollo —que es el más estudiado en estas formas de colaboración, pero cuyas características son aplicables a todo tipo de acción social— el debate sobre la utilidad de la AOD ha puesto sobre la mesa cuestiones básicas que se deben abordar. Por un lado, la evolución de la ayuda oficial viene a demostrar que las fluctuaciones en las cantidades de AOD de la última década no han ayudado al desarrollo, mientras que el aumento de la cantidad de donantes y la «fragmentación de la ayuda» influyen negativamente en su eficacia, así como los donantes emergentes que «otorgan ayuda al margen de consensos internacionales» y que pueden debilitarlos (Sanahuja, 2007: 86 y ss.). Por lo tanto, la propuesta que se enfrenta a la visión negativa de la AOD se

basa en una centralización de la ayuda y la imposición de reglas y criterios básicos que permitan fortalecer los Estados y ampliar la sociedad civil. Se buscaría hacer de la AOD un instrumento eficaz desprendido de los avatares del mercado o de los intereses de los participantes en las alianzas público-privadas; no tanto negar la necesidad y capacidad de los donantes privados como hacer una AOD en la que participen todos y desligada de intereses particulares. No pretendemos zanjar el debate de forma tajante, pues se trata de una cuestión con múltiples visiones y diferentes matices a tener en cuenta.







En la Tabla 8 vemos la clasificación de las APPD a partir del estudio de Mataix *et al.* (2008). Podemos observar los diferentes tipos de alianzas según la institución pública y la privada —en negro aparece el ámbito de su estudio—, así como unos ejemplos de alianzas que se dan en la actualidad en la cooperación al desarrollo. En el Capítulo dedicado a estudios de caso, analizaremos una alianza público-privada —la *Iniciativa Mundial para la Erradicación de la Polio* (GPEI, por sus siglas en inglés)— en la que intervienen socios de casi todos los sectores que señalan Mataix *et al.* (ob. cit.) en su estudio (Capítulo XII, Epígrafe 1).

De acuerdo con nuestro objeto de estudio, lo que nos interesa en este caso es cómo las fundaciones filantrópicas se convierten y actúan como un agente ambivalente dentro de las APPD, pues comparten características, objetivos e intereses de los actores privados y de las asociaciones y fundaciones del tercer sector o sociedad civil que participan en los partenariados. Por lo tanto, obtienen el beneficio material de los primeros y el inmaterial de las segundas. Al objeto de estudio de Mataix *et al.* (Tabla 8; coloreado en negro) tenemos que añadir nosotros a las organizaciones no lucrativas del tercer sector como entidades privadas pues, como veremos, no queda claro —ni en los estudios descriptivos ni en los informes de organismos internacionales como la ONU— si las fundaciones filantrópicas pertenecen a la sociedad civil o al sector privado. Y no solo en las APPD, sino también en las instituciones de financiación al desarrollo, que como veremos actúan como macro-APPD en las que intervienen Estados, bancos comerciales, bancos financieros e instituciones transnacionales dedicadas a las políticas de desarrollo.

**Tabla 8. Clasificación de las APPD según la tipología de los participantes**

		INSTITUCIÓN DE AOD		ADMINISTRACIÓN PRESTADORA DE SERVICIO		EMPRESA PARAPÚBLICA	
		NACIONALES	INTERNACIONALES	NORTE	SUR	NORTE	SUR
ENTIDAD PRIVADA	NORTE						
	SUR						
EMPRESA PRIVADA	NORTE						
	SUR						
EMPRESA PARAPÚBLICA	NORTE						
	SUR						
ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS Y DEL TERCER SECTOR	NORTE						
	SUR						

**Legenda:**

	COMMON CODE FOR THE COFFEE COMMUNITY (4C)		ONE LAPTOP PER CHILDREN
	SIERRA LEONE PEACE DIAMONDS ALLIANCE		HEALTH IN YOUR HANDS
	THE CONSERVATION COFFE ALLIANCE		ÁMBITO DEL ESTUDIO

Fuente: Mataix et al., 2008: 13.

Desde las agencias de cooperación de los países donantes, se ha venido promocionando las Alianzas Publico-Privadas para el Desarrollo en las últimas décadas. Esto ha traído ciertas consecuencias que merece la pena señalar (Mataix *et al.*, 2008: 22 y ss.). Las colaboraciones público-privadas de los principales países donantes del CAD tienen como objetivos la «mejora en el contexto competitivo de los países receptores» (entornos jurídicos e iniciativas políticas tendentes a fortalecer la inversión privada), «el fortalecimiento de las capacidades del sector privado» en dichos países receptores y la «promoción y mejora del impacto de la inversión extranjera en zonas empobrecidas». Además de esto, el estudio de Mataix *et al.* también concluye que «casi todas las agencias que colaboran con el sector privado en el logro de cualesquiera de estos objetivos están utilizando ya las APPD como instrumento de cooperación al desarrollo». Es decir, estamos hablando de un contexto en el que se promociona este tipo de financiación al desarrollo por parte de las agencias de los países donantes en la que se reparten los riesgos de la inversión. Las APPD funcionan de esta forma como una herramienta de financiación al par que, cada vez más, como una institución que canaliza recursos para objetivos y proyectos

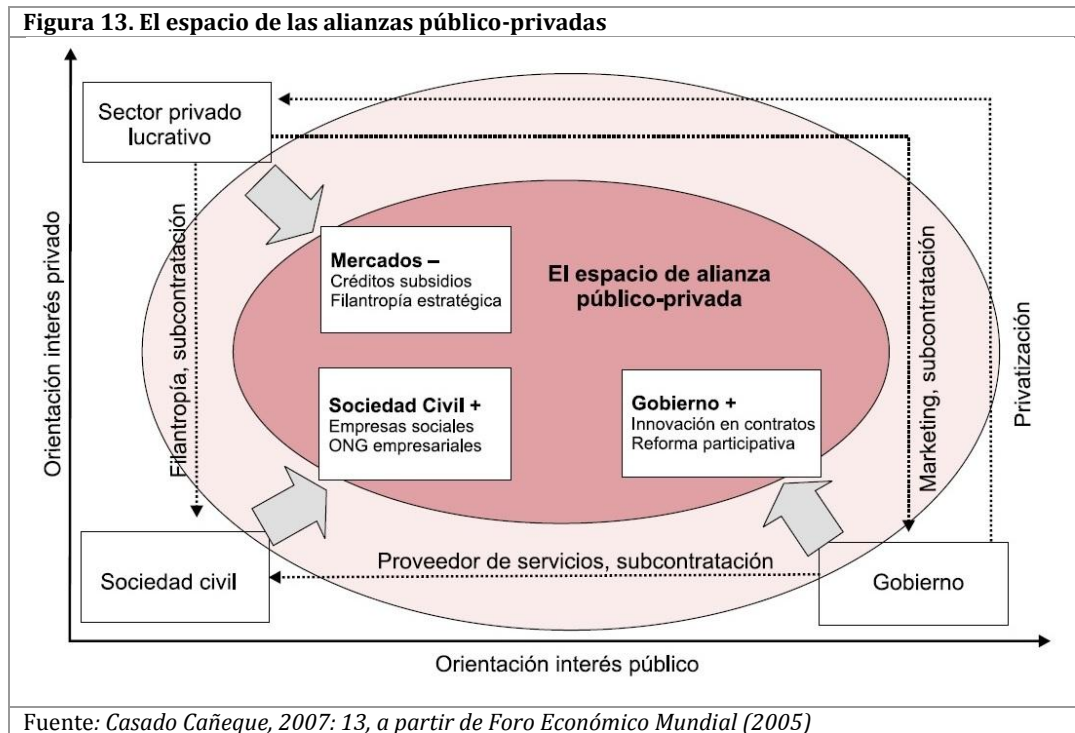


de desarrollo (Micklewright *et al.*, 2005). Las fundaciones han encontrado en estas alianzas una forma de apoyar el desarrollo minimizando los riesgos. Hasta el punto de que «la contribución de las fundaciones al desarrollo es tan amplia como las de las ONG o la de las agencias gubernamentales» (CAD, 2003: 14).

#### EL PAPEL DE LAS FUNDACIONES FILANTRÓPICAS EN LAS APP

Vemos por tanto que la lógica que siguen estas alianzas es la de fortalecer, por un lado, el sector privado en los países receptores —en detrimento del sector público y las administraciones—; por otro, favorecer la promulgación de leyes que beneficien y allanen el camino a las empresas afines a las fundaciones sin ánimo de lucro (Lohmann, 2008; Saiia *et al.*, 2003). Además, las APP, como instituciones de financiación al desarrollo, son las canalizadoras de fondos de las organizaciones filantrópicas y de los dedicados a los objetivos mundiales de desarrollo, aumentando cada año los recursos oficiales dedicados al desarrollo (Mavrotas, 2005).

El tipo de filantropía actual que es nuestro objeto de estudio está, dentro de las definiciones y partes de las APP, entre las aportaciones privadas y las del tercer sector (Figura 13), pues tiene características, objetivos e intereses de ambas. De ahí la dificultad que señalábamos a la hora de definir nuestro objeto de estudio. Se trata de actividades que pertenecen a diversos ámbitos, en los que los intereses se pueden clasificar a la vez como con finalidad de lucro y sin ella; donde las características se solapan con el sector público y el privado; y donde los objetivos son tan variados que se comparten con otras muchas asociaciones del sector privado o de la sociedad civil. Dentro del funcionamiento de una APP, estamos ante un agente con características de sociedad civil o tercer sector e intereses de sector privado. La orientación del sector privado se dirige desde el sector lucrativo privado hacia la sociedad civil en forma de filantropía y subcontrataciones. Esta es la forma de participación financiera en el desarrollo de las fundaciones y asociaciones que estamos estudiando.



Como decíamos, en esta Figura podemos ver cómo las relaciones entre lo público y lo privado en las APP son siempre de subcontratación y privatización. El espacio de la alianza queda configurado por los gobiernos, las asociaciones de la sociedad civil y los mercados, en donde el autor coloca a la filantropía estratégica. Sin embargo, esta forma de filantropía tiene características similares a las de los actores de la sociedad civil, por lo que se juega con unos objetivos de mercado —estratégicos— y unas características que bien podrían pertenecer a ONG o fundaciones sin ánimo de lucro del sector. De hecho, como vemos, en el eje de la orientación del sector privado, la filantropía es la dirección típica que toma el sector lucrativo en su relación con la sociedad civil.

Es fácil pues ver esta similitud de características, objetivos e intereses. En el estudio descriptivo de Casado Cañequé (2007) sobre las APP, a partir de los informes y recomendaciones de Naciones Unidas al respecto (UN, 2005b), podemos analizar las características y acciones concretas dentro de la APP tanto del actor privado como del actor de la sociedad civil, para observar cómo las fundaciones filantrópicas se sitúan en un terreno equidistante, tomando los elementos de ambas.

En lo que se refiere al actor privado, sus principales aportaciones son su contribución al crecimiento económico y el poder que les confiere a las poblaciones donde actúan las APP al aumentar sus oportunidades de elección y bajar los precios (Casado Cañeque, 2007: 22). Según Naciones Unidas (2005c), las acciones concretas que puede desarrollar el sector privado para erradicar la pobreza son:

- Encauzar la iniciativa privada en actividades de desarrollo.
- Desarrollar los vínculos con grandes empresas nacionales y multinacionales para respaldar a empresas más pequeñas.
- Fomentar oportunidades de negocio en la base de los mercados piramidales.
- Fijar normas de referencia.

En realidad, como hemos visto en el capítulo anterior, los intereses y actividades del sistema filantropo capitalista coinciden en gran medida con estas propuestas de la ONU. Además de esto, se anima a las empresas a ser responsables y que midan y tengan en cuenta el impacto en la sociedad en la que opera. Las fundaciones filantrópicas coinciden sobre todo en encauzar la iniciativa privada en actividades de desarrollo, pues esa es una de las características fundamentales del nuevo sistema: la eficacia empresarial en acciones altruistas.

Por su parte, el tercer sector, como fundaciones sociales dentro de las APP, suelen promover las siguientes actividades (Casado Cañeque, 2007: 27):

- Sensibilización y concienciación, referida a la incidencia sobre la opinión pública, informándola sobre temas concretos.
- Observación y vigilancia de los compromisos políticos y del diseño de acciones en relación a la cooperación internacional.
- La promoción de redes, que se basa en la coordinación del trabajo con otras organizaciones en la misma área o sector de actividad cooperativa.
- Investigación sobre la situación, orientada a la primera de las actividades: sensibilizar a la opinión pública.
- Representación de movimientos de la sociedad civil, con base en la coordinación y representación de estos en foros políticos, escenarios de toma de decisiones, etc.

Como se observa, estas características bien podrían reseñarse para cualquiera de las fundaciones filantrópicas que son objeto de nuestro estudio. Como hemos visto en el Capítulo VIII (Epígrafe 2), estas características se corresponden con las que vimos. De hecho, como dijimos, el crecimiento de las organizaciones de la sociedad civil es uno de los hechos más relevantes y explicativos del surgimiento del nuevo sistema filantrópico. Algunos estudios sobre las APP siguen esta misma línea, indicando que este crecimiento es un elemento de presión hacia las instituciones públicas y los organismos internacionales para abrir procesos de toma de decisiones y crear estructuras más participativas y abiertas (Casado Cañequé, 2007: 28). Si tenemos en cuenta que, dentro de estos partenariados, las fundaciones filantrópicas utilizan estrategias de ganancia de sector privado con características de actores de la sociedad civil, imaginamos cómo pueden conseguir más participación en la toma de decisión y ganancias económicas propias de las empresas.

La ONU, en el llamado *Informe Cardoso* (UN, 2004) no incluye a las fundaciones filantrópicas expresamente en las actividades del tercer sector, tanto por la dificultad que conlleva su definición en la actualidad como por la existencia de características, intereses y objetivos compartidos con el sector privado. Esto es porque no se incluyen «actividades con fines de lucro (el sector privado) o de gobierno (el sector público)». Sin embargo, en los muchos tipos de asociaciones y fundaciones que entran en su definición de tercer sector, se incluyen, por ejemplo, organizaciones religiosas y espirituales u organizaciones no gubernamentales que benefician al público, etc. que podrían entrar en nuestro objeto de estudio. Es decir, que la indefinición a la hora de colocar a las fundaciones filantrópicas en el tercer sector o en el grupo de los actores privados es más que patente. De lo que no cabe duda es que las fundaciones filantrópicas participan de forma activa en las APP, y lo hacen de manera doblemente ambigua, aprovechando la indefinición para autodefinirse ora como tercer sector, ora como actor privado.

La responsabilidad compartida que se genera en las APP —entre el actor privado, la sociedad civil y lo público— también afectará a los posibles beneficios que se obtengan de ella. Las APP, como herramienta para el desarrollo y la acción social en general, se conforman como una fragmentación del capital en las que la duda sobre la eficacia sigue rondando. En la teoría, las alianzas deben ser asociaciones descentralizadas en función del país y de la dependencia técnica de que

se trate, y deben responder a necesidades, no a posibilidades de financiación (UN, 2004). Sin embargo, al descubrirse como un medio de financiación al desarrollo tan potente, los participantes de los partenariados tienden a verlas como una posibilidad de obtención de beneficios (Zadek, 2008).

En este contexto, las fundaciones filantrópicas acaparan las características de dos actores de la APP, y obtienen beneficios inmateriales de prestigio e influencia social, y beneficios materiales que pertenecen al actor privado. Como vemos, las fundaciones filantrópicas que estamos estudiando caben en ambas definiciones, tanto la del tercer sector como las de las empresas, para las actividades de las APP. De esta forma, con una manera de actuar empresarial y unas características a simple vista de asociación del tercer sector, las fundaciones filantrópicas continúan en un limbo definitorio para su estudio, una indeterminación que les permite actuar obteniendo un beneficio privado demostrado por sus intereses y uno público para las poblaciones en las que actúan.

De esta forma, se consigue una posición de fuerza dentro de la APP y mueve a las agencias de cooperación y, en menor medida, a las políticas sociales nacionales, a cambiar sus objetivos, desplazándolas del tablero o minimizando sus capacidades. Por ejemplo, las agencias de cooperación con más trayectoria en la promoción de las APP tienen algunos elementos operativos comunes, como el no establecimiento de prioridades sectoriales o geográficas (Mataix *et al.*, 2008: 72). Sin embargo, las fundaciones filantrópicas consiguen el establecimiento de estas prioridades que les son beneficiosas dentro de las APP debido a su mayor peso específico —cabe recordar que el volumen de capital que mueven algunas fundaciones filantrópicas supera con creces el PIB de muchos países y a las agencias de cooperación y la AOD de los Estados—, por lo que la toma de decisiones, establecimiento de la agenda o dirección de los proyectos quedan al albur de ellas.

En definitiva, las APP son una herramienta de gran calado en la ayuda al desarrollo —donde se configuran como APPD— y en los nuevos modelos de acción social nacional, mediante las cuales se pueden repartir tanto riesgos como beneficios y que pueden conseguir la implicación en la cooperación al desarrollo de múltiples actores y perspectivas. La sociedad civil, entrando en estos partenariados como agente activo del cambio, puede conseguir acciones concretas como mejorar la

rendición de cuentas del sistema, obteniendo la implantación de nuevos términos como el de desarrollo sostenible o eficacia, tanto de la ayuda como de la acción social, o desarrollando nuevas asociaciones y relaciones para lograr objetivos comunes, pudiendo experimentar con nuevas tecnologías en la resolución de problemas (UN, 2005b). Por su lado, el actor privado tiene la posibilidad de aportar sus experiencias y capital en un partenariado que sea beneficioso para las poblaciones donde se actúa, aplicando técnicas y procedimientos eficaces.

En este contexto teórico, las fundaciones filantrópicas tienen la gran posibilidad de funcionar como dos actores diferentes, por lo que pueden aplicar acciones concretas de gran calado. Sin embargo, persiste la duda de la eficacia real de las APP y del reparto del beneficio —tanto material como inmaterial—, así como de la de las aportaciones. Que el sector privado utilice estos partenariados para conseguir nuevas cotas de mercado es el aliciente necesario para que participen con su capital en la cooperación al desarrollo y en la acción social nacional, pero el resultado final es confuso, tanto para los participantes en la asociación como para los beneficiarios de los proyectos concretos.

De nuevo, volvemos al debate de si esta fragmentación de la ayuda es beneficiosa para el desarrollo y para los servicios públicos en origen o, por el contrario, es perjudicial. A autores que aportan pruebas de lo primero (CAD, 2003; Mataix *et al.* 2008) se les contraponen informes, normalmente de las propias APP o de organismos que las promueven que afirman lo segundo (Ellmers *et al.*, 2010; Kwakkenbos, 2012). No tenemos un intervalo de tiempo suficiente para sacar conclusiones sobre los beneficios para el desarrollo de los partenariados público-privados. Si nos atenemos a indicadores como el índice de Desarrollo Humano (IDH) o los Objetivos del Milenio (ODM) —estos últimos en el período quinquenal en el que más auge han tenido las APPD como herramienta para el desarrollo— podemos observar cómo algunos de los objetivos se van cumpliendo, pero no podemos asociar esto a una privatización de la ayuda al desarrollo ni a la utilización de APP en la cooperación al desarrollo. Se debe despolarizar el debate para quede fuera de ideologías y podamos ir al impacto real de los nuevos modelos de desarrollo. Es decir, que se deben seguir las indicaciones planteadas por los organismos oficiales, que el actor privado tenga las limitaciones del bien público; y el que el actor público tenga las limitaciones del beneficio privado.

---

No cabe duda, por lo tanto, de que las APP se insertan a la perfección en un modelo de acción social como el pretendido por las fundaciones filantrópicas que estamos estudiando. El nuevo sistema de acción social, tanto nacional como de ayuda al desarrollo que se deriva de esto tiene unas características empresariales en cuanto a la búsqueda de beneficios y al reparto de los riesgos en las pérdidas.

Este apartado de la tesis se relaciona directamente con el objetivo específico propuesto al principio: observar las relaciones de las fundaciones filantrópicas con el sector público. Como vemos, la relación es muy estrecha, pues en la acción social actual se entiende que la aportación del sector privado o de fundaciones con altos niveles de actividad y recursos económicos es beneficiosa en muchos sentidos.

#### LA COOPERACIÓN FINANCIERA

Como hemos visto, los partenariados público-privados se han convertido en una forma hegemónica de financiación de la acción social. Como vimos en nuestro objeto de estudio, la filantropía actúa, además, en proyectos de cooperación al desarrollo de manera significativa. El filantropocapitalismo se internacionaliza y participa en partenariados para el desarrollo. La cooperación financiera es la que busca fondos de manera internacional para proyectos de ayuda al desarrollo que se basan específicamente en la consecución de recursos financieros. Por eso, en este apartado vamos a analizar lo que es la cooperación financiera y cómo los partenariados en los que participan las fundaciones filantropocapitalistas de nuestro objeto de estudio inciden en el desarrollo de los países pobres. En esta cooperación financiera, tenemos como actor básico a las Instituciones de Financiación al Desarrollo (IFD), que son bancos y fondos de inversión que dedican sus activos a la financiación del desarrollo.

La dificultad de definir lo que es la cooperación financiera y sus ramificaciones y evoluciones tiene que ver con la consideración de las múltiples variables que inciden en ella.

«Habitualmente se entiende por cooperación financiera aquella que, con objetivos de desarrollo, se realiza a través de una transferencia de recursos financieros o inversiones desde el país donante al país receptor de fondos, independientemente de que esta

transferencia se realice directamente o a través de intermediarios, también con independencia de que dichas transferencias deban ser reintegradas o no (reembolsables o no reembolsables)» (Martínez, 2014: 2 y ss.)

Esto es la definición de cooperación financiera, aunque algunos autores (Díez Martín *et al.*, 2010) no están de acuerdo en los términos de reembolsable o no reembolsable, sobre todo en lo que se puede derivar en cuestiones de legitimidad en los gobiernos de los países en vías de desarrollo, al intervenir en su financiación otros gobiernos. Sin embargo, el término de cooperación financiera alude a múltiples consideraciones y preceptos. Como método de financiación al desarrollo, se trata de una herramienta básica en la filantropía actual. Como parte de las APPD, se configura como la premisa básica de esta forma de financiación.

El hecho de que la cooperación financiera sea uno de los nuevos métodos de financiación al desarrollo y que la filantropía actual utilice ésta como instrumento para el desarrollo de las zonas en las que actúa no debería sorprender. Al fin y al cabo, para muchos autores queda claro, como ya apuntábamos en el Capítulo anterior, que la filantropía actual afecta de manera positiva al rendimiento financiero corporativo, y la causa de esto la encontramos en que las decisiones caritativas de las fundaciones pueden conseguir una mejora de la imagen y la reputación de una empresa a la que esté asociada, además de aumentar el valor de su “capital moral” (Porter y Kramer, 2002; Saiia *et al.*, 2003; Brammer y Millington, 2005; Godfrey, 2005; Wang y Qian, 2011).

Como apuntábamos en la formulación de nuestras hipótesis, una de las principales cuestiones de esta tesis es la relación entre la filantropía —corporativa, en este caso, aunque se puede ampliar a cualquier tipo de los que estamos estudiando— con los accionistas de las empresas vinculadas a estas asociaciones. Los autores señalados arriba coinciden en señalar que la “salud” (Godfrey, 2005) del accionariado se ve fuertemente incidida por la vinculación de la empresa con obras filantrópicas o caritativas, en una relación directa. Es decir, que cuantas más acciones filantrópicas se lleven a cabo, más sólido será el accionariado, o más confianza generará la empresa en él, con las consecuencias lógicas tanto en beneficio financiero como moral.



Aun así, la investigación empírica ha dado resultados variados, y a estos autores se les contraponen otros estudios en este sentido que niegan tal relación. Por ejemplo, Seifert *et al.* (2004), aplicando una ecuación estructural a una muestra de 1.000 fortunas, no encontraron una relación significativa entre la filantropía corporativa y el rendimiento financiero. Dándoles la razón, aparecen estudios como el de Orlitzky *et al.* (2003) que, aplicando un meta-análisis determinaron que la filantropía corporativa tenía una correlación positiva con los rendimientos del capital. La dificultad de analizar esta cooperación financiera y sus vínculos con la filantropía ha dado, pues, dos posiciones académicas opuestas, aunque no podemos obviar que en esta controversia inciden sobre todo factores políticos y de crítica social. Por eso, la pregunta que cabe hacerse —aunque ya vemos que tiene múltiples aristas— es ¿qué se busca prioritariamente, el desarrollo de los países pobres o el crecimiento económico y de negocios de las empresas que forman parte de los partenariados? (Perry, 2011).

Sin embargo, siguiendo los argumentos de este trabajo, la filantropía ayuda a las empresas a ganar legitimidad sociopolítica, y que esta legitimidad permite la creación de grupos de interés y facilidades de acceso a la política (Wang y Qian, 2011: 1160). Dos son los mecanismos que determinan el beneficio potencial que se puede conseguir de las contribuciones caritativas: por un lado, los accionistas y personas asociadas a la empresa, como primeros actores a los que responder; y, por otro, el acceso a las políticas públicas. Es decir, que, además, las empresas ganan legitimidad o aprobación de los poderes públicos a través de la filantropía y ésta les permite acceso a recursos políticos vitales para ellas (*Ibíd.*).

El uso de APP como herramienta para el desarrollo y la cooperación financiera son, en definitiva, dos caras de la misma moneda. Con ambas se logra un acceso a políticas públicas y, por lo tanto, nuevas parcelas de negocio que antes no existían. El afianzamiento de los grupos afines y los accionistas es vital para las empresas, y las fundaciones filantrópicas asociadas a ellas son el mecanismo de acción para conseguir estas metas. Tenemos que tener en cuenta que la filantropía, como fenómeno global, responde a una estrategia empresarial que consigue nuevas cuotas de mercado y la consolidación de recursos empresariales que garantizan la presencia en la toma de decisiones. Wang y Qian (2011), en su estudio sobre la filantropía corporativa de las empresas chinas entre 2001 y 2006, demuestran que

---

la filantropía corporativa y la cooperación financiera mejoran los resultados financieros de las empresas y las ayudan a ganar legitimidad sociopolítica y respuestas positivas en sus accionistas al conseguir acceso a las políticas estatales.

Si, como ya ha quedado claro, con estos nuevos instrumentos de financiación los Estados reducen de manera significativa su soberanía interna y su capacidad para llevar a cabo políticas públicas (García-Arias, 2004: 73) y las grandes empresas son las que ocupan ese papel e impiden a las instituciones públicas moverse en esas acciones (Hours, 2013; Bréville, 2014)<sup>57</sup>, tenemos que la filantropía es el nuevo adalid de las políticas públicas. Por un lado, consigue imagen y reconocimiento para las empresas y los socios privados; y, por otro, posibilidad en los Estados de legitimarse por medio de políticas públicas que no pueden realizar. Quienes consiguen legitimidad son los Estados y las empresas, y ambos también consiguen beneficio económico. La filantropía, financiada en gran medida por PPP, se configura como herramienta no solo para el desarrollo, sino también para la legitimación del poder público y el acaparamiento de capital simbólico.

Además, queda pendiente la cuestión de si la cooperación financiera ayuda realmente al desarrollo de los países pobres. Pese a que no vamos a entrar en detalle en esta cuestión, podemos decir que no faltan autores que nieguen rotundamente esto. Ellmers *et al.* (2010: 31 y ss.) afirman de las inversiones de la cooperación financiera que solo un tercio de las inversiones totales fueron a los países más pobres; los dos tercios restantes se dirigieron a compañías que basan sus actuaciones en los países más ricos. La cooperación financiera debería servir para que las familias y las empresas de los países más pobres puedan adquirir préstamos para invertir en su propio desarrollo. Sin embargo, la realidad es otra. Los autores citados, en su informe para Eurodad, concluyen que no queda claro que el apoyo económico de la Corporación Financiera Internacional (CFI)<sup>58</sup> llegue a las personas

---

<sup>57</sup> Al animar la caridad privada o subcontratar a voluntarios y asociaciones entre las que se inserta el filantropo capitalismo, el Estado pierde también la capacidad para el control democrático de estas acciones sociales (Bréville, 2014).

<sup>58</sup> La CFI (Corporación Financiera Internacional) es una sección del Banco Mundial que se encarga del sector privado y es responsable de casi un tercio de la financiación del sector privado canalizada por los bancos multilaterales de desarrollo (IFC, 2015). Sin embargo, como señalaremos un poco más adelante —escribimos aquí la cita completa—, «solo el 25% de las empresas financiadas por el CFI están domiciliadas en países en desarrollo. Una gran parte de las carteras de estas instituciones (el 49%) se dirige a empresas de la OCDE y paraísos fiscales. Además, en torno al 40% de las empresas estudiadas por Eurodad son empresas de gran tamaño que cotizan en alguna de las principales bolsas del mundo». (Kwakkenbos, 2012: 17)

desfavorecidas y, en tanto que institución de desarrollo, debe garantizar que hay un valor añadido claro a la hora de canalizar dinero público a las empresas privadas.

Las Instituciones de Financiación al Desarrollo (IFD) surgen en este contexto como un agente a medio camino entre los bancos comerciales y los de desarrollo. Se trata de instituciones que durante más de cuatro décadas han estado gestionando un tipo de financiación distinta a la ayuda a empresas privadas e instituciones financieras que invierten en el Sur. Proporcionan una media de casi el 80% de la financiación pública destinada a inversiones en el sector privado del Sur (Kwakkenbos, 2012: 11). La tendencia general durante la última década ha sido triplicar su cartera de sector privado (Perry, 2011), pese a ser propiedad de los gobiernos o tenerlos como principal accionista<sup>59</sup>.

La mayor parte de las IFD aparecieron para proteger los intereses comerciales de los países europeos en los países que fueron o seguían siendo sus colonias. Sin embargo, en la actualidad se dedican a realizar inversiones de alto riesgo en áreas en las que los mercados de capital tienen un acceso limitado (Kwakkenbos, 2012: 12). No cabe duda de que las actividades a las que se dedican —préstamos públicos, inversiones privadas en economías en desarrollo— han proporcionado grandes beneficios a estas instituciones durante los años de la crisis, debido sobre todo a la desaparición de los mercados de créditos que contribuyó enormemente a su expansión, además de que los gobiernos han estado aumentando la cantidad de fondos que les dedicaban (*Ibíd.*)<sup>60</sup>. Además, sus beneficios están exentos de impuestos, pues no pagan impuestos de sociedades ni dividendos (Dickinson, 2008).

Las cuestiones que se plantean sobre esto tienen que ver con la eficacia real de estas instituciones y con la deriva privatizadora de la ayuda al desarrollo, en la que las fundaciones filantrópicas encuentran una manera muy beneficiosa de actuar. No queda claro si los recursos se están destinando realmente a los sectores

---

<sup>59</sup> Algunas IFD nacionales son *BIO* (Bélgica), con una cartera de 295 millones de euros en 2010 y un 50% de capital estatal; *CDC* (Reino Unido), dedicado al sector de la infraestructura, con una cartera de 2.100 millones de euros y 100% propiedad del Estado; *DEG* (Alemania), dedicada a la financiación, con una cartera de 5.200 millones de euros y propiedad del banco gubernamental *kfW*; *Proparco* (Francia), con un 59% propiedad del Estado y una cartera de 3.300 millones de euros. En España existe *Cofides*, dedicada a la financiación, que tiene una cartera de 554,9 millones de euros y una apropiación de un 63% estatal; el 39% restante pertenece a bancos comerciales: BBVA, Banco Santander y Banco Sabadell. Sus productos financieros son el capital, el cuasicapital y los préstamos directos (Kwakkenbos, 2012: 13).

<sup>60</sup> Esto se observa claramente en su capacidad de inversión, que, por ejemplo, en el caso de *BIO*, pasó de meno de 600 millones de euros en 2008 a casi 1.000 en 2010.

empresariales con mayor necesidad o donde mayor beneficio se puede obtener. Tampoco sabemos fehacientemente si las inversiones realizadas por las agencias de desarrollo a través de las IFD están contribuyendo a la erradicación de la pobreza. Y esto se debe a que se trata, como vemos, de un sistema opaco en el que la información de la que disponemos no aclara los objetivos reales de las acciones. Al igual que pasa en el caso particular de las fundaciones filantrópicas, persiste la duda en todo el sistema de financiación al desarrollo de si sirve para erradicar los males del mundo o solo es una herramienta generadora de beneficios para unos pocos.

Por ello, Kwakkenbos, en su informe para la Eurodad, elabora una serie de recomendaciones para las IFD (2012: 24 y 25), que se pueden resumir en:

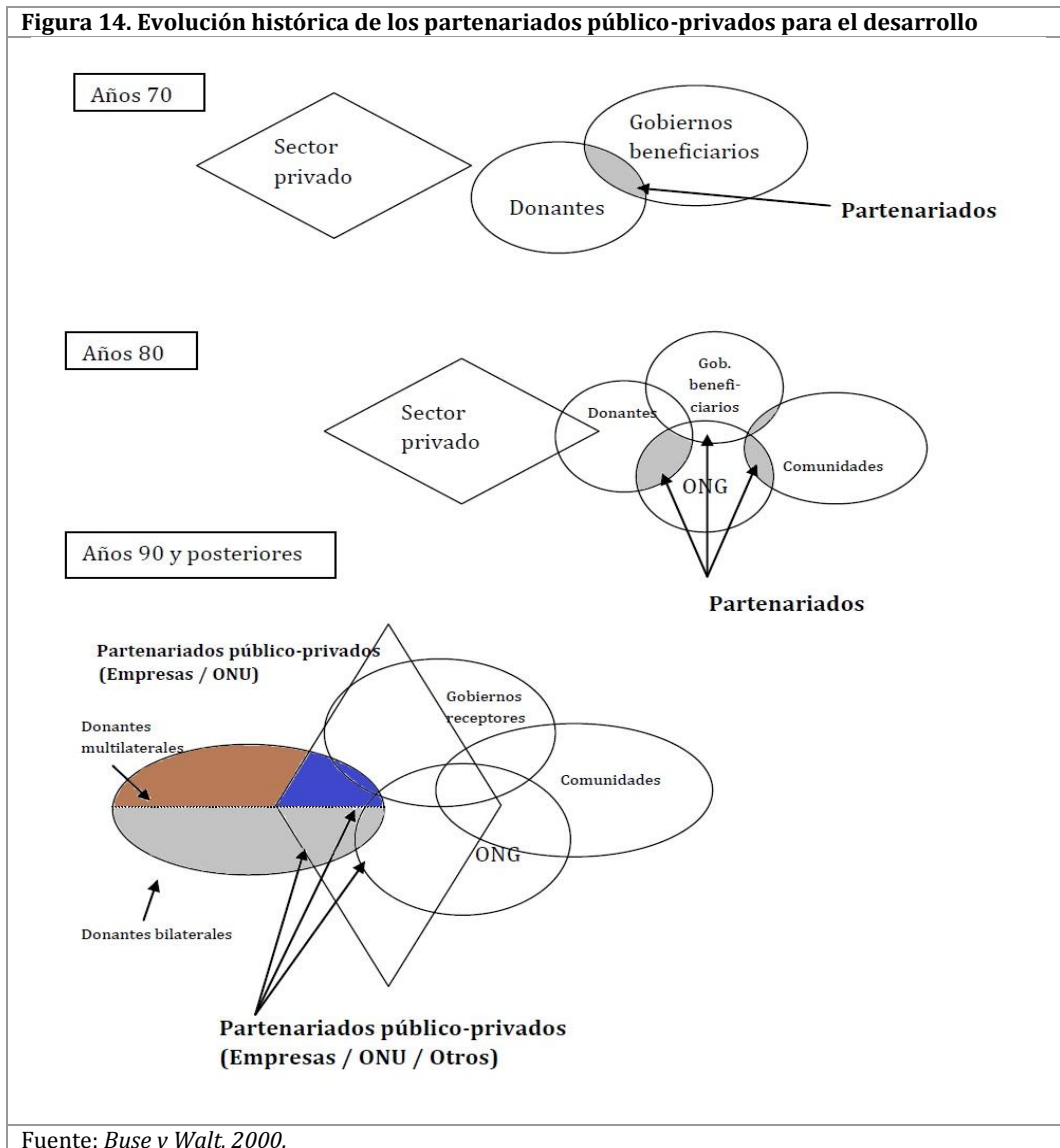
- Alinearse con las prioridades de inversión de los países en desarrollo, para lo cual es necesario desarrollar un marco coherente, respetar la apropiación por país y no tratar de influir en sus estrategias e informar de forma clara sobre cómo se han alineado las carteras nacionales de inversión con las estrategias nacionales
- Hacer que los resultados de desarrollo sean el principal criterio a la hora de seleccionar los proyectos y evaluarlos. Para esto es necesario integrar los objetivos de desarrollo en todas las inversiones, con indicadores claros y un sistema de seguimiento eficaz; establecer políticas que garanticen que todos los contratos cumplan con normas estrictas de inversión responsable; y exigir que los resultados de desarrollo de todos los proyectos sean públicos.
- Dirigirse a empresas nacionales en primer lugar siempre que sea posible. Actualmente, solo el 25 % de las empresas financiadas por las IFD están domiciliadas en países de renta baja, casi la mitad de la financiación se destina a empresas basadas en países de la OCDE y paraísos fiscales y en torno al 40% de las empresas participantes en las APPD cotizan en alguna de las principales bolsas del mundo (Kwakkenbos, 2012: 5 —véase nota 58—; Molina, 2012).
- Evitar la evasión y elusión fiscal y cumplir con las normas de responsabilidad social empresarial más estrictas. Lo cual implicaría que la empresa inversora esté domiciliada en el país de la inversión, exigirles información fiscal anual pública y poner en práctica sistemas eficaces para asegurarse de que cumplan con la ley

- Aumentar la transferencia de las inversiones con intermediarios financieros y realizar seguimientos de su utilización.
- Y, por último, establecer normas estrictas de transparencia.

Sin embargo, estas recomendaciones están lejos de cumplirse —son eso: recomendaciones— y no queda nada claro cuál es el impacto de esta nueva financiación en las políticas de desarrollo, por lo que la mayor parte de la bibliografía citada admite reservas a la hora de evaluar esta financiarización del desarrollo:

«No está claro hasta qué punto el apoyo de la CFI está llegando a personas desfavorecidas mediante la generación de nuevas oportunidades de empleo e ingresos o el acceso a los servicios básicos. A pesar de las mejoras en las herramientas de evaluación, el seguimiento y la evaluación no están a la altura. No se hace pública la información relacionada con los resultados de desarrollo a nivel de proyectos y la información disponible no se desagrega en grupos sociales ni por niveles de renta. Tampoco está claro cómo evalúa la CFI el funcionamiento de los distintos (y a veces contradictorios) indicadores ni sus prioridades (los beneficios privados o sociales)». (Ellmers *et al.*, 2010: 33)

Como vemos, la CFI invierte en empresas de los países desarrollados para que apliquen sus estrategias de negocio en los países pobres, quedando así el desarrollo de estos últimos en manos del sector privado occidental, sin posibilidad de tejer una red de empresas propias o conseguir generar un sector competitivo en sus territorios, como se verá, por ejemplo, en el estudio de caso de la *New Green Revolution* (Capítulo XII, Epígrafe 2). De este modo, ambas instituciones —las IFD y la CFI— se enmarcan en una estrategia de financiación al desarrollo que se puede resumir en una búsqueda de capital en el sector privado para conseguir la financiación de las políticas de desarrollo, gigantescas APPD en las que las dudas sobre si benefician a los países pobres o sirven simplemente como instrumento eficaz para las ganancias privadas están más que fundadas (Ellmers *et al.*, 2010; Perry, 2011; Kwakkenbos, 2012; Eurodad, 2012) y poderosos elementos decisorios en el marco de la acción social.



La evolución de los partenariados para el desarrollo (Figura 14) muestra cómo el sector privado ha entrado de lleno en las asociaciones y cómo, al abrirse a empresas y sociedad civil (comunidades), las APPD consiguen un mayor número de actores y de relaciones. Como nos señalan Buse y Walt (2000), a partir de los años 80 del siglo pasado, el sector privado entra en los partenariados dedicados a la cooperación al desarrollo y transforma completamente el mapa de fuerzas. Si las relaciones hasta entonces se resumían en donantes-beneficiarios, a partir de entonces, el sector privado verá en las ONG un nicho de negocio que no desperdiciará. De este modo, a partir de los años noventa tendremos un mapa financiero que continuará durante el siglo XXI y que se basa en una presencia

permanente del sector privado en todos los actores de la financiación al desarrollo. Los partenariados público-privados se componen ahora de donantes bilaterales, multilaterales, gobiernos, ONG y sociedad civil.

Se trata de un sistema de financiación que tiene una base neoliberal y privatizadora (Levinas, 2015) y que pretende una nueva configuración de los conceptos y las relaciones. Al generar fondos de financiación al desarrollo privados y APPD como herramienta básica de esa financiación se está cuestionando la posibilidad de participación del sector público, de agencias bilaterales y ONG, cambiando esa estrategia por un creciente pluralismo en el que participan más actores involucrados en el sector empresarial (Buse y Walt, 2000: 560). Parece claro que el sector público tiene intereses diferentes a los del sector privado, por lo que cabe preguntarse si la influencia de los socios en estos partenariados será también diferente, enfrentándonos a un problema de peso específico —en el que unos objetivos son más importantes que otros o tienen más capacidad de llevarse a cabo— que lastra el objetivo de desarrollo con el que fueron definidas estas alianzas.

La financiarización de las políticas sociales de desarrollo trae consigo una serie de contradicciones, pues el objetivo de estas políticas no es otro que reducir las vulnerabilidades, prevenir la pobreza, igualar las oportunidades y desmercantilizar el proceso garantizando una serie de derechos. Sin embargo, el nuevo orden financiero (Shiller, 2003) se basa en la creación de mecanismos que hacen más difusos y amplios cada vez los límites de la inclusión financiera, sobre todo en los países en desarrollo, y reduce el riesgo moral al que está expuesto el capital financiero (Levinas, 2015).

En definitiva, convenimos con Kwakkenbos en lo siguiente (2012: 23):

«Las IFD pueden representar un papel importante en la financiación al desarrollo, proporcionando los recursos financieros que tanto necesitan aquellas áreas del mundo que no disponen de ningún recurso de este tipo. Aunque no cabe ninguna duda de que el sector privado puede ser una herramienta clave para erradicar la pobreza si se dan las condiciones apropiadas, las instituciones de financiación al desarrollo tienden a alejarse de este tipo de inversiones y buscar proyectos donde puedan obtener grandes beneficios, y con los que el impacto sobre el desarrollo se convierte en un objetivo secundario. Este cambio puede atribuirse al complejo papel de las IFD, que se encuentran en algún punto entre un banco de inversiones y un banco de desarrollo»

En la mayor parte de los casos, las fundaciones filantrópicas se convierten en IFD, que persiguen unos objetivos que, como vemos, están a caballo entre los de un banco de inversiones y uno de desarrollo. El papel que juegan las fundaciones en el desarrollo debe ser definido a fin de no entrar en ningún problema metodológico que impida el buen funcionamiento de las políticas de desarrollo. La filantropía actual se mueve entre las organizaciones que aportan capital a proyectos de desarrollo y las que realizan esos proyectos expresamente, quedando de nuevo en una ambigüedad que repercute en su campo de acción. En otros casos, simplemente se benefician de los fondos de la CFI y actúan como intermediarios financieros entre los países ricos y los pobres.

En la actualidad, el sector financiero es consustancial a cualquier tipo de generación de bienes y servicios, así como la creación y desarrollo de políticas de cooperación. Se trata de un proceso que se inserta en la esfera del bienestar social y las políticas de desarrollo a través de mecanismos de endeudamiento, privatizando los servicios y transformándola en un sector dirigido a la acumulación y la obtención de beneficios por parte de las empresas privadas, por encima del objetivo de reducir las desigualdades o generar desarrollo (Lazzarato, 2012).

En el caso que nos ocupa, la acción social ha sido financiada por partenariados de este tipo desde hace mucho tiempo. La acción social ha necesitado siempre de capitales privados para llevarse a cabo, por lo que, como veíamos en la Figura 14, se trata de un fenómeno que se remonta, con las características que estamos viendo —ya todas las que se le han ido añadiendo— a los años 70 del pasado siglo.

Como hemos visto a lo largo de este apartado, la forma de financiación de las ayudas y proyectos de las fundaciones filantrópicas se basa en un sistema complejo de inversiones mundiales, que tiene como características principales la privatización de la financiación y, como consecuencia de ello, la búsqueda de beneficio directo en los proyectos. Esto queda relacionado estrechamente con dos de nuestros objetivos específicos: conocer la forma de financiación de la filantropía de riesgo y sus pautas económicas e identificar el papel de las fundaciones filantrópicas en la AOD.



## LAS APPD EN ESPAÑA

En el contexto español, las empresas han podido participar en el sistema de cooperación al desarrollo mediante el Fondo de Ayuda al Desarrollo, un instrumento crediticio que está muy poco relacionado con las agencias de desarrollo y escasamente alineado con las directrices de cooperación (Mataix *et al.*, 2008: 72). Sin programas de acción específicos para la promoción de las APPD, España es un país en el que este tipo de asociaciones se ven sustituidas por la RSC de las empresas o por actividades filantrópicas clásicas, a través de fundaciones propias o directamente.

En general, los actores del sector privado español que participan en las APPD o que se interesa por su funcionamiento, lo hacen porque les resulta un mecanismo para resolver dificultades inherentes a su proceso de internacionalización y para dar respuesta a la gran demanda social de incorporación de criterios de RSC en sus acciones (Mataix *et al.*, 2008). La falta de canales de comunicación adecuados entre las agencias de cooperación y el sector privado hace que las acciones de cada una de ellas queden sin la sincronización necesaria para conseguir una política de desarrollo que aúne todas las fuerzas.

Por todo ello, la bibliografía consultada se basa sobre todo en recomendaciones para que el modelo español de APPD despegue y consiga ser eficiente. El hecho de que España sea un país en el que la nueva filantropía y las formas de colaboración público-privadas no estén asentadas se debe a causas socio-históricas como el arraigo de una filantropía individual relacionada sobre todo con aspectos religiosos (Sánchez Pérez, 2008), el retraso en el proceso de profesionalización directiva en el sector de la filantropía (Pin y Gallifa, 2008) o el sistema impositivo (López Tello, 2008).

En este último caso, el que se refiere al sistema impositivo español, el estudio empírico de López Tello (2008) concluye que las elites económicas españolas «no perciben que el entorno institucional y cultural español sea apropiado para el desarrollo de la filantropía» (ob. cit.: 122). Las elites valoran la filantropía porque consideran que sus beneficios van más allá de los que se derivan de la manifestación del altruismo, pero también como un elemento de distinción social o jerarquización dentro del grupo social, aunque no de control. En España, en general, no se ha

---

activado el potencial filantrópico de sus elites económicas porque no encuentran incentivos suficientes en el entorno institucional o cultural, que se compara constantemente con el sistema estadounidense, que se toma como referencia.

Además de esto, cabe señalar la importancia de la imagen en el sector privado, de cara a sus accionistas, clientes, usuarios, etc. Las entidades financieras en España dedican sus políticas de RSC a la satisfacción del cliente o al cumplimiento estricto de los requerimientos del sector (Pérez-Ruiz y Rodríguez-del Bosque, 2012: 26). Es decir, que el objetivo del sector privado al participar en proyectos de desarrollo es la imagen o el cumplimiento de mínimos. Bastaría, pues, con una ampliación de esos mínimos, para que el sector financiero privado participe de un modo más activo en la cooperación al desarrollo.

Por ello, la implantación de instrumentos adecuados de promoción de las APPD en España se hace necesaria para afrontar los cambios en las políticas de cooperación al desarrollo, y entre ellos cabe destacar (Mataix *et. al.*, 2008: 73):

- Elegir un modelo inicial de promoción.
- Encajar este modelo con las estrategias de cooperación internacionales. De otra forma, tendríamos situaciones de desfase como las que han ocurrido en el pasado y siguen ocurriendo.
- Poner en valor los activos e intangibles de las instituciones de cooperación que sean atractivos para las empresas. Las empresas que participen en las APPD tienen que tener la posibilidad de obtener un beneficio y esa meta tiene que quedar clara para que les resulte beneficiosa la participación en términos económicos.
- Identificar a las empresas adecuadas.
- Poner en marcha mecanismos para realizar iniciativas y proyectos concretos. La concreción debe ser la clave, pues las APPD, como hemos visto, necesitan atenerse a proyectos concretos con resultados visibles en términos de desarrollo.
- Establecer un modelo de relación entre socios para la resolución de conflictos.
- Aprender de las experiencias.

En España, las APPD son todavía un instrumento de cooperación al desarrollo que tiene poco recorrido. Ello es debido sobre todo al poco conocimiento mutuo del sector privado con otros actores de cooperación, el uso de la RSC y otros factores histórico-sociales. Sin embargo, a medida que las empresas van descubriendo las oportunidades de este tipo de asociaciones, el auge de las APPD es inevitable, como de hecho apuntan varios de los autores citados.

Como veremos en los casos españoles que tratamos en el Bloque 3 (Capítulo XII, Epígrafe 4), los partenariados españoles no se han dedicado, en su mayor parte, a la ayuda al desarrollo, sino que las fundaciones filantrópicas que allí veremos, se han ocupado de proyectos de acción social local, por lo que estas recomendaciones son oportunas, en el sentido de que la cooperación española ha empezado a utilizar las APPD como instrumento de financiación hace relativamente poco, o, en todo caso, más tarde que otros países de su entorno. Lo que veremos en los estudios de caso son dos ejemplos de acción social local —referida al territorio y ámbito español— de fundaciones filantrópicas españolas que utilizan modos de financiación basados en colaboraciones público-privadas en las que participan como las que estamos definiendo en este capítulo.

## **2. Innovación y experimentalidad. Medida del impacto de la acción social**

Vistos ya los motivos que llevan a financiar actividades filantrópicas y el funcionamiento de las Alianzas Público-Privadas, es momento de ver cómo se mide el impacto que tienen las actividades de estas fundaciones y asociaciones en los indicadores de desarrollo de las regiones donde actúan, ya sea en el campo de la acción local, ya sea en el de la cooperación al desarrollo. Se trata de una manera de evaluar las actividades que han realizado y conocer hasta qué punto han sido beneficiosas, según sus propios parámetros, para la población que ha recibido las ayudas o ha sido partícipe de los programas.

No cabe duda de que la innovación es el motor del sistema filantrópico. La influencia y capacidad de los filántropos actuales han hecho que el actual sistema de ayuda filantrópico posea la sofisticación propia del capital riesgo, aplicada a la financiación y sostenibilidad de las actividades sin ánimos de lucro, buscando un

retorno no solo social de la inversión, sino también el financiero (Manzano, 2013: 26). Las nuevas tecnologías, aplicadas tanto a la medición como al diagnóstico, serán fundamentales en la configuración del nuevo sistema de ayuda al desarrollo, por razones obvias de ahorro de tiempo y precisión.

Una de las formas innovadoras de filantropía, tanto en el plano de la acción como en el de la financiación, es la fundación comunitaria, formas de asociacionismo que vinculan a la sociedad civil con las fundaciones filantrópicas, acercando ambas. En los países anglosajones —a partir de su éxito en Estados Unidos se traslada el modelo a Reino Unido en los años 80 del siglo pasado— este tipo de fundaciones son la base de la cultura de la caridad, renovando la sociedad civil y es un modelo que se trata de trasladar a otros países (Daly, 2008). Las fundaciones comunitarias promueven la incorporación de la filantropía en el tercer sector por medio de la justificación de sus acciones en la sociedad civil.

De esta forma, la filantropía extiende sus posibilidades de acción y de financiación. Pese a no ser una forma estricta dentro de la filantropía de riesgo, corporativa o capitalista que estamos tratando y que quedó definida en nuestro objeto de estudio, no cabe duda de que es una gran forma de financiación y supone grandes posibilidades al expandirse hacia la sociedad civil.

Pero a estas formas innovadoras en la financiación se le unen otras igualmente nuevas e innovadoras en las actividades de cooperación y desarrollo que las grandes fundaciones desempeñan. La experimentalidad en los proyectos de desarrollo o las nuevas formas de medición del impacto de las acciones y proyectos sociales se enmarcan en una tendencia a la profesionalización de la ayuda que las fundaciones filantrópicas usan como herramienta para la acción social y la consecución de beneficios, tanto en las poblaciones donde actúan como en sus actividades empresariales y de financiación.

Lo que se pretende con este Epígrafe es cumplir con el objetivo propuesto al principio de esta tesis y que redactamos como examinar las técnicas de actuación y evaluación del sistema actual de ayuda al desarrollo (Objetivo 5). Para ello, veremos primero cómo podemos medir el impacto o qué técnicas se usan para medirlo y analizaremos el papel que tienen la experimentalidad —tecnológica y operativa— en

el sistema internacional de cooperación al desarrollo y en las acciones sociales filantrópicas e origen.

#### ¿CÓMO MEDIMOS EL IMPACTO DE LAS ACCIONES SOCIALES?

La medida del impacto al desarrollo viene a partir de los estudios de varios autores que se empezaron a preguntar por la eficacia real de la ayuda (Reynal-Querol *et al.*, 2008). El recorrido de estos análisis es básico para entender la medida del impacto de las acciones sociales. Los autores que siguen esta corriente se preguntan por qué los esfuerzos de occidente por acabar con la pobreza de los países subdesarrollados no han surtido efecto (Easterly, 2006). Se busca en estos estudios una constatación de que la ayuda al desarrollo sirve para el propósito que tiene encomendado. Por ello, para medir ese impacto real al desarrollo, se empiezan a utilizar nuevas técnicas de evaluación de los proyectos y de sus posibles consecuencias, si realmente van a ayudar o no a desarrollar las zonas donde se implementan. De esta forma, las fundaciones de ayuda al desarrollo y sus socios en las APPD se aseguran que los recursos que se invierten en la ayuda al desarrollo sirven efectivamente para aumentar ese desarrollo. La cooperación tiene que ser eficaz para encontrar financiación, y términos como la experimentalidad y la evaluación del impacto de las acciones son imprescindibles para entender el camino que siguen los proyectos de desarrollo (Duflo *et al.*, 2005).

En el caso de la medida del impacto, la filantropía actual tiene sus propias mediciones y guías. La *European Venture Philanthropy Association* editó en 2013 una guía de medición de impacto (Hehenberger *et al.*, 2013) escrita por casi una treintena de expertos en la materia. En ella, se aplican cinco pasos para medir el impacto (*Ibíd.*: 16):

1. Establecimiento de objetivos.
2. Análisis de agentes involucrados.
3. Medición: resultados, impactos e indicadores.
4. Verificación y valoración del impacto.
5. Seguimiento y presentación de resultados.

Se trata de un esquema cíclico, en el que los pasos se presentan en un orden secuencial, recomendando en esta guía seguir este mismo orden que vuelve al punto de partida cuando llega al punto 5. De este modo, las alianzas se aseguran un impacto de sus acciones siguiendo un esquema muy parecido al del esquema del marco lógico<sup>61</sup> desarrollado por la Usaid en los años 70.

Sin embargo, en el proceso técnico de los proyectos y en las nuevas técnicas experimentales que se aplican en el desarrollo, sí tenemos nuevos diseños para medir los impactos. Se basan en tres enfoques diferenciados según el tipo de información que se priorice en ellos (Larrú, 2007): las evaluaciones de impacto bajo diseños experimentales, las evaluaciones de impacto bajo diseños no experimentales y las evaluaciones de impacto participativas.

La primera de ellas se refiere a evaluaciones aleatorias, randomizadas o experimentos de campo. Consisten, en resumen, en dividir a la población receptora de una ayuda en dos grupos, uno de tratamiento y otro de control, y observar las diferencias entre aplicar un programa y no aplicarlo. La ventaja que presentan es bastante grande respecto a las otras, pues en ellas las diferencias entre los grupos de tratamiento y de control son atribuibles únicamente a la intervención y no a otros factores. Al ser aleatorio, todos los miembros que participan tienen las mismas probabilidades de intervenir. A pesar de los reparos morales sobre este tipo de técnicas —los cuales no vamos a juzgar en este trabajo—, estas técnicas conllevan un ajuste realista a las restricciones presupuestarias y de recursos de los programas de acción y se aconseja que se utilicen siempre que se pueda. En la Tabla 9 podemos ver el diseño experimental de un programa de mejora educativa en la India llevado a cabo por Banerjee *et al.* (2007), que sirve de ejemplo del modo de actuación de este tipo de diseños. Como se ve, el proceso consiste en la aplicación de grupos de control y de tratamiento aleatoriamente, para, finalmente, en el último año del programa, tratar a todos los grupos como control y, a partir de ahí, extrapolar las conclusiones que se deriven en el desarrollo.

---

<sup>61</sup> El Enfoque de Marco Lógico es una herramienta analítica que se usa para la planificación y gestión de proyectos que se orientan a procesos, muy utilizadas en cooperación internacional al desarrollo desde los años 70 del siglo XX.

	Año 1		Año 2		Año 3	
<i>Ciudad 1</i>	<i>3er curso</i>	<i>4º curso</i>	<i>3er curso</i>	<i>4º curso</i>	<i>3er curso</i>	<i>4º curso</i>
Grupo A	T	C	C	T	C	C
Grupo B	C	T	T	C	C	C
<i>Ciudad 2</i>	<i>3er curso</i>	<i>4º curso</i>	<i>3er curso</i>	<i>4º curso</i>	<i>3er curso</i>	<i>4º curso</i>
Grupo C	T	C	C	T	C	C
Grupo D	C	C	T	C	C	C

Fuente: Larrú, 2007 a partir de Banerjee et al., 2007.  
T= Tratamiento; C= Control

En cuanto a las evaluaciones de impacto bajo diseños no experimentales, se enfrentan al anterior método y utilizan la estimación bajo diferencias, la comparación de pares, el uso de variables instrumentales, la discontinuidad en la regresión o el truncamiento en series temporales (Baker, 2000; Ravallion, 2005). La mayor parte de los autores recomienda la utilización del diseño experimental siempre que sea posible, pues las revisiones de evaluaciones bajo distintos diseños no experimentales frente a los experimentales arrojan impactos tremendamente diferentes. A modo de ejemplo, Larrú (2007) resume en su trabajo los trabajos de LaLonde (1986) y Arceneaux *et al.* (2006) (véase Tabla 10, en la que se explican incremento de ingresos según dos tipos de diseño). En ellos se analizan los resultados de un programa de inserción laboral para personas excluidas del mercado. En general, según aprecian las referencias consultadas, podemos ver cómo los estimadores no experimentales sobrevaloran los resultados respecto al uso del diseño experimental, como se apunta en dicha tabla. De este modo, se pueden observar las diferencias entre el diseño experimental y el no experimental –y, dentro de este, en uno o en dos pasos– y ver cómo se desarrollan y producen resultados en ambos casos.

	<b>Grupo de control</b>	<b>Varones</b>	<b>Mujeres</b>
Diseño Experimental		798 (472)	861 (306)
Diseño No Experimental en un paso	Tipo 1	-1228 (869)	2097 (491)
	Tipo 2	-805 (484)	1041 (505)
Diseño No Experimental en dos pasos	Tipo 1	-1333 (820)	1129 (385)
	Tipo 2	-22 (584)	1102 (323)

Fuente: *Larrú, 2007 a partir de LaLonde, 1986*. «Los resultados del diseño experimental están ajustados por las exógenas de edad, edad al cuadrado, años de escolarización, abandono escolar antes del obligatorio y raza. El grupo de control Tipo 1 son todos los varones/mujeres que participaron entre 1975-78, menores de 55 años y no jubilados. El control Tipo 2 incluye a los varones mayores de 55 años. Para la estimación de las mujeres se usaron 8 tipos de grupo de control y para los varones, 6. Entre paréntesis, los errores estándar».

Al parecer, los diseños no experimentales, sistemáticamente, revelan resultados más positivos y altos en mujeres y más negativos y bajos en los varones que los experimentales. Aunque los diseños en dos etapas tienen menos errores de especificación de los términos y las medidas que los de una sola, los diseños experimentales no tienen ninguno de esos errores. A esto también podríamos añadir las ventajas operativas de los no experimentales.

Sin embargo, nos enfrentamos en todo caso al problema de la validez del impacto medido (Alvira, 1991: 10-11), pues se entiende que evaluar es emitir juicios de valor a un programa de intervención, basado en información empírica recogida de manera sistemática. Esto supone que evaluar no es solo una mera medición sino que estos juicios de valor que se generan conllevan un problema de comparación con un modelo ideal. No solo se consideran los elementos de evaluación, sino que influyen en el proceso otros objetos, criterios sobre los que se emiten los juicios o los propios sujetos que los emiten. En definitiva, la evaluación y la planificación van en paralelo en los proyectos, y conceptos como el de adecuación u optimización se



adecúan tanto científicamente como para las partes interesadas, quedando en una adecuación objetiva e intersubjetiva.

Además, en las evaluaciones de impacto se pone de relieve que, en muchas ocasiones, los programas no son evaluables por el problema de la especificación de sus objetivos, a los que se les añaden problemas en los recursos y en las metodologías (Alvira, 1991). Sería, por tanto, necesario determinar de antemano si el diseño o la planificación del programa son coherentes lógicamente, es decir, hacer una evaluación de la evaluabilidad, esto es, evaluación *ex ante*.

A estas mediciones de impacto se le oponen propuestas también desde la academia que proponen paradigmas más participativos. En definitiva, el mayor reto al que se enfrentan las evaluaciones de impacto es el hecho de mostrar que su conocimiento supera la utilidad de la participación local; es decir, que además de generar beneficios para los participantes de los partenariados, «también genera en las poblaciones afectadas insumos válidos para la rendición de cuentas de los financiadores de los programas y que el conocimiento generado supera la simple subjetividad de un proceso opinático comunitario conducido por un “facilitador experto”» (Larrú, 2007). La clave es que en la evaluación participativa el modelo ideal —el objetivo y el proceso de la acción— no está definido de antemano, sino que se construye participativamente, y por tanto se puede ir modificando en el propio proceso de evaluación.

El apoyo financiero a iniciativas de evaluación de impacto como la aparecida en el Grupo Independiente de evaluación del Banco Mundial (*Development Impact Evaluation Initiative*) es también digno de reseñar. Esta iniciativa se basa en la investigación de cinco áreas prioritarias en educación: gestión educativa y participación comunitaria en los colegios; información y rendición de cuentas en educación; contratos e incentivos a profesores; transferencias corrientes condicionales a programas que incrementen los resultados en educación; y educación en programas para barrios marginales (Gertler *al.*, 2011; Rist *et al.*, 2016).

Como vemos, la eficacia en las medidas de impacto se basa únicamente en indicadores internos, es decir, que las medidas de impacto son mucho más fiables cuanto menor sea el ámbito de evaluación, como por ejemplo en el ámbito de la educación en poblaciones concretas. Esto indica que para proyectos muy amplios y

multidisciplinares, la evaluación de impacto pierde la fiabilidad y se convierte en indicadores muy generalistas que no poseen la confianza necesaria para ser tenidos en cuenta como medidor de acciones de desarrollo. Además, en la evaluación de proyectos concretos encontramos inconvenientes en la medición como saber qué partes del éxito o el fracaso se deben a la acción específica y cuáles a, por ejemplo, la coyuntura económica. Esto se enlaza con el objetivo propuesto al principio de esta tesis en el que hacíamos referencia al análisis de las técnicas de actuación y evaluación de la cooperación internacional al desarrollo.

#### TÉCNICAS EXPERIMENTALES

Hay numerosos ejemplos que ponen de manifiesto el uso de técnicas experimentales en la cooperación al desarrollo por parte de fundaciones filantrópicas, como el que sigue sobre la *Fundación Rockefeller* entre los años 40 y 60 del siglo pasado. En él vemos el potencial y las consecuencias —positivas y negativas— que podemos extrapolar a los demás modelos de experimentalidad que se darán más tarde hasta la actualidad:

«Numerosas fundaciones de estados Unidos, así como la Fundación Nuffield y el Welcome Trust del Reino Unido, han financiado la investigación médica y programas de tratamiento durante muchas décadas. La fundación Rockefeller utilizó pesticidas para exterminar el mosquito portador [de la malaria] en Brasil en 1940 y en Egipto entre 1944 y 1946. También fue un precursor en el empleo del DDT en Méjico a finales de los 40 y principios de los 50. Apoyándose en esta experiencia, la Organización Mundial de la Salud lanzó una campaña masiva de erradicación de la malaria en los años 60 que redujo notablemente el impacto mundial de la enfermedad. Los esfuerzos más eficaces fueron los que emplearon una estrategia integral consistente en limpiar la maleza, secar estanques, aplicar insecticidas y aislar a las víctimas para prevenir que los mosquitos se reinfecten contagiándose de los portadores humanos» (CAD, 2003: 30).

Todo esto terminó cuando se prohibió el DDT, en 1972, que era el pesticida más eficaz para acabar con el mosquito. Sin embargo, también era perjudicial para los humanos. El caso que nos muestra el CAD tiene su importancia en este contexto porque nos señala cómo las técnicas experimentales han tenido cabida en la cooperación al desarrollo y en las acciones de tipo social desde sus inicios.

En los experimentos en cooperación al desarrollo inciden, como hemos dicho, cuestiones éticas referentes a los grupos de control. Además, en el ámbito de la salud o la farmacología, se buscan nuevos protocolos que marquen las actividades que se siguen (Larrú, 2007: 17). Al evaluar la eficacia de la ayuda, los métodos experimentales utilizan técnicas de laboratorio en comunidades sociales: se crean grupos homogéneos, se aplica el tratamiento a unos y otros quedan como grupos de control. Las objeciones morales van en el mismo camino que la pregunta: ¿cómo se elige al grupo de control y a los que van a recibir tratamiento? (Larrú, 2007). Se han intentado soluciones como la rotación del tratamiento para que todos los grupos se beneficien de él (Banerjee, 2006), pero las dudas éticas —pese a que no vayamos a entrar en ellas, como ya hemos dicho— persisten.

Estas medidas de impacto se basan en técnicas cuantitativas que poseen una fuerte validez interna y superan en potencia a la medición cualitativa. Sin embargo, ningún medio por sí solo puede ser la solución a la pobreza ni puede decirse que contribuyan más al desarrollo o que lo midan mejor que otras técnicas, y su uso exclusivo puede no lograr ofrecer información realmente solvente para afrontar preguntas importantes, como si la ayuda al desarrollo logra realmente sacar de la pobreza a sus “beneficiarios” (Larrú, 2007: 21 y ss.). El aporte de técnicas cualitativas y el seguimiento y la evaluación participativos que implican de manera activa al actor receptor de la ayuda y, en apariencia, requieren menores esfuerzos económicos (Lugrís, 2008: 35) se presentan como alternativa a un modelo que pretende convertirse en principal en la medida del impacto. Una triangulación de técnicas —cuantitativas, cualitativas y participativas— que logre aunar las virtudes de todas y hacer frente a sus problemas por separado.

La medida del impacto de las acciones de cooperación al desarrollo ha servido a las fundaciones filantrópicas para asegurar que los recursos que se invierten no caen en saco roto y que se pueden obtener beneficios —de todo tipo y en todas las direcciones: económicos y simbólicos; para donantes y para beneficiarios— de estas acciones. Varios estudios relacionan las técnicas experimentales con las organizaciones filantrópicas, como en el caso de la *Bill & Melinda Gates Foundation* y el uso de medicamentos experimentales en mujeres para la lucha contra el SIDA (Coalición Mundial sobre la Mujer, 2006). En el contexto neoliberal en el que se desenvuelve actualmente la acción social y, dentro de ella, cooperación al desarrollo,

la minimización de riesgos y la experimentalidad para conseguir este objetivo son dos conceptos básicos, además de la innovación a la que hacíamos referencia como característica.

Sin embargo, el uso de estas técnicas experimentales no asegura que la decisión final que se tome sea la acertada, pues en muchas ocasiones interviene la capacidad de decisión de los actores con más peso específico en los partenariados y, en el caso del filantropo capitalismo, de la propia decisión de la fundación o del filántropo particular; y además los grandes experimentos están reservados a fundaciones internacionales y entidades de gran calibre, como el Banco Mundial, que influyen en la decisión de las políticas de cooperación (Larrú, 2007: 24). En algunos casos, se olvidan los enfoques participativos, lo que podría entrar en conflicto con el concepto de cooperación en que se define como un proceso de ayuda beneficioso para ambas partes y que implica campos como el aprendizaje organizacional, la rendición de cuentas, el incremento de la eficacia —objetivo tanto del enfoque cualitativo como del cuantitativo— y la sostenibilidad de las acciones de desarrollo (Lugrís, 2008: 35).

La redefinición de estos conceptos es clave para entender la deriva de la cooperación al desarrollo de hoy en día. Debemos plantearnos pues qué enfoque se debe utilizar, cuál tiene mayor utilidad para medir el impacto de las acciones en desarrollo, si preferimos cantidades de información o que esta sea más confiable y con más adaptabilidad local. Además de esto, debemos añadir que la adaptación de las intervenciones en desarrollo a cada contexto es un punto fundamental que se debe tener en cuenta, por lo que ninguna técnica por separado nos va a servir de ayuda eficaz. A pesar de ello, tenemos que tener en cuenta que es el planteamiento lo que influye en las capacidades, y no tanto las propias técnicas.

Como vemos, la experimentalidad es hoy en día una herramienta fundamental para la cooperación al desarrollo y la medición del impacto de sus actividades y proyectos y en muchas ocasiones se utiliza como único método de medición. De esta forma, los “inversores-filántropos” pueden medir la rentabilidad de su “inversión-donación” y justificar, por ejemplo, la retirada de fondos de una acción de cooperación al desarrollo o de un proyecto de acción social concreto. Además de esto, como apuntábamos unos párrafos más arriba, cabe preguntarse quién fija los objetivos que después se van a evaluar, pues esta es la clave de toda evaluación

participativa y la rendición de cuentas solo se debe a los accionistas y no a ningún contribuyente.

Otro modo de experimentalidad se basa en aplicar técnicas de finanzas y economía alternativa y experimental a las comunidades que son objeto de las ayudas o de los proyectos de cooperación (Cárdenas *et al.*, 2003). En este caso, al contrario de lo que ocurría en las mediciones de impacto, la participación comunitaria y la cooperación es un eje clave de los proyectos. Sin embargo, este tipo de experimentalidad es el menos común y se usa en acciones micro. Las grandes fundaciones filantrópicas, con un amplio despliegue de infraestructura en terreno, acostumbran utilizar este tipo de técnicas que estamos describiendo, como en el caso de la lucha contra la poliomielitis de la *Bill & Melinda Gates Foundation* que veremos en el capítulo dedicado a los estudios de caso (XII).

Por lo tanto, los socios de las APPD utilizan las mediciones de impacto y la experimentalidad para asegurar que el riesgo de la inversión es mínimo. Es una lógica de minimización de riesgos, en este caso por medio de la diversificación de la inversión con múltiples socios —públicos y privados— y la utilización de herramientas experimentales para saber hasta qué punto va a ser útil para las acciones filantrópicas en la acción social—en términos de beneficios, económicos o de cualquier otro tipo, para todas las partes implicadas— los proyectos que van a llevar a cabo.

Los experimentos sociales para combatir la pobreza vienen desde perspectivas cercanas a la economía del desarrollo, centrándose sobre todo en los aspectos microeconómicos de los países en vías de desarrollo, y que tratan de impulsar este avance de la experimentación como metodología primordial para descubrir relaciones causales en economía (Duflo, 2006). Es decir, se utilizan técnicas médicas —grupos de control, grupos experimentales— para aplicar políticas o acciones de desarrollo y ver cómo afectan a las poblaciones o su relación causal. Nada nuevo en Ciencias Sociales si nos paramos a mirar los experimentos de comportamiento o de productividad que, salvando las distancias obvias, se han realizados desde la II Revolución Industrial —los cuales nunca son del todo experimentales—, aunque más polémico.

Los experimentos randomizados se convierten en una herramienta para el desarrollo (Banerjee y Duflo, 2009)<sup>62</sup> y se presentan desde una perspectiva aséptica en una dialéctica entre enfermo y sanador. Las posibilidades de este tipo de experimentos son muy grandes, sobre todo en poblaciones pequeñas y problemas muy concretos, pero la durabilidad de estos se pone en cuestión, pues a medio y largo plazo pierden su efectividad y no se obtienen resultados generalizables o extrapolables a otras poblaciones.

Las críticas vienen por muchos sitios. Por un lado, más allá de las cuestiones éticas, el hecho de tratar a los países pobres como “pacientes” supone que tienen una enfermedad, que la pobreza es una enfermedad y que al ser una enfermedad debe ser tratada por “médicos” que saben lo que hay que hacer. Por otro lado, el planteamiento de autores como Banerjee o Duflo también presupone que los métodos experimentales son una herramienta para la lucha contra la pobreza y que la relación entre ayuda y crecimiento no existe, concluyendo que la ayuda no sirve para sus propósitos, sin tener en cuenta otros problemas fundamentales como la propia administración de esa ayuda, la toma de decisiones unilateral o la Historia, que no señala cómo los países coloniales siguen siendo los más pobres y oprimidos.

La experimentalidad en la ayuda al desarrollo se ha convertido en una herramienta de primer orden, obteniendo un impacto real significativo y positivo en el desarrollo de muchas poblaciones. Las evaluaciones a largo plazo que se hagan de esta nueva técnica nos dirán las verdaderas consecuencias y ayudará a mejorar las técnicas actuales. No cabe duda de que las medidas tomadas a partir de las pruebas controladas aleatorias han sido beneficiosas en muchos casos, y los programas que propugnan Banerjee y Duflo tienen un mérito innegable; pese a las preguntas que se puedan hacer a modo de crítica (Krueger, 2011).

---

<sup>62</sup> Esther Duflo es una economista del desarrollo que centra sus investigaciones en aspectos microeconómicos de los países en vías de desarrollo, estudiando el comportamiento de las familias, la educación, la sanidad, acceso al financiamiento, evaluación de políticas públicas, etc. Junto a Abhijit Banerjee, Dean Karlan, Michael Kremer, John A. List, y Sendhil Mullainathan, ha impulsado el avance de la experimentación de campo como una importante metodología para descubrir relaciones de causa-efecto y como herramienta para el desarrollo. Por ejemplo, uno de sus experimentos en la India consistió en ofrecer un kilo de lentejas a las familias que llevasen a vacunar a sus hijos a un centro médico, demostrando la capacidad de variables como los incentivos o la lejanía para las vacunaciones.

## EL SISTEMA DE SEGUIMIENTO ORIENTADO A RESULTADOS

El sistema de seguimiento orientado a resultados –ROM, por las siglas en inglés de Monitoreo Orientado a Resultados– es un sistema de evaluación y seguimiento puesto en marcha por la agencia de cooperación de la Unión Europea –EuropeAid– en mayo de 1999, a fin de añadir más fiabilidad a los sistemas de evaluación –que normalmente se hacían desde los propios proyectos de cooperación– (Comisión Europea, 2012).

En general, este sistema está considerado como una buena práctica para aumentar la eficacia de la ayuda al desarrollo, y se citan como ventajas que se trata de un sistema funcional, barato, rápido y basado en los mismos criterios de evaluación; genera una visión externa que se complementa con los conocimientos de los mismos gestores de proyectos y los servicios de la Comisión Europea; se usan cuestionarios estandarizados que favorecen la objetividad; se utiliza una metodología homogénea que asegura la comparabilidad de los juicios y la posibilidad de utilización para fines estadísticos; se complementa con sistemas de planificación, gestión y evaluación; existe una relación costes/beneficio muy favorable; y genera un valor agregado muy importante (Santomé y Sagrario, 2014: 8). En general, consiste en una aplicación que se refiere estrictamente al Marco Lógico y que no supone en sí misma una evaluación o un seguimiento interno, sino un proceso facilitador de buena gestión, así como una forma rápida de facilitar informes breves de desempeño y un ejercicio de transparencia.

Tanto el uso de técnicas experimentales en la evaluación y ejecución de la ayuda al desarrollo como los sistemas de seguimiento responden a una misma lógica de reducción de riesgos en las APP. Al compartir beneficios y riesgos, los resultados van a ser examinados y el proceso será seguido para la consecución de los objetivos propuestos. La pregunta que cabe hacerse es la eficacia de estas técnicas. En el intervalo de 15 años que va desde que se proponen los OMD hasta que se esperaba que se hubiesen conseguido, estas técnicas han ido tomando protagonismo en los proyectos de cooperación.

La forma de filantropía que estamos estudiando utiliza el sistema de seguimiento orientado a resultados, como podemos observar en las disposiciones y discursos. Así, se sirven de técnicas experimentales para la consecución de sus

objetivos y miden el impacto en el desarrollo de sus acciones de la misma forma. Sin embargo, el problema que subyace es la validez, tanto interna como externa, de este sistema<sup>63</sup>. En todo caso, formalmente hablando, se utiliza de manera inadecuada, pues como dijimos, no se trata de una evaluación, sino de una forma efectiva de suministrar informes breves sobre el desempeño (Santomé y Sagrario, 2014: 7).

En 2007, la CFI introduce el sistema de seguimiento orientado a resultados para calcular el impacto de sus inversiones y la forma en que contribuyen al desarrollo eficaz de los países pobres. El problema que surge de esto es, entre otros, metodológico. Ellmers *et al.* (2010: 33) señalan con acierto que «no es lo mismo hacer un seguimiento de los impactos de las inversiones cuando el proyecto está en fase de ejecución que dar prioridad a la eficacia del desarrollo cuando se seleccionan los proyectos que merecen el apoyo de la CFI».

Tampoco queda clara la validez instrumental del ROM, pues existen grandes dudas en cuanto a su eficacia. Pese a ser un método homogéneo para todo tipo de proyecto que sirve para la rendición de cuentas mutuas, debemos tener en cuenta las disposiciones de buenas prácticas que normalmente no se llevan a cabo. Se debe aplicar este tipo de sistemas en el conjunto de la cooperación, pero no debe ser aplicado según los criterios que cada uno de los actores considere oportuno.

---

<sup>63</sup> El concepto de validez interna se refiere al grado en que un experimento excluye las explicaciones alternativas de los resultados, es decir, al grado en que realmente la manipulación de la variable independiente es responsable del resultado final de la variable dependiente. Por su parte, la validez externa sería la extensión y la forma en que los resultados de un experimento pueden ser generalizados.



## **BLOQUE 3 - ANÁLISIS DE RESULTADOS**



## X. LA NOCIÓN DE FILANTROPÍA COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO

En este capítulo de nuestro Bloque dedicado al análisis de resultados, proponemos un análisis de los discursos dominantes en ayuda al desarrollo y filantropía de riesgo. Dentro de nuestro objeto de estudio, que es las actividades filantrópicas en la acción social, la ayuda al desarrollo es la parte internacional y uno de los pilares básicos de las actividades de las fundaciones filantrópicas. Este análisis de los discursos se va a realizar a partir de perspectivas constructivistas que estudian el ejercicio de poder y el establecimiento de discursos dominantes (Haworth y Manzi: 1999) y de análisis de conceptos asimétricos. De este modo, estableceremos las pautas para poder analizar el filantropo capitalismo como noción básica para entender la disposición y actividad de la actual ayuda al desarrollo, en relación con los objetivos específicos propuestos en el Epígrafe 1 del Capítulo III que hacían referencia a comparar, por un lado, los discursos de la filantropía de riesgo con los de las agencias de desarrollo y los organismos supranacionales y, por otro, la noción de filantropo capitalismo como herramienta para el desarrollo y como prisma analítico.

El análisis del discurso pretende analizar los imaginarios sociales a través de los contenidos que se crean en los discursos hablados o escritos, de manera transversal, entendiendo estos discursos como usos de la lengua, es decir, como hecho de interacción y de comunicación que atañe a contenidos cognitivos, sociales, políticos, etc. (Alonso y Fernández Rodríguez, 2013). Los discursos están en todas las instituciones, individuos, organizaciones o cualquier forma de expresión del hecho social.

En este sentido, tenemos que tener claro que toda institución, como forma social en la que se reproduce y se intercambia el poder, es resultado de la acción humana, expresada en sistemas simbólicos; y es imaginaria, en cuanto que responde a un modelo prescriptivo y normativo de cómo debe ser lo social, afectando así a lo que terminará siendo dicha sociedad (Vera, 2001). Es decir, que no solo responde a un proceso racional o técnico, sino que va más allá.

En el caso que nos ocupa, el de las fundaciones filantrópicas, sus discursos están igualmente asentados en la noción de institución imaginaria de lo social (Alonso y Fernández Rodríguez, 2013: 20). Quiere decir esto que sus discursos, inmersos en los del presente, consiguen afianzar los valores de una nueva racionalización capitalista, que «identifica y convierte la lógica del beneficio privado y el intercambio mercantil sin trabas en la razón humana misma» (*Ibíd.*). Los discursos consiguen una dimensión constituyente, pues crean nuevas instituciones sobre bases ya instituidas con anterioridad y sólidamente establecidas: «las lógicas de la mercancía se han convertido en totales y, frente a ellas, no cabe alternativa alguna».

#### LOS NUEVOS TÉRMINOS

Como vimos en el Capítulo VI, dedicado a la evolución histórica de la filantropía como actividad caritativa o generadora de desarrollo, el término filantropía, etimológicamente, designa el amor al prójimo y a todo lo que a la humanidad concierne. Sin embargo, con la expansión de la “filantropía de riesgo” o el “filantropo capitalismo” que estamos estudiando, el término pierde muchas de sus atribuciones etimológicas para adquirir otras que poco tienen que ver con la concepción original. El término filantropía, en la actualidad, sufre mutaciones y desplazamientos semánticos que lo acercan a conceptos de inversión o desarrollo que se utilizan en los organismos internacionales de cooperación al desarrollo.

Los nuevos términos de filantropía de riesgo o filantropo capitalismo han llegado a ser muy populares internacionalmente, alcanzando una gran repercusión en círculos académicos, en foros políticos y sociales, medios de comunicación, etc. Tenemos estudios desde diferentes puntos de vista, críticas feroces y alabanzas que hemos estado viendo a lo largo de este trabajo. Como resultado de ello, se incorpora esta nueva noción de filantropía al debate científico y se generan una serie de visiones matizadas acerca de su carácter y contenido. El objetivo de este capítulo es el de analizar los discursos del filantropo capitalismo o la filantropía de riesgo, la nueva noción de filantropía, teniendo en consideración cómo ha sido entendida en los Estados Unidos, país donde surge el concepto, así como en las altas instancias internacionales de cooperación al desarrollo y las propias fundaciones que utilizan la filantropía como herramienta de desarrollo.

Como estrategia de desarrollo, la filantropía de riesgo ha sido enmarcada en el conjunto de la nueva tendencia de la ayuda, en la que se subraya la capacidad de esta nueva herramienta para generar desarrollo, así como el hecho de ser un eficaz instrumento para lograr los objetivos propuestos. Las nuevas políticas de desarrollo tienden a una individualización del riesgo en los beneficiarios de la ayuda y una gestión conjunta de la financiación en los donantes. Es decir, que por un lado el objetivo de las políticas de desarrollo de hoy día es la gestión de los riesgos, que cada vez se confía más a la responsabilidad individual (Hours, 2013: 29), por lo tanto, se privatiza; y, por otro, surgen, en el plano de la financiación de este nuevo modelo de desarrollo, alianzas público-privadas para la minimización de riesgos en los donantes. La capacidad de adaptación de las políticas de desarrollo de los países a este nuevo marco es entendida como condición necesaria para su eficacia en el desarrollo, como vemos en las estrategias de cooperación al desarrollo de todos los países de la OCDE.

Como concepto analítico, el filantropo capitalismo ha sido fuente tanto de elogios (Bishop y Green, 2008; Sánchez Pérez, 2008; Pin y Gallifa, 2008; Brooks, 2013; etc.) como de crítica de varios autores que hemos ido analizando a lo largo de este trabajo (Salamon, 1992; Busman *et al.*, 2013; Bréville, 2014; Liu y Baker, 2014; etc.). Desde este punto de vista, lo que se analiza y critica es la propia concepción de la filantropía como contraria o sustituta de las políticas sociales del Estado, en la misma línea que comentábamos como estrategia de desarrollo. Por otro lado, se pone de manifiesto que existe una nueva concepción de entender la filantropía en general, y que tiene que ver con las nuevas tendencias en las políticas de desarrollo y los nuevos prismas académicos que de ellas se derivan.

De cualquier forma, la nueva concepción de la filantropía como “filantropía de riesgo” o “filantropo capitalismo” es una categoría del desarrollo nueva, un nuevo concepto de poder-saber, un nuevo régimen de verdad, en palabras de Michel Foucault (1975: 187). Es decir, que se convierte tanto en una forma de acceder a la realidad (concepto analítico) como en una herramienta con la que incidir sobre ella (estrategia de desarrollo).

Por lo tanto, estamos ante un desplazamiento semántico de las nociones de filantropía y desarrollo que van de la mano en la nueva tendencia de la ayuda. Una

nueva concepción de la ayuda al desarrollo que lleva consigo una nueva concepción de los donantes filántropos y del propio desarrollo<sup>64</sup>. Sobre todo, se incide en la concepción de la eficacia de la ayuda, especificando calendarios, indicadores y metas, así como en las estrategias conjuntas entre los donantes y los socios; una estrategia que tiene como objetivo aumentar la alineación de la ayuda al desarrollo con las prioridades, sistemas y procedimientos de los países socios, ayudando a incrementar sus capacidades (Declaración de París, 2005: 1).

Para llegar a este estado de articulación de los términos se ha tenido que recorrer un largo camino. Como vimos (Capítulo VI), durante la etapa del Estado del Bienestar, en los países occidentales, se confiaba el desarrollo de las naciones a los propios estados, como fórmula para el progreso. En este caso, los países ricos ofrecían una pequeña parte de sus productos interiores para ayuda al desarrollo de los países más pobres. Tanto esta forma de Estado como este tipo de ayuda al desarrollo va a verse cuestionada, ya durante los años ochenta y noventa, por instituciones supranacionales como la OCDE —y, dentro de ella, el CAD— que van a tener un protagonismo indiscutible en la trasmisión de una definición del problema del desarrollo. Este diagnóstico va a incidir en la eficacia de la ayuda al desarrollo, preguntándose constantemente si lo que se está haciendo es realmente beneficioso o si se está ayudando en la práctica. Ya en la actualidad, tenemos este mismo debate y estos mismos cuestionamientos de la eficacia de la ayuda llevados a la práctica en el modelo de desarrollo y de gestión de resultados. Es decir, que el marco actual es el de la privatización de los riesgos y la generación de beneficios en la ayuda al desarrollo, y lo mismo podríamos decir de la acción social en general, tal y como hemos visto en nuestro marco teórico, pues la cooperación al desarrollo es una parte constituyente de la misma. Un escenario en el que la filantropía de riesgo se erige como una forma de ayuda perfecta, pues aún todas las características y preceptos que proponen los organismos supranacionales como el CAD o los Foros de Alto Nivel para la eficacia de la ayuda.

---

<sup>64</sup> Cabe añadir que este tipo de desplazamientos semánticos son comunes en nuestros tiempos. En otros campos de análisis, tenemos, por ejemplo, el caso de la noción de flexiguridad en las Relaciones Laborales, analizado cualitativamente como deconstrucción del concepto en el magnífico capítulo de Martín Martín *et al.* (2014).

## 1. Los discursos del desarrollo y de la filantropía

La nueva concepción de desarrollo queda prefigurada sobre la base de una serie de características y aspectos, como consecuencia de su redefinición. En este caso, lo podemos observar en los textos que nos sirven para nuestro análisis del discurso. Por un lado tenemos los discursos de la OCDE: la Declaración de París sobre la eficacia de la ayuda al desarrollo (2005; DP en las referencias) y el Programa de Acción de Accra (2008; PAA en las referencias). Por otro, analizaremos el discurso de las organizaciones filantrópicas, reflejado en sus declaraciones y sus mensajes oficiales: las páginas web de cuatro fundaciones<sup>65</sup>: la Fundación Rockefeller (<https://www.rockefellerfoundation.org/>), la Fundación Bill & Melinda Gates (<http://www.gatesfoundation.org/es>); la Fundación de la Familia Walton (<http://www.waltonfamilyfoundation.org/>) y por último la Fundación Broad (<http://www.broadfoundation.org/>); consultadas todas en septiembre de 2015); y la página española de la asesoría de negocios *Phillanthropic Intelligence* (<http://philanthropicintelligence.com>)<sup>66</sup>, que se dedica a asesorar a donantes para conseguir eficacia en sus donaciones. De este modo, veremos cómo la alineación de las políticas de desarrollo con la nueva concepción de filantropía responde a una estrategia de desarrollo predefinida supranacionalmente y que se enmarca dentro de una tendencia a la privatización, tanto de la ayuda, como de los riesgos en los países socios<sup>67</sup>.

### LOS DISCURSOS

En los textos mencionados se representan un conjunto de aspectos interrelacionados que vamos a analizar en este apartado —parecidos o muy cercanos a los que se señalan en otros estudios (Martín Martín *et al.*, 2014):

---

<sup>65</sup> Elegimos estas por ser las «fundaciones multimillonarias que marcan las pautas» (Pizzigati, 2011)

<sup>66</sup> Sobre todo, hemos basado nuestro análisis en las secciones “¿Por qué un asesor en filantropía?” —dividida en “Expertise”, “Eficiencia”, “Cohesión familiar”, “Seguridad y Confianza” y “El asesor filantrópico en Europa”—; y “¿Quiénes somos?” —dividida a su vez en “Filosofía y valores”, “Equipo”, “Consejo asesor” y “Prensa y publicaciones”—, que se señalarán con estos nombres a modo de referencia cuando se extraigan discursos de ellas (Consultado en septiembre de 2015).

<sup>67</sup> También esta noción de “socios” es digna de mención. Los países que reciben la ayuda son socios, por lo tanto son susceptibles tanto de beneficio como de pérdida. Los países que dan la ayuda son “donantes”.

- El contexto y metas/objetivos del sistema filantrópico actual, en comparación con la tendencia de la ayuda desde la Declaración de París (2005).
- La nueva concepción de desarrollo y de ayuda al desarrollo que se deriva de todo esto.
- La relación dialéctica entre donante y beneficiario.
- Los términos más relevantes de esta nueva configuración de los conceptos y las relaciones.

En cuanto a las metas y objetivos que hemos colocado en el primer aspecto a analizar, los fragmentos examinados manifiestan un discurso de «versión única» (García-Borés, 1996), monolítico y homogeneizador (Martín Martín et al., 2014: 64) que trata de transmitir una imagen del desarrollo imposible de discutir:

«Debemos lograr mucho más si pretendemos que todos los países cumplan con los objetivos de desarrollo del milenio (ODM). La asistencia no es más que una parte en el panorama general del desarrollo. La democracia, el crecimiento económico, el progreso social y el cuidado del medio ambiente son los principales factores que impulsan el desarrollo en todos los países. El abordaje de las desigualdades en términos de ingreso y de las oportunidades que existen dentro de cada país entre distintos Estados es fundamental para el progreso internacional. La igualdad de género, el respeto por los derechos humanos y la sostenibilidad ambiental son esenciales para lograr un efecto duradero sobre las vidas y el potencial de mujeres, hombres y niños pobres. Es vital que todas nuestras políticas aborden estos temas de manera más sistemática y coherente» (PAA, 2008: 1)

El contexto que se plantea solo se puede discutir negando de plano las afirmaciones o planteándose otros tipos de nociones para los conceptos. Por ejemplo, en el concepto de desarrollo, el de crecimiento económico o el de democracia, lo único que se puede plantear son nociones diferentes a las que tienen los organismos oficiales. No faltan los autores que propongan esto (Taibo, 2009; Cuesta, 2011; Bardi, 2012), sin embargo, no es la postura oficial ni la escuchada por las instancias supranacionales; no es el modelo de crecimiento, de democracia o de desarrollo que se busca cuando se firma la Declaración de París.

Este es el mismo contexto que manifiestan los discursos filantrópicos, o muy parecido al que podemos observar en los discursos “oficiales” provenientes de la



OCDE. Es decir, que se puede observar cómo el filantropo capitalismo se legitima a sí mismo como parte relevante del capitalismo actual:

«El resultado final: los países pobres no están condenados a seguir siendo pobres. Algunos de los llamados países en desarrollo ya se han desarrollado. Muchos más siguen ese camino. Las naciones que todavía están encontrando su camino no están tratando de hacer algo sin precedentes. Tienen buenos ejemplos para aprender.

»Soy tan optimista acerca de esto que estoy dispuesto a hacer una predicción. Para 2035, no habrá casi ningún país pobre en el mundo (quiero decir con nuestra definición actual de pobres). Casi todos los países serán lo que ahora llamamos de renta media-baja o más ricos. Los países aprenderán de sus vecinos más productivos y se beneficiarán de innovaciones como nuevas vacunas, mejores semillas, y la revolución digital. Sus fuerzas de trabajo, impulsadas por la educación expandida, atraerán nuevas inversiones». (Gates Foundation / Annual Letter 2014)

Lo mismo podemos decir de los objetivos de ambas partes. La filantropía se alinea con los objetivos de desarrollo de la OCDE y viceversa: la OCDE alienta la filantropía como nueva herramienta de desarrollo.

«Por su naturaleza, nuestros ámbitos de actuación, que abarcan desde la pobreza y la salud hasta la educación, nos ofrecen la oportunidad de mejorar considerablemente la calidad de vida de miles de millones de personas. Por ende, forjamos alianzas que reúnen recursos, pericia, experiencia y capacidad visionaria. Y colaboramos con las mejores organizaciones del mundo para detectar problemas, hallar respuestas e impulsar el cambio». (Gates Foundation / Who we are)

«19. c. Los programas y fondos mundiales realizan una contribución importante al desarrollo. Los programas que financian son más eficaces si se los complementa con iniciativas destinadas a mejorar el entorno de las políticas y a fortalecer las instituciones en los sectores en los que funcionan. Instamos a todos los fondos mundiales a respaldar la identificación del país, a alinear y armonizar su asistencia de manera proactiva, y a hacer un buen uso de los marcos de responsabilidad mutua, sin dejar de enfatizar el logro de resultados. A medida que surgen nuevos desafíos mundiales, los donantes garantizarán que se utilicen los canales existentes para el envío de ayuda y, si es necesario, que se fortalezcan antes de crear nuevos canales separados, que amenazan con aumentar la fragmentación y complican la coordinación a nivel mundial». (PAA, 2008: 5)

Se legitima el uso de la ayuda privada como forma eficaz de la ayuda al desarrollo y se configura una nueva manera de actuación en el capitalismo actual. Las fundaciones y el sector público comparten objetivos. El altruismo se convierte en fuente de legitimación. La nueva ideología se va imponiendo por encima de antiguas concepciones.

Además, esto se refuerza con la afirmación de que «los países socios refuerzan su capacidad de desarrollo con el apoyo de donantes» (Declaración de París, 2005: 5), que se desgrana en varios puntos referidos a los compromisos tanto de los países socios como de los donantes:

«22. La capacidad para planificar, administrar, implementar y justificar los resultados de las políticas y programas son puntos críticos para alcanzar los objetivos de desarrollo partiendo de análisis y diálogo y pasando por implementación, supervisión y evaluación. El desarrollo de capacidad es la responsabilidad de los países socios, desempeñando los donantes un papel de respaldo. Necesita no únicamente basarse en análisis técnicos sólidos, sino también abarcar el entorno social, político y económico más amplio, incluyendo la necesidad de reforzar los recursos humanos». (Declaración de París, 2005: 5)

Es decir, por un lado se cuestiona la capacidad de la ayuda para generar desarrollo —ya en el propio título de la Declaración—, y por otro se considera indispensable esta ayuda, y también la evaluación y la supervisión de la misma.

La nueva concepción de desarrollo queda clara en todos los textos analizados. Por un lado, tenemos —como apuntábamos en el Capítulo de objetivos y en nuestro marco teórico— la tendencia privatizadora de la ayuda, que conlleva la gestión de riesgos por parte de los países socios, así como por parte de los donantes. Por otro, la concepción clara de que esos riesgos son de la inversión capitalista, y que la filantropía —tal y como se entiende hoy día en estas concepciones del desarrollo— es definitivamente una inversión capitalista. Esto se ve claramente en el caso de las fundaciones filantrópicas:

«Como con cualquier inversión, nuestros clientes quieren conseguir el máximo “retorno” por sus donaciones a las causas que les interesan. Cuentan con nosotros, asesores especializados, para ayudarles a diseñar, implantar y hacer el seguimiento de

proyectos filantrópicos de alto impacto que están en armonía con sus objetivos». (Philanthropic Intelligence)

La visión homogeneizadora del desarrollo da lugar a una nueva concepción de éste que podemos ver en todos los discursos:

«5. Reconocemos que es realizable y necesario aumentar la eficacia de la ayuda al desarrollo, pasando por todas las formas de la ayuda. En el momento de determinar las formas más eficaces para suministrar la ayuda, nos guiaremos por las estrategias y prioridades de desarrollo establecidas por los países socios. Individual y colectivamente, elegiremos y diseñaremos las formas adecuadas y complementarias tendentes a potenciar lo más posible su eficacia combinada». (DP, 2005: 2)

«Trabajamos para lograr un cambio duradero mediante la creación de asociaciones nuevas e inesperadas entre los intereses de la conservación, de negocios y de la comunidad para construir soluciones duraderas a los problemas grandes.

»Invertimos en organizaciones y programas que persiguen duraderas soluciones de conservación de los océanos y los ríos y al mismo tiempo que reconoce el papel que estas aguas tienen en los medios de vida de los que viven y trabajan cerca». (Walton Family Foundation / Our impact)

«Nuestra fundación colabora con asociados a nivel mundial para hacer frente a grandes retos: desde pobreza extrema y salud deficiente en países en desarrollo hasta grandes fracasos del sistema educativo estadounidense. Nos limitamos a algunas problemáticas porque pensamos que es la mejor manera de lograr un mayor impacto, y nos centramos en estas problemáticas concretas porque creemos que constituyen los mayores obstáculos que impiden a muchas personas disfrutar de una vida plena». (Gates Foundation / Mensaje de Bill y Melinda Gates)

Las “soluciones duraderas”, la “eficacia de la ayuda al desarrollo” son el objetivo primordial de las acciones de desarrollo y son la nueva forma en la que se ve el desarrollo. Además de la visión homogeneizadora del desarrollo de la que hablábamos antes, supone la negación de cualquier tipo de ayuda que no sea “eficaz” en los términos que se consideran. Es decir, que los términos de la eficacia quedan definidos según la medida del impacto que ellos mismos realizan, por lo que la evaluación queda en un ciclo cerrado del que es imposible sustraerse o discutir, pues genera un marco de actuación propio que solo podría discutirse desde

perspectivas teóricas alejadas y contrapuestas. De nuevo la visión homogeneizadora del desarrollo:

«22. Nuestra tarea será juzgada por el efecto que nuestro esfuerzo colectivo tenga sobre la vida de los pobres. También reconocemos que un mayor nivel de transparencia y rendición de cuentas respecto del uso de recursos de desarrollo —tanto internos como externos— es un importante motor de progreso». (PAA, 2008: 6)

También vemos cómo se potencian las asociaciones público-privadas como modelo eficaz del desarrollo, dentro de esta visión homogeneizadora:

16. La ayuda se refiere a construir asociaciones para el desarrollo. Estas asociaciones son más eficaces cuando permiten aprovechar la energía, las competencias y la experiencia de todos los actores involucrados en el desarrollo: donantes bilaterales y multilaterales, fondos mundiales, organizaciones de la sociedad civil y el sector privado. A fin de respaldar las iniciativas de los países en desarrollo para construir a futuro, resolvemos crear asociaciones que incluyan a todos estos actores». (PAA, 2008: 4)

Tenemos otra relación dialógica, que en la misma Declaración de París podemos ver en una misma página del documento, en la que, por un lado, se dice que «Los países socios ejercen una autoridad efectiva sobre sus políticas de desarrollo y estrategias y coordinan acciones de desarrollo» (DP, 2005: 3), pero por otro se advierte de que la supervisión y la evaluación de la implementación se hará por parte de los países donantes:

«Dado que es difícil demostrar los progresos reales a escala de los países, bajo el liderazgo de los países socios evaluaremos periódicamente nuestros progresos mutuos a escala nacional, tanto cualitativos como cuantitativos, en la puesta en práctica de los compromisos adoptados en concepto de eficacia de la ayuda al desarrollo. A tal efecto, utilizaremos los mecanismos pertinentes a escala de los países». (DP, 2005: 3)

Además, cabe señalar que esta relación dialógica entre los donantes y los receptores de la ayuda se basa en el papel fundamentalmente salvador que tiene la ayuda privada, que se pone de manifiesto al entenderse mejor que la ayuda pública:

«Aceptamos nuestro papel como uno de los partidarios más activos de la ciudad. Nos movemos más rápido que el gobierno. Proporcionamos fondos esenciales que faltan. Ofrecemos nuestra energía, nuestro entusiasmo y nuestras ideas (...).» (Broad Foundation / Civic Initiatives)

A esto podemos añadir la inequívoca concepción de la ayuda como inversión, lo cual demuestra el propio desplazamiento semántico de la palabra filantropía:

«La forma tradicional de la filantropía es **la donación**, dinero que el donante da a una organización sin fines de lucro. También se conoce como “donación a fondo perdido.” Aunque al donante nunca le devuelven este dinero, las ONG pueden aprovechar estos fondos para financiar sus programas y/o *invertir* este dinero en actividades sociales, por ejemplo, préstamos a microempresarios en países en desarrollo, que les permiten aprovechar este dinero múltiples veces. Cada vez más, los donantes reflexivos consideran sus donaciones “inversiones” destinadas a conseguir un impacto social, aunque no son literalmente inversiones financieras.

»**Las inversiones de impacto**, sí son inversiones financieras, a la vez que son “inversiones” para conseguir un impacto en la sociedad. En este caso el filántropo debería recuperar su capital inicial y esperar un retorno, aunque típicamente un retorno menor que el retorno del mercado<sup>68</sup>. (Philanthropic Intelligence / Donaciones e inversiones de impacto)

«En la mayoría de las áreas de nuestra filantropía, rara vez aceptamos subvenciones a los solicitantes. Más bien, buscamos activamente oportunidades para invertir estratégicamente, donde pensamos que nuestros dólares pueden tener el mayor impacto. Buscamos siempre formas de crear un cambio sistémico, sacudir las cosas, ser arriesgados, audaces. Buscamos mejorar las instituciones que ya existen creando otras nuevas. Tomamos riesgos que otros pueden no estar dispuestos a correr. Aceptamos que podemos cometer errores. No todos los riesgos valen la pena, pero continuamos nuestra estrategia porque creemos que las inversiones adecuadas tienen el potencial de cambiar el mundo». (Broad Foundation / 2008 Foundation Report: 8)

En este sentido, es interesante ver cómo algunos autores (Bréville, 2014) ya han señalado el proceso por el cual los nuevos filántropos se convierten en accionistas, mientras las personas que reciben la ayuda se transforman en consumidores de servicios. Esta transformación semántica y referencial (donantes-socios; accionistas-consumidores) es una de las nuevas características de este proceso global en el que la filantropía se convierte en inversión.

---

<sup>68</sup> La cursiva y las negritas son del discurso de la página citada.

En cuanto a la relación dialéctica entre donante y beneficiario, la tendencia es la privatización de la ayuda y, por lo tanto, de los riesgos. Los países en desarrollo son socios y los países desarrollados son donantes. Por lo tanto, como socios, los países beneficiarios de la ayuda se comprometen a

«Emprender reformas como la reforma de la gestión pública, que podrían ser necesarias para lanzar y alimentar procesos de desarrollo de la capacidad sostenibles». (Declaración de París, 2005: 5)

Mientras que los países donantes, se comprometen a:

«Adoptar nuevos marcos de evaluación del desempeño armonizados para los sistemas nacionales, con el objetivo de evitar que se presenten países socios con un número excesivo de objetivos potencialmente conflictivos». (Declaración de París, 2005: 5)

Como vemos, por un lado se les pide a los países beneficiarios de la ayuda reformas a nivel nacional, mientras que los países donantes serán quienes supervisen tales reformas. En esta nueva relación entre donante y beneficiario se puede observar una clara tendencia al neocolonialismo, ejercido a través del control de los países ricos sobre las estructuras estatales de los países en vías de desarrollo. Además, esto se enmarca perfectamente con las visiones que hemos citado en el marco teórico de esta tesis en el capítulo dedicado a los intereses del sistema filantrópico actual, y en la referencia que utilizábamos: «El “socio empresarial” busca explícita y legítimamente obtener algún tipo de *contraprestación* del socio comunitario que puede ir desde participar en su estrategia de marketing, acoger y apoyar el voluntariado de los colaboradores de la empresa, o simplemente estar dispuesto a aparecer en la esfera pública vinculado a la marca» (Machado Pinheiro *et al.*, 2010: 25).

Esta tendencia privatizadora de la ayuda y de la gestión de los riesgos en el desarrollo se observa también en los discursos de la filantropía analizados, como hemos visto arriba en el caso de la comparación de la eficacia de la ayuda pública frente a la privada, y como podemos seguir leyendo en sus declaraciones:

«Para garantizar la sostenibilidad a largo plazo para nuestro trabajo, la Fundación Rockefeller busca oportunidades para utilizar nuestra concesión de subvenciones y la influencia para desbloquear mayores cantidades de capital privado y permitir soluciones basadas en el mercado. Estos enfoques incluyen el desarrollo y la ampliación

de nuevos modelos de negocio que cambian el juego, lo que demuestra el potencial económico de las soluciones emergentes, o el apoyo a las pequeñas y grandes empresas, preparada para el impacto. Nosotros centramos los esfuerzos en áreas en las que las empresas de capital y de negocios privados pueden y deben reemplazar concesión de subvenciones en el largo plazo». (Rockefeller Foundation / Market-Based Solutions)

No ocurre lo mismo con los riesgos de los donantes, que procuran ser minimizados o tratados como inversión:

«A partir de la investigación estratégica fuerte, tomamos una visión amplia de los sistemas y buscamos espacios donde hay un impulso para la innovación —una nueva tecnología o una adopción de una nueva práctica— que hace que cambien las probabilidades de afianzarse. A continuación, identificamos los lugares donde podríamos utilizar nuestra influencia o "capital de riesgo" para aprovechar financiamiento adicional, involucrar a socios estratégicos, y catalizar las redes para garantizar el impacto continúa mucho después de que termine nuestra concesión de subvenciones». (Rockefeller Foundation / Strategic Approach)

Lo mismo podemos observar en los discursos de los organismos supranacionales:

«19. Las contribuciones de todos los actores involucrados en el desarrollo son más eficaces si los países en desarrollo tienen la posibilidad de gestionarlas y coordinarlas. Damos la bienvenida a la función de nuevos contribuyentes y mejoraremos la forma en la que todos los actores involucrados en el desarrollo trabajan juntos». (PAA, 2008: 4)

En definitiva, la nueva concepción del desarrollo que se deriva de la Declaración de París (2005) y del Programa de Acción de Accra (2008) se puede resumir en los términos más relevantes de esta nueva configuración de términos:

- La inclusión de indicadores y metas medibles para asegurar la calidad y la efectividad de la ayuda.
- El compromiso de los países donantes a basar sus ayudas en las Estrategias de Reducción de Pobreza de los países receptores (o socios).
- El compromiso de los países receptores de la ayuda a cambiar sus sistemas nacionales para mejorar su capacidad de gestión y eficacia de la ayuda recibida.

Tenemos, pues, tres puntos clave en los que podemos ver cómo se ha configurado la nueva ayuda al desarrollo. El compromiso de los países receptores a hacer cualquier cosa que esté en su mano, incluso el cambio radical de sus estructuras políticas y administrativas, para hacer más eficaz la ayuda es un ejemplo de cómo se individualiza de tal forma el riesgo que se hace indispensable cualquier forma de cambio. El problema que encontramos es el de la subjetividad a la hora de evaluar la forma en la que se aplica la ayuda o las propias estructuras políticas de los países receptores, pues quienes evalúan son los donantes o países socios, mientras que los países receptores quedan a la espera de nuevas peticiones o exigencias.

Esta subjetividad se va transfigurando en un tema político central, actuando los poderes públicos (en este caso los organismos supranacionales como la OCDE) para luchar contra la dependencia. Es decir, se politiza la subjetividad y, parejamente, se despolitiza la vulnerabilidad (Martín Martín *et al.*, 2014: 73).

En los textos analizados hemos podido ver cómo la alineación de objetivos y concepciones del desarrollo tanto de los discursos “oficiales” como de los provenientes de las fundaciones filantrópicas y sus asesorías es más que patente. Así, en los tres puntos clave que hemos mencionado, se hace visible que tanto la medición del impacto como las alianzas entre los sectores son la forma actual que toman las nuevas agendas del desarrollo.

## **2. El filantropo capitalismo como concepto asimétrico**

El desplazamiento semántico de la noción de filantropía se inserta en la actual tendencia de la ayuda al desarrollo a la promoción de la autonomía y la lucha contra la dependencia de los países pobres. Se trata, por lo tanto, de un mecanismo de acción y una herramienta de desarrollo tan poderosa como ambigua que tiene en sus conceptos semánticos el poder de cambiar la realidad.

También, al mezclar el concepto de capitalismo y el de filantropía en uno solo, el filantropo capitalismo, se piensan dos opuestos. Por un lado, la filantropía, entendida como amor desprendido al prójimo y, por otro, el capitalismo, entendido como la inversión de capital para conseguir un beneficio económico.



No es este el lugar para plantear una dicotomía pura entre beneficio y bienestar, pues el actual modelo de desarrollo plantea más alternativas que estas dos, y tanto los países donantes como los beneficiarios se enfrentan a muchas posibilidades dentro de la ayuda al desarrollo. Sin embargo, debemos cuestionar, dentro del análisis cualitativo que estamos realizando de los discursos del desarrollo y la filantropía, la propia asimetría de un concepto en el que las posibilidades para la cooperación son tan numerosas.

Como decíamos al principio de este capítulo, la nueva concepción de la filantropía supone una nueva categoría del desarrollo, un nuevo concepto que supone, a su vez, una nueva forma de acceder a la realidad y una nueva herramienta para transformar a ésta. Tenemos pues, un desplazamiento semántico en el que observamos una gran ambigüedad en las definiciones y en la que los discursos oscilan entre términos de eficacia, bienestar de la población, beneficio, rendimientos y un largo etcétera de términos de posicionamientos en un vasto campo conceptual.

«En el marco de cada estrategia, que va de la mano de una asignación de recursos, elaboramos las propuestas en colaboración con los subvencionados y las organizaciones asociadas que mejor encajen con nuestras prioridades estratégicas y con las capacidades y áreas de interés de cada organización. En esta etapa del proceso, nos proponemos llegar a un consenso sobre qué entendemos por una inversión de fondos exitosa». (Gates Foundation / Nuestro trabajo – Concesión de fondos)

Además, también hemos de tener en cuenta que esta ambigüedad e imprecisión de los términos que configuran estos nuevos conceptos facilita que las voces con mayor capacidad de imponer su poder simbólico puedan apropiarse de ellos con más rapidez (Fernández Rodríguez, 2007; Martín Martín *et al.*, 2014: 79). Esto quiere decir que el concepto de la nueva filantropía es pretendidamente ambiguo, como otros nuevos conceptos que aparecen en los nuevos marcos sociales, como el de *flexiguridad* antes señalado en el campo de las Relaciones Laborales, o el de *precarizado* —mezcla entre precariedad y proletariado— y otros muchos ejemplos que van apareciendo constantemente. Esta ambigüedad es pretendida porque quienes tienen el poder de manejar y controlar los discursos se hacen con su significado más fácilmente y lo modelan según sus propios criterios e intereses. En el caso de la filantropía, la consecución de una ventaja competitiva en las políticas de desarrollo es evidente (Porter y Kramer, 2002).

En el imaginario común, al hablar de filantropo capitalismo, puede que pese más la noción de filantropía sobre la de capitalismo. Sin embargo, la tendencia parece ser la contraria. Se hace una equivalencia semántica entre filantropía e inversión, por lo que la noción se lleva a la ahora ya casi en desuso “filantropía de capital riesgo”, una herramienta de desarrollo con muchas capacidades. Al fin y al cabo, no es más que la canalización de capitales desde los que más tienen a los más necesitados. La cuestión pendiente, como venimos repitiendo a lo largo de este trabajo, es la forma en la que se realiza esa canalización: quién decide y con qué consecuencias o con qué propósitos. De nuevo, en uno de los discursos ya citados:

«Como con cualquier inversión, nuestros clientes quieren conseguir el máximo “retorno” por sus donaciones a las causas que les interesan. Cuentan con nosotros, asesores especializados, para ayudarles a diseñar, implantar y hacer el seguimiento de proyectos filantrópicos de alto impacto que están en armonía con sus objetivos». (Philanthropic Intelligence)

Sin embargo, la ambivalencia del término filantropo capitalismo no es resultado de una lucha de voces ideológicas entre los que defienden la filantropía en su concepción clásica y los que la defienden en su concepción más “moderna”. La ambivalencia se da sobre todo entre los que defienden una gestión pública de los objetivos del desarrollo y quienes, en contra de esto, proponen que una gestión privada es más eficaz para la cooperación. Es decir, que no se duda tanto de la capacidad de la filantropía para generar desarrollo ni de su fuerza como herramienta en la cooperación al desarrollo, sino que sobre todo se critica su forma de concepto analítico y su gestión por parte de fundaciones no regidas por principios democráticos y que gestionan ingentes cantidades de capital (Morvaridi, 2012).

Algunos autores ya han puesto de manifiesto la ambivalencia del concepto, incluso utilizando marcos teóricos como el de Gallie (1956) sobre conceptos esencialmente discutibles. Así por ejemplo, Daly (2012: 537 y ss.) argumenta que la atención académica no debe ir a la naturaleza discutible del concepto de filantropía, en la creencia de que así se evitarían problemas de ambigüedad conceptual y mala comunicación. Se debería reconocer, pues, la naturaleza ambigua del concepto de filantropía —no solo de filantropo capitalismo— para que las cuestiones conceptuales no impidan el desarrollo teórico ni las posibilidades en la práctica. Es decir, que la

---

propuesta es dejar a un lado el debate teórico de la filantropía como prisma analítico y centrarlo en su uso como potente arma en la cooperación al desarrollo.

Sin embargo, no se nos puede olvidar que al combinar en un mismo término conceptos aparentemente opuestos se muestra, como en cualquier ejemplo de palabra híbrida que podamos poner, la realización de un importante trabajo semántico. Gracias a esta imprecisión y ambigüedad, las voces con más poder simbólico se pueden apropiarse de estos conceptos. Pero no solo esto, sino que se crean paradojas en el propio marco analítico y conceptual desde el que se debate el problema, que igualmente pueden ser aprovechadas.

«Para lograr dar lugar al tipo de transformaciones que ayudan a las personas a gozar de mejor salud y de vidas más productivas, nos proponemos entender las desigualdades que existen en el mundo. Ya se trate de cultivos poco productivos en África o de un bajo índice de graduación en Los Ángeles, ante cada reto, aspiramos a escuchar e informarnos para identificar cuáles son los problemas más apremiantes a los que no se les presta la suficiente atención. Acto seguido nos preguntamos si podemos aportar un cambio significativo gracias a nuestra influencia y nuestras inversiones, ya sea en forma de subvención o de contrato». (Gates Foundation / Nuestro trabajo)

Constantemente se habla de inversión, subvención, contrato, ayuda, etc. en un marco ambiguo en el que la eficacia es la palabra clave, el entorno en el que todo flota: La ayuda filantrópica es eficaz; a los problemas no se les ha prestado la suficiente atención; las inversiones son subvenciones. Además, como vemos, el discurso que hemos puesto como ejemplo atañe a la totalidad de la acción social, no solo a la cooperación al desarrollo.

Tanto los gobiernos como las organizaciones internacionales han querido hacer creer que la filantropía desempeña un papel positivo en el desarrollo y que las fundaciones de nuestro objeto de estudio son indispensables tanto para los gobiernos locales como para los organismos internacionales. Sin embargo, una reevaluación de la situación nos debe arrojar luz sobre el sentido de las acciones de los filántropos: impacto en la financiación al desarrollo, debilitamiento de los propios organismos internacionales y de los sistemas locales, distorsión de la agenda de prioridades de los pobres, etc. (Martens y Seitz, 2015). No cabe duda de que su capacidad de presión en los gobiernos occidentales y al sector privado, en defensa de ciertas causas globales, ha sido reseñable en varias ocasiones. A pesar de

ello, los riesgos de pérdida de legitimidad, intervención en la agenda pública de los gobiernos o el debilitamiento de la democracia representativa tienen que tenerse en cuenta.

Debemos tener en cuenta que la noción de filantropía, tanto en el sentido de herramienta de desarrollo como en el de prisma analítico, es una nueva configuración que pone de relieve las nuevas tendencias privatizadoras de la ayuda al desarrollo y de la acción social local. De este modo, supone, por un lado, un instrumento que, tratado de forma eficaz, puede tener muchas posibilidades en la agenda de la cooperación, tanto por las sumas de capital que mueve como por la importancia de la gestión de estos fondos y su colocación en dicha agenda; sin olvidar que el problema de la hegemonía y el control político que subyace en estos movimientos de capitales tiene que ser tratado con la urgencia oportuna. Por otro lado, como nuevo marco conceptual, incide en el desarrollo para prefigurarlo como un nuevo modo de gestión y redistribución de las rentas si es bien analizado y se usa de manera adecuada.

Vivimos momentos en los que muchos conceptos se diluyen y aparecen nuevas realidades que reclaman nociones nuevas. En ambos casos hay que ser precavidos. No podemos quedarnos sin marcos conceptuales claros para referirnos a la realidad, por lo que no debemos dejar que ciertas nociones básicas se diluyan o sean utilizadas torticeramente. En el otro caso, debemos estar atentos y analizar el presente de manera adecuada para poder nombrar las nuevas cosas con palabras adecuadas.

Después del análisis que hemos realizado, lo más importante que podemos destacar son aspectos que señalábamos en nuestro marco teórico. La generación de estos conceptos ambivalentes, que mezclan solidaridad con inversión, filantropía con capitalismo, es la generación de liderazgos éticos por parte de los filántropos (Liu y Baker, 2014), pues son las voces con más posibilidades de acaparar capital simbólico las que se adueñan de estos términos. De esta manera, la hegemonía, la capacidad de influencia en políticas públicas y el control de las políticas del desarrollo (Morvaridi, 2013; Martens y Seitz, 2015) o la ventaja competitiva sobre los demás actores (Portery Kramer, 2002) son las consecuencias lógicas de este tipo de discursos y del uso de los conceptos.

La coincidencia de estrategias, como ya dijimos en el Capítulo VIII (Epígrafe 2), obedece a un planteamiento global de la manera en que se debe mover la ayuda y cómo debe financiarse (Reynal-Querol *et al.*, 2008). Se generan nuevas nociones, se niegan antiguas formas y se legitiman las nuevas dentro de un proceso discursivo que forma un nuevo paradigma mundial de ayuda al desarrollo, que busca capitales privados que generen beneficios y rendimientos y justifica la privatización de la ayuda y la reducción de la AOD.

Como hemos visto, este Capítulo lo hemos dedicado al análisis de los discursos de la nueva filantropía, comparándolos con los de las agencias de desarrollo y los organismos oficiales, así como del concepto ambivalente de filantropo capitalismo, o filantropía de riesgo. Con esto, hemos querido dar respuesta a nuestro objetivo general número 2, referido a descubrir cómo la filantropía se convierte en parte relevante del capitalismo actual, así como a objetivos específicos referidos a la comparación de los discursos de la filantropía de riesgo con los de las agencias de desarrollo y los organismos supranacionales (6), además de analizar la forma en la que se desarrolla una nueva ideología en cooperación al desarrollo que se va imponiendo por encima de las anteriores y se legitima (10), comparando la noción de filantropo capitalismo o filantropía de riesgo como herramienta para el desarrollo y como prisma analítico (11).



## XII. PERFIL DE LOS FILÁNTROPOS

Para observar y analizar con detenimiento lo visto en el marco teórico (Capítulos VII y VIII) es necesario desentrañar quiénes son los filántropos a los que nos referimos y cómo actúan. De este modo, las motivaciones que analizamos en el marco teórico son analizadas en esta parte de análisis, además de responder a los objetivos propuestos en el Capítulo III de esta tesis.

Por lo tanto, en este Capítulo se propone una tabla que nos sirve para analizar de manera amplia el perfil de los filántropos actuales. Se han elegido los 50 mayores donantes individuales según la revista *Forbes* —se puede consultar en <http://www.forbes.com/top-givers/>—, los cuales, en la mayor parte de los casos, también están en la lista que la misma revista hace con las mayores fortunas del planeta. Pese a que no podemos decir que en esta lista estén todos los filántropos que quedan dentro de nuestro objeto de estudio, nos sirve para darnos una visión global de las cantidades donadas declaradas y de la capacidad de donación de la filantropía actual, además de considerar que el hecho de que exista una lista de estas características ya da una idea de la importancia del fenómeno y de la visibilidad que se otorga a los filántropos en la actualidad.

Lo que se pretende con esta tabla es observar cuál es el perfil tipo del gran filántropo actual, de los promotores y sustentadores del sistema que venimos describiendo. Para ello, hemos seleccionado 10 variables:

- *Sexo*. Masculino (M), femenino (F), o pareja (P) en casos en que presenten la donación como pareja, aunque la fortuna proviene normalmente del marido.
- *Edad*. En los casos en que se presenten como pareja, hemos tomado la edad del poseedor principal de la fortuna.
- *Alma Máter*. Se refiere a la Universidad de origen; en el caso en que el personaje haya estudiado en varios centros, se ha tomado el de más referencia o donde realizó sus últimos estudios. En los casos en que se presentan como pareja, cabe decir lo mismo que en la variable anterior.

- *Religión declarada*. Agnosticismo (A), judaísmo (J), catolicismo (C), protestantismo (P) o budismo (B). En ausencia de datos se señala (-).
- *Empresa principal* a la que pertenecen o son socios, o que fundaron. En todo caso, el origen empresarial o financiero de su fortuna.
- *Sector económico* en el que realizan su actividad.
- *Procedencia de la fortuna*, en términos de “heredada”, “generada” o “mixta”. En este sentido, la revista *Forbes* calcula un índice para determinar la generación o no de una fortuna, el *Self-Made Score*, con valores del 1 al 10. Es difícil calcular el grado de generación de una fortuna, por eso nosotros lo englobamos en esos tres valores.
- *Fortuna total*, datos de la revista. En ocasiones no se dispone de datos.
- *La cantidad donada en 2014*, según datos de la revista *Forbes*.
- *La cantidad donada a lo largo de su vida*. Mismos criterios que “Fortuna total”.
- *Porcentaje de su fortuna que llevan donada hasta ahora*, cuyos datos también se recogen, en el caso en que los haya, de la revista *Forbes*.

Se propusieron otras variables, como la visibilidad en Internet —medida por el número de resultados en buscadores de *on-line*—, pero se desechó por la posibilidad de coincidencia de nombres y otros errores metodológicos. Como ya dijimos, la fama es una categoría difícil de medir. También se desechó la variable nacionalidad.

La tabla, que vale como elemento descriptivo en el que podemos observar, de manera conjunta, los perfiles filantrópicos del sistema que estamos categorizando y describiendo y así corresponder con lo dicho en el marco teórico y en los objetivos, quedaría del siguiente modo:



Tabla 11. Perfil de los filántropos.

	Sexo	Edad	Alma Máter	Religión	Empresa	Sector Económico	Procedencia de fortuna	Fortuna total (millones)	Cant. donada (2014) (millones)	Cantidad donada (Total) (Millones)	% de fortuna que dona
Warren Buffet	M	85	Columbia	A	Berkshire Hathaway	Finanzas	Generada	62600	2800	22700	37%
Bill y Mellinda Gates	P	60	Harvard	A	Microsoft	Informática	Generada	78900	1300	31500	41%
George Soros	M	85	London School of Economics	J	Soros Fund Management	Finanzas	Generada	24500	733	11400	47%
Michael R. Bloomberg	M	73	Harvard	J	Bloomberg LP	Finanzas / Política	Generada	40100	462	3700	10%
Chuck Feeney	M	84	Cornell U.	C	DFS Group	Minorismo	Generada	149000	434	7000	100%
Walton Family	6	-	Columbia	P	Wal-Mart	Minorismo	Generada	14000	375	5300	4%
James y Marilyn Simons	P	77	MIT / Berkeley	J	Renaissance Technologies Group	Finanzas	Generada	14000	331	-	-
Hansjoerg Wyss	M	80	Harvard	-	Synthes	Equipamiento médico	Generada	6100	228	793	13%
Gordon y Betty Moore	P	86	Berkeley	-	Intel	Ingeniería informática	Generada	6700	220	2800	45%
Eli y Edythe Broad	P	82	Michigan State U.	J	KB Home / SunAmerica	Construcción / Seguros	Generada	7400	202	4100	55%
Laura y John Arnold	P	41	Vanderbilt U.	-	Centaurus Advisors L.C.	Finanzas	Mixta	2900	193	676	23%
Pierre Omidyar	M	48	Tufts U.	B	EBay	Minorismo	Generada	8200	180	1500	18%
Julian Robertson, Jr.	M	83	U. of North Carolina	C	Tiger Management Corp.	Finanzas	Mixta	3600	140	1400	38%
Stephen Bechtel, Jr.	M	90	Stanford	J	Bechtel Corporation	Ingeniería / Construcción	Heredada	3000	132	688	24%
Paul G. Allen	M	62	Washington State U.	P	Microsoft	Informática	Generada	18100	124	1600	9%
Ray Dalio	M	66	Harvard	P	Bridgewater Associates	Finanzas	Generada	15300	118	418	3%
Irwin y Joan Jacobs	P	82	MIT	J	Qualcomm	Telecomunicaciones	Generada	1300	106	636	48%
W. Barron Hilton	M	88	U. of Southern California	C	Hilton Hotels	Alojamientos	Heredada	-	100	1200	-
Lynn Schusterman	F	76	(A) U. of Miami	J	Charles and Lynn Schusterman Foundation	Filantropía	Heredada	3500	99	590	17%
DeVos Family	-	-	Northwood U.	P	Orlando Magic	Deportes	Heredada	-	94	1200	-
Michael y Susan Dell	P	50	U. of Texas	P	Dell Inc.	Informática	Generada	19300	87	1100	6%
Ken Griffin	M	47	Harvard	P	Citadel	Finanzas / Inversiones	Generada	7000	85	385	6%
George Kaiser	M	73	Harvard	J	BOK Financial Corporation	Finanzas / Energía	Mixta	9000	80	696	8%
Len Blavatnik	M	58	U. Estatal de Moscú	J	Access Industries	Comunicación	Generada	18500	66	291	2%
Mark Zuckerberg	M	31	(A) Harvard	J	Facebook	Comunicación	Generada	46300	66	1600	4%

David Koch	M	75	MIT	C	Koch Industries	Comercio / Inversiones	Mixta	43800	64	1200	3%
Bernard y Billi Marcus	P	86	Rutgers University	J	Home Depot	Construcción	Generada	3500	56	981	30%
Marcy Lynne Bemioff	P	51	U. of Southern California	J	salesforce.com	Informática	Generada	4100	54	198	5%
Sumner Redstone	M	92	Harvard	J	CBS Corp / Viacom	Comunicación	Mixta	5500	53	294	6%
Steve y Alexandra Cohen	P	59	U. of Pennsylvania	J	SAC Capital	Finanzas / Inversiones	Generada	12000	51	351	3%
Herbert Sandler	M	84	Columbia	J	Golden West Financial Corp.	Finanzas	Mixta	-	50	700	-
Amos Jr. y Barbara Hostetter	P	78	Harvard	P	Continental Cavlevision	Comunicación	Generada	3100	49	715	23%
Richard y Nancy Kinder	P	71	U. of Missouri	C	Kinder Morgan Inc.	Energía	Generada	7300	42,6	150	2%
Jeffrey Skoll	M	50	Stanford	J	EBay	Minorismo / Comunicación	Generada	4300	42	532	13%
Jon Sr. y Karen Huntsman	P	78	U. of Pennsylvania	C	Huntsman Chemical Corporation	Industria	Generada	1100	40,2	1500	138%
T. Denny Sanford	M	79	U. of Minnesota	-	First Premier Bank	Finanzas	Generada	1400	39	942	67%
Bill y Karen Ackman	P	49	Harvard	J	Pershing Square Capital Management	Inversión	Heredada	2600	37,4	153	6%
Dustin Moskowitz	M	31	(A) Harvard	J	Facebook	Comunicación	Generada	9500	36	45	0,50%
Trevor y Jan Rees-Jones	P	64	Southern Methodist U.	P	Chief Oil and Gas	Energía	Generada	5300	34,6	-	-
John A. Sobrato	M	76	Santa Clara U.	-	The Sobrato Organization	Construcción	Generada	5200	28,7	325	7%
Bob y Renee Parsons	P	64	U. of Baltimore	P	goDaddy.com	Comunicación / Finanzas	Generada	2400	28,2	73	3%
Shelby White	F	-	-	-	-	Filantropía	Heredada	-	27,6	380	-
Cheryl Duffield	P	75	Cornell U.	-	PeopleSoft / Workday Inc.	Recursos Humanos	Generada	6600	26,9	286	5%
Barry Diller y Diane Von Furstenberg	P	73	U. of California	P	IAC / Fox Broadcastong	Comunicación	Generada	2500	26,5	103	3%
Sean Parker	M	35	-	-	Facebook / Spotify	Comunicación	Generada	2500	24	-	-
Barbara y Pitt Hyde	P	73	-	P	AutoZone	Minorismo	Generada	-	23,8	213	-
Larry Ellison	M	71	U. of Illinois	J	Oracle	Informática	Generada	48000	23,6	507	1%
Ronald Perelman	M	72	U. of Pennsylvania	J	MacAndrews & Forbes Holdings Inc.	Diversificado	Mixta	12200	22,1	744	6%
David y Ruth Gottesman	P	89	Harvard	J	First Manhattan	Finanzas	Generada	1590	20,4	-	-
Bill y Sue Gross	P	71	Duke U.	P	Pacific Investment Management Company	Finanzas	Generada	1990	18,7	654	28%

Fuente: Elaboración propia a partir de Forbes 2014 Top Givers.

Como podemos observar en la Tabla 11, en lo que se refiere al sexo de los mayores donantes de la revista Forbes, tenemos 25 varones, 3 mujeres y 21 parejas, además de una familia de 6 miembros. Cabe señalar además, que estas 21 parejas son todas presentadas por la fortuna del marido.

En cuanto a la edad, nos arroja una media de 69,2 y una desviación típica de 14,31, con un valor mínimo de 31 y un máximo de 90 años.

En cuanto a la religión, contabilizamos 21 judíos, 12 protestantes, 6 católicos, 2 agnósticos, 1 budista y 8 de los que no se han encontrado datos.

En lo referido al sector económico priman sobre todo las finanzas, la comunicación y la informática.

Por su parte, también llama la atención que la mayoría de las fortunas son generadas, o *self-made* en términos anglosajones. Es decir, la mayor parte de los 50 mayores filántropos de Estados Unidos poseen una fortuna que ellos mismos han creado.

En cuanto a las cantidades que donan y que se tienen, cabe destacar que la media del porcentaje de fortuna donado es de un 22%. Los filántropos donan, de media, una quinta parte de su fortuna. Además, si sumamos la cantidad que todos han donado, solo en 2014, obtenemos una cifra de 9.674.300.000 dólares. Si, por su parte, sumamos todo lo que han declarado que han donado, la cifra asciende a 114.319 millones de dólares. No es posible, a la vista de los datos de la revista *Forbes* hacer un porcentaje de fundaciones o fortunas en general que se dedican a la acción social local o a la ayuda al desarrollo. En general, podemos decir que, visitando las páginas web de estos filántropos, la mayor parte de las actividades se centran en lo primero, la acción social local, lo cual puede ser debido a que todos los filántropos analizados son estadounidenses y, como ya vimos en el marco teórico, las actividades de estos, pese a una observada tendencia internacionalizadora, son mayoritariamente nacionales.

En este Capítulo hemos atendido al objetivo específico propuesto en el Capítulo III que hacía referencia a la posibilidad de elaborar un perfil de los filántropos actuales, para observar similitudes y diferencias entre ellos. Podríamos decir que el perfil del filántropo multimillonario estadounidense es el de un varón de casi 70

---

años, que dedica el 22% de su fortuna a sus propias fundaciones o a financiar proyectos de caridad y que se dedica en su mayor parte a negocios relacionados con las finanzas o la informática dentro de la acción social local.

El hecho de que no podamos realizar una tabla similar en el caso de los filántropos españoles, que nos sirviese, como esta, para observar el panorama global y descriptivo del sistema, se debe a varias causas. Por un lado, y como ya hemos señalado, la disponibilidad de datos queda muy lejos del sistema estadounidense, donde el acceso público a ellos es la nota predominante. Falta mucho recorrido para lograr igualar esta característica, que es primordial. Por otro lado, tenemos las propias características de los filántropos españoles, con distintos orígenes de las fortunas y sectores económicos, así como la propia opacidad de sus patrimonios.

## XII. ESTUDIOS DE CASOS

A modo práctico y para corroborar lo que hemos estado viendo en este trabajo de investigación, así como responder al objetivo propuesto en el Capítulo III, proponemos los estudios de caso que aparecen en los siguientes epígrafes y sirven de colofón a la tesis. Pese a que la posibilidad de diseñar tipos ideales a la manera weberiana suele dar como resultado diferencias significativas entre la teoría y la práctica, la justificación de la elección de los casos viene dada por el cruce de dos variables fundamentales: el origen de la fundación —españolas o no españolas, en este caso estadounidenses por ser el país paradigmático— y el objetivo de desarrollo —internacional o nacional/mixto.

<b>Tabla 12. Estudios de caso.</b>		
<b>ORIGEN DE LA FUNDACIÓN →</b> <b>OBJETIVO DE LA ACCIÓN ↓</b>	<b>No español</b>	<b>Español</b>
<b>Internacional</b>	<i>Bill &amp; Melinda Gates Foundation /</i> La Nueva Revolución Verde	-
<b>Nacional / Mixto</b>	<i>The Walton Family Foundation</i>	Fundación Rafael del Pino / Fundación Esther Koplowitz

Fuente: *Elaboración propia*

Esta Tabla (12) señala y justifica la elección de los casos que vienen a continuación. El primero de ellos es un raro ejemplo de filantropía, y una excepción del modelo: la lucha contra la poliomielitis encabezada por la Fundación Bill y Melinda Gates. En el segundo caso, trataremos la Nueva Revolución Verde, un megaproyecto que busca aumentar la producción agrícola en los países menos desarrollados. En el tercero, abordaremos el proyecto de la Fundación de la Familia Walton para la implantación y mejora de la estrategia K-12 en educación. Por último, en el tercer Epígrafe observaremos la excepcionalidad española, cuyas fundaciones no acostumbran tener proyectos internacionales pero sí locales.

En estos casos seguiremos lo explicado en nuestro marco teórico y haremos referencia a las cuestiones que en él hemos tratado: evolución histórica de la filantropía —en el caso en que se pueda observar esta evolución porque se trate de ejemplos de actuaciones filantrópicas de larga duración, como el caso de la Revolución Verde—; las motivaciones de los filántropos y su relación con la fama personal, en el caso en que la hubiese; el análisis de las organizaciones que actúan, así como sus objetivos y la relación fundamental con la legitimidad y la hegemonía, que se ve en todos los casos; y, por último, la forma de financiación, así como el uso que hacen de la innovación y la experimentalidad.

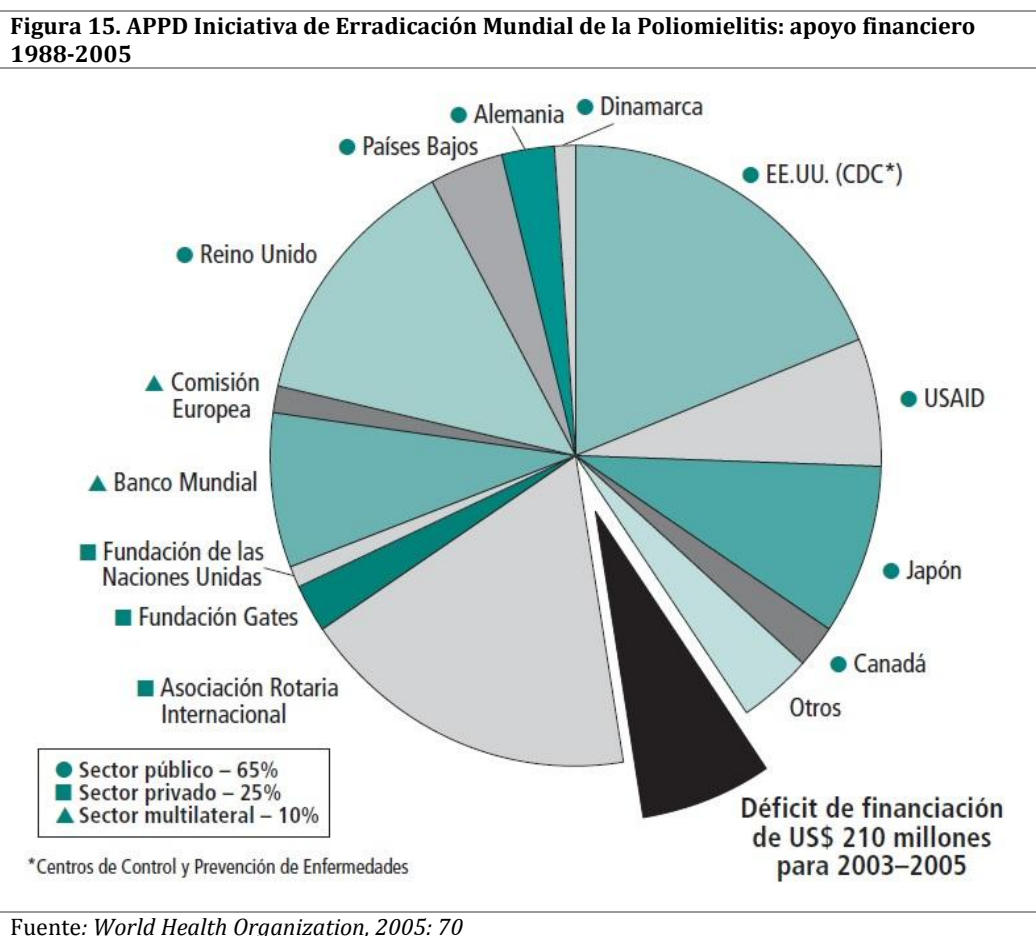
### 1. La lucha contra la poliomielitis

La poliomielitis es una enfermedad viral altamente contagiosa que ataca al sistema nervioso (Chamberlin *et al.*, 2005). Las personas más vulnerables a esa enfermedad son los niños y niñas menores de cinco años, de ahí que reciba también el nombre de parálisis infantil. Se transmite de persona a persona mediante las secreciones respiratorias o por la ruta fecal-oral. Si bien la mayor parte de las infecciones por polio son asintomáticas, en un 1% de los casos el poliovirus llega al sistema nervioso central a través de la corriente sanguínea y afecta a las neuronas motoras, causando debilidad muscular y parálisis aguda flácida (Ryan *et al.*, 2004: 535 y ss.).

La forma de actuación elegida por la iniciativa de erradicación de la enfermedad de la OMS, en la que participa significativamente la *Bill & Melinda Gates Foundation*, a la que se suman, como veremos, entidades públicas y privadas, ha sido la vacunación para prevenir el contagio. Esta vacuna se administra por vía oral. En 1988 se creó la *Iniciativa Mundial para la Erradicación de la Polio* (GPEI por sus siglas en inglés) y desde entonces la incidencia de la enfermedad ha descendido en un 99%, quedando reducida a siete países del cuerno de África y de Asia frente a los 125 en los que era endémica cuando se inició el programa (WHO, 2013a). Si en 1988 se registraban 350.000 casos, en 2008 este número se redujo a 1.625 en todo el mundo, y la mayor parte de esto localizados en Nigeria, Afganistán y Pakistán, donde se considera que la enfermedad sigue teniendo carácter endémico (el 91% de los casos: 1.488). Además, existen zonas en las que ha resurgido la enfermedad. En

general, los focos han sido contenidos en áreas específicas. Este éxito se logró gracias a las campañas de vacunación infantil, que se vinieron a llamar Días Nacionales de Inmunización<sup>69</sup>.

De forma gráfica, esta gran APPD de que busca la erradicación de la polio se ha financiado hasta 2005 —último año con datos de la OMS sobre financiación— de la manera en que se puede observar en la Figura 15. Como se observa, la Asociación Rotaria Internacional y la Fundación Bill & Melinda Gates son los grandes representantes de las aportaciones privadas. En la cuestión que nos ocupaba en el Capítulo IX sobre la capacidad de las fundaciones filantrópicas para participar en este tipo de asociaciones público-privadas sin que se sepa muy bien si pertenecen al tercer sector o al privado, la OMS las considera privadas, por lo tanto se puede esperar un beneficio material, más allá del consabido y comentado beneficio en prestigio y publicidad.



<sup>69</sup> Véase: <http://www.polioeradication.org/content/fixed/national.shtml>

La fundación apoya esta iniciativa y tiene en la erradicación de la polio su principal actividad. En la iniciativa participan socios de toda índole y que podemos enmarcar en los tipos que proponen Mataix *et al.* (2008) (véase Tabla 8): internacionales, públicos, privados, etc. Algunos de estos donantes son: la Fundación Rotario Internacional (privado: organización no lucrativa del tercer sector, norte); UNICEF (institución de AOD, internacional); la OMS (institución de AOD, internacional); el FC Barcelona (empresa privada, norte); los Centros para el Control y la Prevención de las Enfermedades de los Estados Unidos (empresa parapública, norte); administraciones de varios estados, etc. Es de destacar el bajo peso relativo de la Fundación de Bill y Melinda Gates, a pesar de ser la cabeza visible del proyecto y de la toma de decisiones. La GPEI funciona, por lo tanto, como una Alianza Público-Privada que canaliza los recursos —económicos y de cualquier otro tipo— de los socios para el objetivo común, de hecho, la encontramos en la lista de APPD para la salud que elabora la propia Organización Mundial de la Salud OMS (Reich, 2002: 6 y ss.).

En esta iniciativa los socios no solo trabajan en la vacunación, sino que se intentan superar los obstáculos que presenta cada país para la erradicación de la enfermedad. Por ejemplo, los problemas de seguridad en Pakistán y Afganistán —aunque en 2015 los casos han descendido de 305 a 57 en estos dos países— o la falta de resultados en Nigeria (Tabla 13). A esto hay que añadir los problemas en zonas con altas tasas de población nómada o dispersión de los poblamientos y altas tasas de subdesarrollo y pobreza generalizada. Aun así, desde el comienzo de la iniciativa, los casos de poliomielitis han descendido un 99%, según los datos que proporciona la propia fundación, por lo que no puede haber duda del éxito de la iniciativa en lo que se refiere a número de vidas salvadas y en distribución y dispensa de la vacuna, pese a evidentes reducciones del impacto del plan o altibajos en los resultados, debido a la cada vez menor incidencia de la enfermedad o a problemas de cualquier tipo que se pueden plantear.



**Tabla 13. Desglose de casos de poliomielitis por país.**

Países	Casos a fecha de 2015		Casos a fecha de 2014		Total 2014		Fecha del caso más reciente	
	WPV <sup>70</sup>	cVDPV <sup>71</sup>	WPV	cVDPV	WPV	cVDPV	WPV	cVDPV
Afganistán	16	0	21	0	28	0	27-oct-15	NA
Pakistán	41	2	259	20	306	22	1-nov-15	13-dic-14
Camerún	0	0	5	0	5	0	9-jul-14	NA
Guinea Ecuatorial	0	0	5	0	5	0	3-may-14	NA
Etiopía	0	0	1	0	1	0	5-ene-14	NA
Guinea	0	1	0	1	0	1	NA	20-jul-15
Irak	0	0	2	0	2	0	7-abr-14	NA
RDP Laos	0	4	0	0	0	0	NA	7-oct-15
Madagascar	0	10	0	1	0	1	NA	22-ago-15
Nigeria	0	1	6	23	6	30	24-jul-14	16-may-15
Somalia	0	0	5	0	5	0	11-ago-14	NA
Sudán del Sur	0	0	0	2	0	2	NA	12-sep-14
Siria	0	0	1	0	1	0	21-ene-14	NA
Ucrania	0	2	0	0	0	0	NA	7-jul-15
<b>Total países endémicos</b>	<b>57</b>	<b>2</b>	<b>286</b>	<b>44</b>	<b>340</b>	<b>52</b>		
<b>Total países no endémicos</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>3</b>	<b>19</b>	<b>4</b>		
<b>Total</b>	<b>57</b>	<b>20</b>	<b>305</b>	<b>47</b>	<b>359</b>	<b>56</b>		

Fuente: OMS, Polio a día 28 de noviembre de 2015.

En 2010, Bill Gates, como presidente de su fundación, pensó que la lucha contra la poliomielitis estaba siendo infructuosa porque se habían planteado mal los términos<sup>72</sup>: la vacunación, vistos los resultados, no podía ser la única arma para la lucha contra la enfermedad. A esta conclusión también llegaron los dirigentes de la OMS. Se necesitan otras herramientas para la lucha contra la enfermedad, y es aquí donde entra en juego la experimentalidad como herramienta para el desarrollo (Cabello, 2010: 566). Una herramienta tradicional de cooperación al desarrollo en el

<sup>70</sup> *Wild Polio Virus*. Nuevos casos. Actualmente solo existe un tipo, el Tipo 1. El Tipo 2 fue erradicado en 1999 y el último caso de Tipo 3 se dio en 2012.

<sup>71</sup> *Circulation Vaccine-Derived Polio Virus*. Casos derivados de la vacuna del poliovirus. Se trata de casos muy raros en los que la cepa debilitada de la vacuna oral muta y se vuelve contagioso.

<sup>72</sup> Tomado del Wall Street Journal: "Gates repiensa su guerra contra la polio" (Wall Street Journal, 23 de abril, 2010). En este, Gates se refiere a los problemas y los fracasos del programa para la erradicación mundial de la poliomielitis.

campo de la salud como es la vacunación masiva de la población tuvo que ser sustituida por nuevas opciones. En palabras de la Fundación<sup>73</sup>:

«La Fundación tiene una capacidad única para contribuir a la erradicación de la polio asumiendo riesgos importantes y realizando inversiones no tradicionales que pueden llevar a valiosas mejoras programáticas. Los ejemplos incluyen nuestro financiamiento del trazado de mapas con el Sistema de Información Geográfica (GIS) para reemplazar los mapas manuales en la planificación de las campañas, el seguimiento por GPS para vigilar el movimiento de los equipos de las campañas de vacunación y las inversiones en investigación para una vacuna contra la polio».

Es decir, vemos que para la fundación que dirige el fundador de *Microsoft*, la experimentalidad y las nuevas herramientas de cooperación al desarrollo son imprescindibles para la lucha contra la enfermedad en este proyecto de cooperación al desarrollo, y que, al no dar las herramientas tradicionales los resultados esperados, se tuvieron que añadir otras. Dentro de la iniciativa, UNICEF se dedica exclusivamente a la vacunación, por medio de su División de Suministros, con sede en Copenhague, Dinamarca. Además, también colabora para que los programas de países elaboren estrategias de comunicación, de importancia fundamental para que las poblaciones afectadas acepten la vacunación y para crear la capacidad de respuesta necesaria para hacer frente a los brotes en los países re infectados por la poliomielitis<sup>74</sup>. Además, se examinan exhaustivamente los datos epidemiológicos y los informes sobre la cobertura de inmunización, para tratar de descubrir las razones de la persistencia del virus silvestre de la poliomielitis y elaborar estrategias adecuadas para aumentar y mejorar la cobertura de inmunización (WHO, 2013a).

Además, en este proyecto se realizan constantemente evaluaciones de impacto para saber si la ayuda funcionará o no. Las evaluaciones randomizadas<sup>75</sup> (Larrú,

---

<sup>73</sup> Tomado de la página web de la *Bill & Melinda Gates Foundation*: <http://www.gatesfoundation.org/es/What-We-Do/Global-Development/Polio#Nuestraestrategia>.

<sup>74</sup> <http://www.polioeradication.org/content/fixe/national.shtml>

<sup>75</sup> Como ya vimos en el Capítulo V (Epígrafe 2), una evaluación randomizada es un método de medición basado en la técnica de prueba controlada aleatoria, que se usa normalmente en los ensayos clínicos para tratamientos y procedimientos médicos. Se utiliza actualmente también en otros campos como el educacional, el judicial y el social. En medicina, se utiliza para medir la eficacia promedio de un tratamiento y conocer sus posibles efectos adversos. Al estudiar los efectos de un tratamiento en una gran población, estos pasan de ser inapreciables a poder conocerse con seguridad. En Ciencias Sociales se utilizan también como medición del desarrollo.

2007) son las más utilizadas en estos proyectos. Se genera de esta forma información cuantitativa y rigurosa que permite una actuación más eficaz. A pesar de esto, surgen voces en contra de este tipo de modelo y a favor de otros más “clásicos” y participativos y ponen en cuestión la moral de estos diseños experimentales (Fetterman, 2001), como ya hemos visto en el Capítulo IX (Epígrafe 2).

A las técnicas bioestadísticas de medición de impacto del tratamiento se suman técnicas econométricas que tienen las mismas bases científicas pero que miden el impacto social de las acciones de desarrollo y los beneficios de la inversión. Parece que las técnicas de participación y medición de impacto a través de la toma de pulso a la población no caben en estos macroproyectos, pues en esta nueva forma de filantropía, las cuestiones como la gobernanza civil o la responsabilidad de la protección social quedan en manos de intereses privados (Morvaridi, 2013: 307), con las consecuencias hegemónicas que ello conlleva.

En lo que se refiere a beneficios, relacionado con las motivaciones filantrópicas que veíamos en el marco teórico (Capítulo VII, Epígrafe 1), la iniciativa es provechosa para todas las partes, pues genera beneficios económicos para los donantes, que se basan sobre todo en privilegios recíprocos en las interacciones económicas con las élites locales y las relaciones de negocios con las autoridades políticas (Morvaridi, 2013: 314). Es decir, que tenemos beneficios económicos y simbólicos. En nuestro caso, los primeros se reflejan en los donantes —en esas interacciones y relaciones de negocio— y en los beneficiarios, en lo que se refiere a número de vidas salvadas, como calcula la iniciativa. Los beneficios simbólicos tienen que referirse a cuestiones de fama que hemos visto en el marco teórico (Capítulo VII, Epígrafe 2) y a las de hegemonía y legitimidad —tanto de las empresas vinculadas o directamente participantes como de los propios países— que también vimos.

Además de estos beneficios directos, existen otros indirectos que atañen directamente a la empresa de Bill Gates, como señalan algunos autores (Cabello, 2010), pues esta emplea a más de 10.000 trabajadores solo en La India —que no aparece en la tabla porque ya se ha erradicado la enfermedad—, a lo que hay que sumar lo señalado anteriormente sobre el prestigio de cara a los consumidores de su

empresa (García de los Salmones *et al.*, 2007). Los intereses en la erradicación de la enfermedad en estas zonas parecen claros, pues atañen tanto a lo económico como a lo humano. Hemos de pensar además, que el mercado de la empresa *Microsoft* es global. En la Tabla 14, observamos cómo cada vez se tiene pensado invertir menos recursos en la vacunación y en las campañas de inmunización en general y permanecerá en constante crecimiento el capital necesario para otro tipo de herramientas como infraestructuras o asistencia técnica, claves para el mantenimiento del proyecto.

Organizaciones del tipo *Bill & Melinda Gates Foundation*, ligadas a empresas multinacionales con ingentes recursos —en este caso nada menos que una de las mayores empresas de *software*— son las únicas capaces de realizar inversiones en I+D tan generosas. Estamos hablando de la mayor organización privada de ayuda al desarrollo del mundo, con unos fondos de 40.000 millones de dólares y una contribución anual por encima de 3.000 millones. El uso de estas inversiones va encaminado a la medida del impacto sobre el desarrollo de sus propias acciones. Además, no podemos olvidar que esta fundación controla una cuarta parte del gasto público sanitario dedicado a enfermedades como la malaria y el VIH, y casi el total del destinado a la poliomielitis (Morvaridi, 2013: 307), pese a haber visto que su aportación económica es mucho menor (Figura 15). En este ejemplo, vemos cómo se confirma que asistimos a un nuevo movimiento global iniciado por capitalistas individuales que quieren cambiar el mundo (Bishop y Green., 2008), como hemos visto en la Figura 15; y que se sustentan política e ideológicamente en que lo que funciona para el mercado funciona para la actuación social (Edwards, 2010: 26), como hemos visto en los discursos del Capítulo X.

Se puede observar cómo se cumplen en este caso los puntos clave de la filantropía actual que hemos señalado a lo largo del trabajo. En primer lugar, se trata de un proyecto global, de enormes dimensiones y pretensiones, tal como es la erradicación de una enfermedad, entrando en la política global de objetivos de desarrollo, basada en la maximización de objetivos mediante grupos “sinérgicos” (Spicer *et al.*, 2011: 3).

<b>Tabla 14. Resumen de las necesidades de capital de la Iniciativa para la Erradicación de la poliomielitis, en millones de dólares USA</b>							
<b>ACTIVIDADES DE INMUNIZACIÓN</b>	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013-18
Campañas de vacunación planificadas (OPV)	\$191.57	\$157.93	\$106.65	\$98.15	\$77.50	\$77.50	\$709.30
Campañas de vacunación planificadas (coste operacional de la OMS)	\$261.42	\$200.85	\$156.27	\$136.75	\$97.91	\$97.01	\$951.12
Campañas de vacunación planificadas (coste operacional de la UNICEF)	\$53.44	\$37.52	\$25.12	\$22.29	\$17.64	\$17.64	\$173.64
Campañas de vacunación planificadas (movilización social)	\$33.51	\$39.11	\$26.45	\$15.43	\$10.35	\$10.35	\$135.19
Campañas complementarias	-	\$55.00	\$55.00	\$40.00	\$11.00	-	\$161.00
Inmunización de rutina	-	-	\$113.68	\$68.61	\$69.51	\$70.39	\$322.18
<b>Sub-Total</b>	<b>\$539.94</b>	<b>\$490.41</b>	<b>\$483.17</b>	<b>\$381.23</b>	<b>\$283.91</b>	<b>\$273.79</b>	<b>\$2452.44</b>
<b>VIGILANCIA Y CAPACIDAD DE RESPUESTA</b>	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013-18
Coste de vigilancia (incluida seguridad)	\$64.48	\$63.47	\$63.47	\$63.47	\$63.47	\$63.47	\$381.82
Laboratorio	\$11.33	\$11.33	\$11.33	\$11.33	\$11.33	\$11.33	\$67.97
Vigilancia medioambiental	-	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$25.00
Respuesta de emergencia (OPV)	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$100.00
Respuesta de emergencia (coste operacional)	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$40.00	\$40.00	\$200.00
Respuesta de emergencia (movilización social)	\$4.50	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$6.00	\$6.00	\$31.50
Reservas para casos de emergencia	-	\$12.30	-	\$12.30	-	-	\$24.60
<b>Sub-Total</b>	<b>\$125.31</b>	<b>\$142.10</b>	<b>\$129.80</b>	<b>\$142.10</b>	<b>\$145.80</b>	<b>\$145.80</b>	<b>\$830.89</b>
<b>CONTENCIÓN DEL POLIOVIRUS</b>	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013-18
Certificación y contención	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$30.00
Vigilancia y mejora	-	\$3.74	\$3.74	\$3.74	\$3.74	\$3.74	\$18.70
<b>Sub-Total</b>	<b>\$5.00</b>	<b>\$8.74</b>	<b>\$8.74</b>	<b>\$8.74</b>	<b>\$8.74</b>	<b>\$8.74</b>	<b>\$48.70</b>
<b>FUNCIONES BÁSICAS E INFRAESTRUCTURA</b>	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013-18
Mejora continua de calidad, capacidad de reacción, la gestión del riesgo final del juego; interrupción de la OPV, innovaciones adicionales y ajustes programáticos	\$72.24	\$86.60	\$82.69	\$81.46	\$50.56	\$49.68	\$423.23
Asistencia técnica (OMS)	\$135.13	\$135.13	\$130.14	\$128.10	\$128.47	\$128.97	\$785.95
Asistencia técnica (UNICEF)	\$34.31	\$34.31	\$34.31	\$34.31	\$34.31	\$34.31	\$205.86
Participación comunitaria y movilización social	\$66.23	\$61.51	\$61.71	\$61.71	\$61.71	\$61.71	\$374.59
I+D y transferencia tecnológica	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$60.00
<b>Sub-Total</b>	<b>\$317.91</b>	<b>\$327.55</b>	<b>\$318.85</b>	<b>\$315.59</b>	<b>\$285.05</b>	<b>\$284.67</b>	<b>\$1849.64</b>
<b>Subtotal Costes Directos</b>	<b>\$988.16</b>	<b>\$968.79</b>	<b>\$940.56</b>	<b>\$847.65</b>	<b>\$723.50</b>	<b>\$713.00</b>	<b>\$5181.67</b>
<i>Costes indirectos*</i>	<i>\$65.44</i>	<i>\$64.15</i>	<i>\$62.28</i>	<i>\$56.13</i>	<i>\$47.91</i>	<i>\$47.21</i>	<i>\$343.13</i>
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>\$1053.60</b>	<b>\$1032.95</b>	<b>\$1002.84</b>	<b>\$903.78</b>	<b>\$771.41</b>	<b>\$760.21</b>	<b>\$5524.80</b>
Contribuciones 2013 (redondeado)	\$837.00						
Déficit de financiación 2013 (redondeado)	\$217.00						
Perspectivas firmes 2013 (redondeado)	\$217.00						
Déficit preferible 2013 (redondeado)	\$0.00						
*Representa el apoyo a los programas estimado de la OMS y UNICEF sobre la base de cada uno de las organizaciones política oficial							

Fuente: World Health Organization. Organización Mundial de la Salud, 2013.

Por otro lado, los motivos que mueven a la *Bill & Melinda Gates Foundation* a este proyecto son una mezcla de altruismo y prestigio social. En una entrevista

reciente a Melinda Gates afirmaba que sería ridículo pensar que la Fundación surgiese para mejorar la imagen pública de Bill Gates o de *Microsoft*, de capa caída en los años noventa del siglo XX, sin embargo, a la pregunta sobre la aparente contradicción entre luchar contra la desigualdad y vivir en lujosas mansiones, además de que no lo hace por mala conciencia apuntaba:

«Creo que a usted le pasa igual: usted viaja al Tercer Mundo y luego vuelve a casa y tiene un asiento con calefacción en el coche. O se mete en la ducha, abre el grifo y tiene agua caliente. Tanto si vive en un pequeño apartamento en Europa o en una mansión enorme, el tema es que hay desigualdades. Pero, para serle sincera, si ahora tuviésemos que empezar de nuevo, ni Bill ni yo nos construiríamos la misma casa. La cuestión es qué hacemos cada uno de nosotros para combatir esa desigualdad. Y Bill y yo hemos orientado nuestra vida a esa labor; no solo aportamos dinero, también invertimos nuestro tiempo».<sup>76</sup>

Como vemos, en este caso se cumplen las premisas de Liu y Baker (2014) que veíamos en el marco teórico sobre cómo los filántropos se convierten en líderes éticos por medio de identidades paradójicas: batalladores aristócratas, celebridades públicas- tímidas, etc. Por un lado, se señala cómo los ricos están cerca de la clase media, y a la vez batallan en contra de una enfermedad a través de sus posibilidades económicas. Además, sus actuaciones se mueven en los campos que normalmente estarían reservados al Estado —construcción de infraestructuras, elaboración de mapas y localización de población, programas de vacunación y prevención, etc.—, con lo que también se transforman en controladores de la ayuda (*Ibíd.*).

También como veíamos en nuestro marco teórico, el objetivo del proyecto tiene que ver con las áreas de salud en un primer momento, pero atañe secundariamente a campos como la paz y las formas de gobierno, la educación o actividades de política exterior. Son los campos de actuación estratégica de la nueva filantropía los que vemos en este caso.

Económicamente, la forma que toma la GPEI para encontrar financiación es el partenariado público-privado, donde socios de las dos esferas comparten riesgos y beneficios y aportan recursos de todo tipo. Como se ha visto, una primera forma de

---

<sup>76</sup> Publicada en el XL Semanal el 13 de julio de 2014, reportaje realizado por *Samiha Shafy y Mathieu von Rohr*. Véase <http://www.finanzas.com/xl-semanal/magazine/20140713/melinda-gates-hemos-convencido-7406.html>.

actuación se basó únicamente en la vacunación masiva de la población infantil que cruzaba las fronteras o en puntos clave donde actuaba la enfermedad. Sin embargo, al observar que el objetivo principal no conseguía lograrse completamente, se termina recurriendo a herramientas experimentales de cooperación como la inversión en infraestructuras específicas o asistencias tecnológicas.

A esto podemos añadir lo que se desprende del informe de Martens y Seitz (2015) sobre que la Fundación funciona como una puerta giratoria para muchas compañías farmacéuticas, en la que empleados pasan de las segundas a la primera. Esto explicaría el aumento de la inversión de la fundación en compañías farmacéuticas y biotecnológicas (*Ibíd.*), y la formación de alianzas para la consecución de sus proyectos con estas empresas y corporaciones, pues los intereses en este tipo de empresas pueden ser el acicate necesario para la inversión en este tipo de ayuda.

Por lo tanto, este caso ilustra lo que hemos apuntado en la parte teórica del trabajo sobre el sistema filantropo capitalista, sobre todo en lo que se refiere a la transformación de los filántropos en líderes éticos, en el control de la ayuda mediante la obtención de legitimidad, en los propios objetivos estratégicos del filantropo capitalismo —tanto en la acción social local como en la ayuda al desarrollo— y en la forma de financiación de los proyectos. Además, podemos añadir lo dicho por otros autores sobre la relación entre filantropía y sistemas de salud, más concretamente sobre la Fundación de Bill y Melinda Gates, en el sentido de que el interés que les mueve se basa en la acumulación de capital y el negocio con otras grandes compañías como *Monsanto, Coca-Cola, Johnson and Johnson* o *McDonald's* antes que los efectos que estas actuaciones puedan tener en el bienestar (Stukler *et al.*, 2011; King, 2013: 97).

El éxito de la Fundación Bill y Melinda Gates no solo es el de la lucha contra la polio, sino también el hecho de haber logrado imponer sus enfoques de mercado en los problemas sanitarios mundiales, en la comunidad investigadora, en las políticas de salud, etc. (Martens y Seitz, 2015: 39), como también hemos visto en el análisis de los discursos en el Capítulo X. De hecho, muchos Estados y organizaciones mundiales de salud han adoptado este enfoque y, en consecuencia, su manera de financiación. No se duda de la necesidad de los programas de vacunación en los

niños, que son necesarios, sino que se plantea el olvido de las causas socioeconómicas de los problemas de salud y del fortalecimiento de los sistemas de salud pública (*Ibíd.*).

Pero no solo esto, el caso de Bill Gates también es ilustrativo de todo el sistema filantropo capitalista por varios datos, que podemos expresar parafraseando el artículo de Bréville (2014):

«El sector de la caridad representa una fuente de ingresos considerables que escapan al control democrático. Apodado el “comisario escolar no elegido” por la ex secretaria de Educación Diana Ravitch, Bill Gates dirige dos fundaciones (*Gates Foundation* y *Gates Trust*) cuyos capitales ascienden a más de 65.000 millones de dólares. Gates puede elegir libremente si destina esos fondos a causas humanitarias, a su ex universidad, a las asociaciones de su ciudad natal o a la investigación médica. Nada le obliga a preocuparse por el interés general o por un imperativo cualquiera de redistribución. Sin embargo, si esas dos fundaciones formaran un estado, este ocuparía el puesto número 71 del Producto Interior Bruto mundial, por delante de Birmania, Uruguay o Bulgaria. Y su presidente no habría sido elegido democráticamente». (Bréville, 2014: 9)

Sin embargo, es de rigor decir que, pese a que todas las fundaciones tienen efectivamente una serie de intereses económicos detrás de sus actuaciones, sería inadecuado comparar la forma de actuación de esta fundación con las empresas arriba mencionadas también integrantes del programa. Por el calado y la importancia de sus resultados, y por el compromiso altruista que demuestra en muchos casos, podríamos decir que esta fundación filantrópica ha ayudado en muchos sentidos a la futura erradicación de la poliomielitis<sup>77</sup>.

En el caso de la poliomielitis, parece que las cifras nos dan un impacto positivo en el desarrollo. Sin embargo, la literatura citada y los discursos analizados, establecen que para estas fundaciones, el crecimiento y el desarrollo de estas regiones pudiera ser un objetivo secundario en relación con el verdadero objetivo de crecimiento empresarial. Se puede decir, como proponíamos en el Epígrafe 1 del

---

<sup>77</sup> En este sentido, es recomendable acudir al debate planteado en la revista *The Lancet* (Jun 27, 2009, Volume 373, Number 9682, p. 2171-2258; véase <http://www.thelancet.com/>). En él se discute sobre el impacto de la *GAVI Alliance* y la *Bill & Mellinda Gates Foundation* en la salud global, poniendo de relieve que la cuestión es harto complicada, pues a un objetivo tan loable como el de la erradicación de una enfermedad se le unen otras variables igualmente importantes como la exención de impuestos, el impacto real en las poblaciones locales, el uso de la información o el conflicto de intereses.



Capítulo VIII del trabajo, que los objetivos de bienestar y desarrollo son secundarios y subsidiarios del objetivo empresarial principal que es su actividad originaria (Saia *et al.*, 2003), al menos en este caso.

## 2. Filantropo capitalismo y Revolución Verde

La Revolución Verde es el nombre que se dio al período de expansión productiva agrícola en Estados Unidos durante las décadas de 1960 y 1970 y que se fue extendiendo después por todo el globo (FAO, 1996). El filantropo capitalismo ha aparecido, como forma de financiación y como estrategia de actuación, desde el principio de esta forma de expansión agrícola. En general, este aumento de la producción obedece a varias causas:

- Monocultivos. Se empieza a cultivar de manera masiva una sola especie en un terreno —plantaciones de gran extensión— durante todo el año, con los mismos patrones, lo que conlleva una similitud genética de toda la plantación y la utilización de los mismos métodos de cultivo —control de plagas, fertilización— y una estandarización de la producción (Altieri, 2009).
- Variedades mejoradas de los productos. Gracias a los cambios genéticos realizados en las plantas, se desarrollan variedades de mayor productividad, resistencia a patógenos, resistencia al estrés o líneas adaptadas a condiciones locales (Poehlman y Sleper, 1995).
- Ampliación de los regadíos: aplicación de grandes cantidades de agua a los cultivos, por medio de nuevas técnicas de irrigación, construcción de canales y acequias y la extensión del uso de maquinaria.
- Uso masivo de nuevos fertilizantes y plaguicidas.

El término lo acuña William Gaud (1968) en una carta dirigida a la Sociedad Internacional del Desarrollo en la que desgrana los objetivos y las características de esta nueva forma de cultivar y producir alimentos. Más de veinte años antes, en 1943, Norman E. Borlaug<sup>78</sup> había dirigido un proyecto de desarrollo agrícola en el Estado de Sonora, Mexico —se llevó a cabo por la Oficina de Estudios Especiales de

---

<sup>78</sup> Norman E. Borlaug (1914-2009) fue un ingeniero agrónomo estadounidense, Premio Nobel de la Paz en 1970, considerado el padre de la agricultura moderna y la Revolución Verde y llamado «el hombre que salvó mil millones de vidas» (Woodward, 2009).

México, que pasaría a ser, en 1963, el Centro Internacional de Mejoramiento del Maíz y del Trigo (CIMMYT)—, que fue seguido muy de cerca por la Fundación Rockefeller, la cual intentó aplicarlo en otros países, visto el éxito. En 1961, se aplicó en India, asolada por una hambruna de características masivas (Bagla, 2001) en colaboración con la Fundación Ford, que en colaboración con el gobierno de India importó una gran cantidad de semillas de trigo del CIMMYT para llevar el proyecto a la región de Panyab.

Aplicado también al cultivo del arroz, con la variedad IR8, India y otros países como Filipinas aumentaron los rendimientos de dos a seis toneladas por hectárea, tal fue el éxito que es la variedad más común de toda Asia actualmente. Además, se redujeron los costes, pasando de 550\$ por tonelada en 1970 a 200\$ en 2001 (Barta, 2007), aunque esta reducción de costes se puede deber a otros factores. Actualmente, India es uno de los mayores exportadores de arroz de todo el mundo.

La sustitución de los métodos de cultivo tradicionales (tanto técnicas como variedades) por estos nuevos procedimientos llevó a un aumento sin precedentes de la productividad agrícola y, por ende, de los alimentos. Esta revolución, por lo tanto, afectó de manera significativa a todos los países del mundo y cambió de manera radical el proceso de producción y venta de los productos agrícolas.

Además de esto, las consecuencias van más allá. Podemos decir que esta revolución también trajo consigo el deterioro de la vida en los ecosistemas del suelo de los cultivos (Altieri, 2009). También, el cambio de la lógica de producción en el mercado de los alimentos hizo que surgiesen grandes empresas productoras de semillas que controlan la variedad de la producción global, emporios de los alimentos y la entrada en los mercados especulativos financieros de alimentos básicos como el trigo, el maíz o el arroz.

El éxito de estas técnicas de agricultura industrial se basa en cuatro elementos básicos: la maquinaria agrícola y los medios de transporte modernos, los agroquímicos, la biotecnología y los sistemas de riego. Como se puede observar, los dos primeros de ellos derivan y dependen directamente de la producción mundial de petróleo. De ahí una de las grandes críticas que recibe este tipo de producción: la ausencia, carestía o encarecimiento de esta materia prima podría suponer hambrunas, crisis alimentarias o un aumento de la mortalidad a nivel mundial. No

---

son pocos los autores que advierten de esto (Meadows *et al.*, 1972; Cuesta, 2011; Fernández Durán y González Reyes, 2014; etc.). Otras críticas a este modelo de producción vinieron desde la economía —costes de almacenaje, elevados costes de las semillas, etc.—, la propia ingeniería agrónoma —dependencia tecnológica, mejor adaptación de los cultivos tradicionales, aparición de nuevas plagas—, la ecología o el punto de vista nutricional.

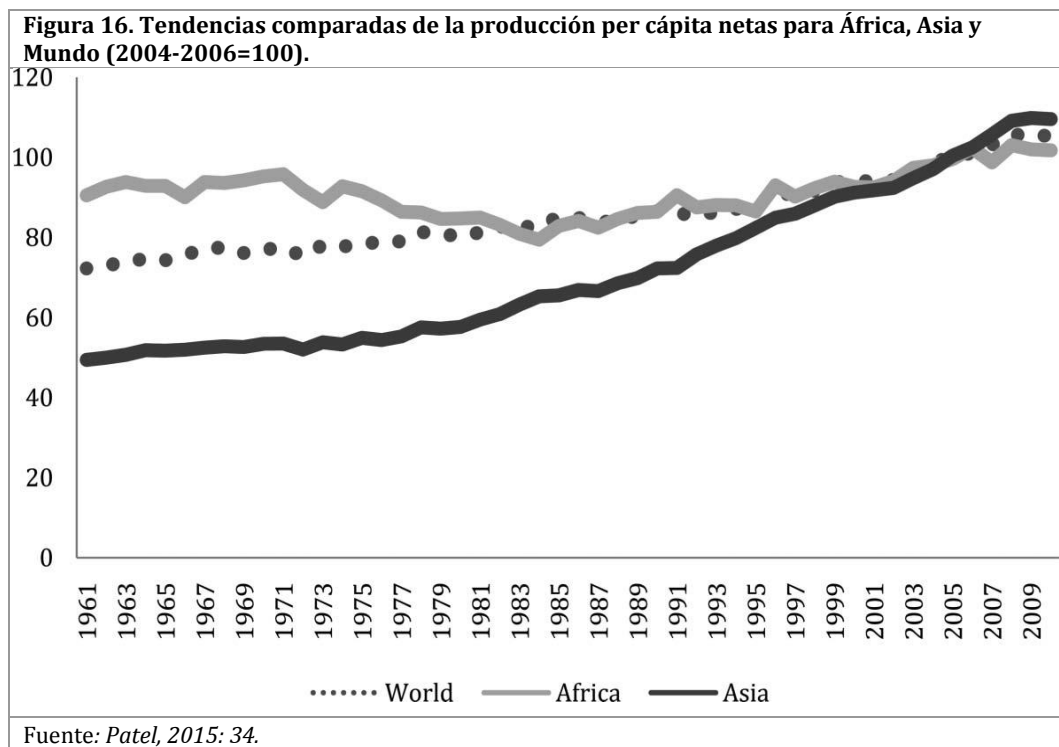
En general, podemos agrupar todas las críticas a este modelo de producción en tres grandes grupos (Gutiérrez, 2000: 483 y ss.):

- Las referidas a la propia calidad y rendimiento de las nuevas variedades. Se indica que estos crecimientos de la producción de las cosechas se dan solo en condiciones óptimas y con un gran aumento de insumos —fertilizantes, pesticidas, riego, etc.— y, en otras condiciones, las variedades tradicionales resultan más productivas (Shiva, 1991: 72). Al carecer las semillas de resistencia natural, no crecen bien en suelos marginales. Se cuestiona el hecho de que exista una revolución (Dyson, 1996: 64), pues las tendencias de crecimiento a nivel global no muestran cambios significativos, solo en casos concretos de países, además de que estas nuevas variedades resultan inferiores alimentariamente.
- Las provenientes de la ecología y que se refieren a los daños para el medio ambiente. Se produce una reducción de la biodiversidad, pues se utilizan solo un tipo de semillas, y disminuye la resistencia a las plagas. Durante los años 70 del siglo XX se duplicó el uso de fertilizantes químicos y se quintuplicó el de pesticidas (Crump, 1998: 118), de lo que resulta la contaminación y el agotamiento de los suelos, que no recuperan sus nutrientes. Al mismo tiempo, la mecanización produce problemas de compactación del suelo, y la extensión del regadío provoca su salinización y el colapso de los acuíferos.
- El cuestionamiento desde un punto de vista social. Si bien el proceso supuso grandes avances técnicos, se ha de tener en cuenta que las condiciones necesarias para llevar a cabo este modelo de producción, de las que hemos hablado —insumos externos, formación, grandes extensiones de tierra— quedan muy lejos de las posibilidades de los campesinos pobres, que en muchas ocasiones se vieron abocados al endeudamiento o a la venta de sus

tierras, lo que aumenta su vulnerabilidad y las brechas sociales entre terratenientes que pudieron acaparar tierras y campesinos que no.

A pesar de estas críticas, el sistema se aplicó de manera global, teniendo un gran éxito en varios países y obteniendo un aumento de la producción mundial de alimentos sin precedentes. Desde la aplicación de este modelo en los años 60 del siglo pasado, los datos nos arrojan un aumento de la producción por hectárea de 122% en el caso del arroz, un 159% la del maíz y un 229% en el caso del trigo (Gutiérrez, 2000).

Como podemos ver en la Figura 16, vemos el crecimiento de la producción de alimentos en los continentes de Asia y África, comparándolos con el conjunto del mundo. Como se observa, es Asia quien soporta el peso del crecimiento de esta producción. En el caso de África, podemos observar los intentos de aplicación de las medidas de la Revolución Verde, así como el aumento de la producción en las últimas dos décadas, con la aplicación a gran escala de estas técnicas a los países africanos, la llegada de la Nueva Revolución Verde y el programa AGRA –Alianza para una Revolución Verde en África.



Como estamos viendo, el sistema de filantropía entra en juego en esta Revolución Verde desde el principio. Son, entre otros, los esfuerzos de la Fundación Rockefeller y la Fundación Ford los que hacen posible que esta revolución se extienda por todos los países del mundo. Primero en la financiación del programa en México y después en su extensión a Asia (Patel, 2015). En la actualidad, la Fundación Bill y Melinda Gates y, sobre todo, la Fundación Rockefeller, dedican buena parte de sus esfuerzos en el programa AGRA, que trata de trasladar los buenos resultados productivos de la Revolución Verde al continente africano. Esta alianza está formada como un gran partenariado público privado en el que participan varios grupos, que dividimos según se puede ver en su página web —<http://www.agra.org>—:

- *Sector público africano transnacional*, en el que encontramos a la Comisión de la Unión Africana, el Mercado Común para África Oriental y Meridional (COMESA), la Comunidad del África Oriental (EAC), la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (ECOWAS) y la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SACD).
- *Centros del CGIAR* (Consultative Group on International Agricultural Research, Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional), vinculados a empresas de semillas como Monsanto, en los que destacan institutos de investigación de semillas, centros de agricultura tropical, investigación del arroz, etc.
- *Socios para el desarrollo*. Se trata de donantes internacionales. Encontramos aquí un nutrido grupo de bancos de desarrollo, fundaciones filantrópicas, agencias de desarrollo y empresas de semillas (*Sygenta, Monsanto*). Estos son los socios filantropocapitalistas tal y como los hemos definido en nuestro marco teórico.
- *Ministerios de agricultura* de los países africanos que participan en el proyecto.
- *Donantes africanos*. Este es el grupo más amplio y en él encontramos a agencias de desarrollo rural, consultorías, universidades africanas, fundaciones, comisiones, centros de desarrollo, empresas distribuidoras de semillas, federaciones de cooperativas, y un largo etcétera.

- *Socios ejecutivos*. La Asociación de Agronegocios y Fertilizantes Africana (AFAP), el Centro Internacional de Desarrollo de Fertilizantes (IFDC) y la Iniciativa de Comercio Sostenible (IDH).
- *Organizaciones internacionales y redes regionales*, otro gran grupo en el que encontramos fundaciones y organizaciones internacionales y red de apoyo que estaban también insertas en otros grupos.
- *Sistemas de investigación agrícola internacional*, de Burkina Faso, Kenia, Mozambique, Uganda, Mali, Ruanda y Zambia.
- *Universidades e institutos de investigación*, tanto de África como de Europa y Estados Unidos.

De esta forma, lo que se ha venido a llamar la “Nueva Revolución Verde”, que podemos encontrar en el título de un texto de la Fundación Rockefeller —*Africa’s Turn: A New Green Revolution for the 21<sup>st</sup> Century* (Rockefeller Foundation, 2006)—, es una iniciativa de carácter y origen filantropo capitalista y conformada como partenariado público-privado para su financiación, tal y como veíamos en el marco teórico (Capítulo IX), dedicada a la protección de cultivos y semillas de alto rendimiento mediante la proporción de acceso a las herramientas y tecnologías de investigación y producción en este continente. Se promueve la expansión de la economía de mercado a las zonas rurales —lo que se relaciona con lo visto sobre hegemonía (Capítulo VIII)—, en la que, además de aumentar la producción de alimentos mediante las nuevas técnicas de cultivo, también se aumenta la dependencia de los agricultores de la compra de semillas a las empresas vinculadas al proyecto (Morvaridi, 2012a). Por poner un ejemplo, la Fundación Bill y Melinda Gates invirtió en 2010 invirtió 23 millones de dólares en la compra de semillas para el proyecto y medio millón de acciones de *Monsanto* (*Ibíd.*: 250).

Por lo tanto, en el caso de la financiación, podemos decir que, igualmente a los demás casos, se trata de un partenariado público-privado, al modo de lo que veíamos en nuestro marco teórico, en el que participan las fundaciones mencionadas, empresas como *Syngenta* o *Monsanto* y los propios gobiernos de los países donde se llevan a cabo los proyectos. Con este tipo de financiación, como hemos dicho, 1) las empresas que se dedican a la distribución de semillas abren un nuevo y enormes nichos de mercado; 2) los gobiernos obtienen beneficios de la parcelación, venta y acaparamiento de tierras; y 3) las fundaciones filantrópicas

---

consiguen no solo los beneficios inmateriales en cuestiones como legitimización a través de la hegemonía o la presencia pública, sino además económicos por la vinculación de las fundaciones con empresas, centros académicos, de investigación y organismos supranacionales, a través de financiación de proyectos e investigaciones (véase Tabla 15)

1) Así, en el caso de las empresas dedicadas a la producción y venta de semillas, entra en juego el debate de la seguridad alimentaria, que se ha tratado de manera amplia desde diferentes puntos de vista y que tiene valor e interés en muchos aspectos. En nuestro caso, se plantea en el mismo sentido que veíamos en las críticas que se le hicieron a la primera Revolución Verde. No se discute, por tanto, el aumento de la producción ni el número de vidas que se han salvado de las eventuales hambrunas, sino un sistema que no ataca al origen del problema: falta de recursos, de derechos sobre la tierra, un modelo en el que la inversión puede llevar al endeudamiento y la generación de monopolios en el mercado de las semillas. En este caso, es paradigmático el aumento de los latifundios por medio de la compra-venta de pequeñas propiedades (Morvaridi, 2012a).

Esta Nueva Revolución Verde está caracterizada por una modificación genética de las semillas basada en los trabajos de la anterior: nuevas semillas modificadas para una mayor productividad, resistencia a plagas, sequías, etc. (Morvaridi, 2012b). Sin embargo, la evidencia empírica, demuestra que el éxito de estas semillas no es tan sencilla como podría pensarse, sino que existen muchas resistencias a los cultivos transgénicos en todos los países por parte de organizaciones de la sociedad civil y pro-derechos humanos y grupos de agricultores (Scoones, 2008). En algunos lugares, las semillas eran demasiado caras para los campesinos; en otros, simplemente el coste de adquisición de la tecnología —tanto de manera individual como para los propios países— está determinado por las empresas multinacionales que los desarrollan y conservan derechos de propiedad o patentes, quedando el mercado monopolizado por los productos de *Monsanto* o *Cargill*, que tienen el control sobre producción y precios. En todos los casos en los que ha tenido éxito, ya estaba relativamente bien establecido y se trataba de poblaciones con campesinos ricos (Morvaridi, 2012b: 252).

2) En lo que se refiere a la propiedad de las tierras, su acaparamiento y venta a terceros, se abre también un debate en los últimos años que se asienta en la compra de hectáreas de terrenos cultivables africanos por parte de China y otros gobiernos asiáticos (Hall, 2012). El sistema que se aplica en África promueve, como vimos en las críticas a la Revolución verde, un aumento de los latifundios en manos de terratenientes y grandes propietarios. Con esto, las dinámicas de la agricultura de los países —sobre todo del sur— de África se basa en la inversión extranjera y en la creciente presión para la comercialización de la tierra para usos no solo de la industria alimentaria, sino también para la producción de biocarburantes y otros usos agrarios.

El informe del Banco Mundial titulado *Creciente Interés Global en la Tierra Agraria* (Byerlee y Deininger, 2010) aporta cifras de 45 millones de hectáreas en negociación solo en el año 2009, de las cuales el 70% estarían en África. El informe se centra en la baja productividad de la tierra y sus brechas de rendimiento para definir como “infrautilizada” la mayor parte del África Subsahariana, donde el cultivo de secano pretende ser intensificado con las nuevas técnicas. El Banco Mundial opina que una nueva regulación podría facilitar la transferencia de la tierra de los productores menos eficientes a los más eficientes, dentro de la lógica subyacente en las reformas agrarias basadas en el mercado de la tierra que ha venido promoviendo el propio banco Mundial desde hace más de dos décadas (Hall, 2012: 178-179).

La clave de esto es descubrir si realmente se invierte en seguridad alimentaria, o qué se entiende por ella. ¿Un desarrollo basado en el desarrollo y expansión del mercado en el sentido neoliberal es la solución para la seguridad alimentaria? (Morvaridi, 2012b) El paso de la primera Revolución Verde, en la que prima una «filantropía científica» que lleva a cabo la Fundación Rockefeller, al «filantropo capitalismo» representado en esta Nueva Revolución Verde por la Fundación Bill y Melinda Gates, supone también un nuevo contexto de relaciones entre lo público y lo privado para cambiar los debates sobre lo gubernamental y la regulación de los cultivo modificados genéticamente (Brooks, 2013). Y además, en ambos casos también se crean las condiciones propicias para una futura acumulación capitalista de formas que no son inmediatamente obvias (*Ibíd.*). Se propone, como decíamos en nuestro capítulo dedicado al análisis de los discursos

---



del desarrollo y la filantropía, una visión única del desarrollo —y de la propia seguridad alimentaria—, en la que los límites entre la ayuda al desarrollo y la inversión privada se difuminan y queda bajo una retórica *win-win*, que es a que envuelve a esta nueva filantropía y justifica su papel en la acción social global.

Para ver esto, podemos observar los discursos contrapuestos de los filántropos

«Usando las exitosas lecciones de la Fundación Rockefeller para ayudar a desencadenar la revolución verde en América Latina y Asia, AGRA trabaja para fortalecer todos los componentes de la cadena de valor agrícola, desde los campos de los agricultores a las organizaciones de investigación agrícola, y de las nuevas compañías de semillas de África y los procesadores de alimentos mercados regionales.

»Para ello, AGRA se centra en la creación de asociaciones, fomentando el acceso a los mercados y las finanzas, y el desarrollo y la difusión de las innovaciones para aumentar significativamente la productividad agrícola y los ingresos de los pobres salvaguardando el medio ambiente». (Rockefeller Foundation, 2016)<sup>79</sup>

y los de los campesinos:

«Desde el Movimiento Nacional Campesino Indígena repudiamos los acuerdos y las falsas soluciones basadas en las presiones y lobbies de las transnacionales. Basados en certezas científicas sesgadas y corrompidas como un cáncer en gran parte de la producción pseudo-científica de las Universidades durante el auge del neoliberalismo». (Vía Campesina, 2011)<sup>80</sup>

Como veíamos en nuestro marco teórico, la cuestión de la hegemonía —en este caso en su sentido de soberanía y propiedad de la producción— atañe a todos los niveles en los que actúa la filantropía, que son tantos como los de la propia acción social. Vemos cómo desde la perspectiva de los filántropos, el beneficio es para todos esos niveles, desde los campesinos a las empresas de semillas; mientras que para los agricultores y colectivos indígenas se trata de un intento de engañares y robarles su propia soberanía. Los campesinos se insertan en el mercado financiero de la producción agrícola y, desde su punto de vista, pierden soberanía —tanto sobre su producción como sobre su alimentación— a cambio de un aumento de la producción.

---

<sup>79</sup> Véase: <https://www.rockefellerfoundation.org/our-work/initiatives/alliance-for-a-green-revolution-in-africa/>

<sup>80</sup> Véase: <https://viacampesina.org/es/index.php/temas-principales-mainmenu-27/soberanalimentary-comercio-mainmenu-38/1200-argentina-nuestro-repudio-a-los-acuerdos-y-declaraciones-sobre-la-crisis-alimentaria-del-g20>

3) Como señalábamos en nuestro marco teórico y como estamos viendo, la cuestión de la hegemonía de los filántropos es clave también para entender este caso. Igualmente relacionado con la seguridad alimentaria, esta cuestión hegemónica no solo se refiere a la primacía empresarial de las corporaciones asociadas a los grandes filántropos, sino además a una cuestión tan básica como el control de las semillas o de las cosechas. Históricamente, la filantropía —a través de las fundaciones Rockefeller y Ford— ha sido uno de los elementos más importantes para el desarrollo de este sistema. La Nueva Revolución Verde supone, como hemos visto, un gran partenariado público-privado en el que las fundaciones filantrópicas, que han desarrollado una reputación en este campo, justifican su actividad declarando que la ayuda a los otros se basa en que se aprovechen de la expansión que realizan del mercado (Morvaridi, 2012b). Es decir, que se trata de una filantropía política e ideológicamente comprometida con un enfoque mercantilista de la ayuda.

La hegemonía de los filántropos dedicados a la promoción de este sistema en África, las fundaciones que participan en el proyecto establecen una esfera de actuación que les permite aprovechar el apoyo de las instituciones supranacionales, centros de investigación y académicos mediante la donación de grandes cantidades de dinero —Tabla 15, en los años en los que se dedican más esfuerzos al proyecto AGRA—, lo que les proporciona no solo visibilidad mediática, sino la posibilidad de influir en las políticas y la toma de decisiones (Morvaridi, 2012b: 250 y ss.). Es decir, que tenemos, como veíamos en nuestro marco teórico, que los objetivos de hegemonía y legitimación de ciertas políticas es uno de los principales objetivos del sistema filantropo capitalista. Como vemos en la tabla, el discurso de los proyectos que se promocionan —promoción de la seguridad alimentaria, de las políticas públicas, de los pequeños agricultores— choca tanto con los resultados del programa —vistos los de Asia: aumento del latifundismo, pérdida de pequeñas propiedades, aumento del endeudamiento, etc.— como con los objetivos de las empresas vinculadas al proyecto —venta de semillas transgénicas, promoción de los monocultivos, venta de fertilizantes e insecticidas, etc.

<b>Tabla 15. Donaciones de la Fundación Bill y Melinda Gates a instituciones, universidades e institutos de investigación para trabajos sobre seguridad alimentaria (2008-2011)</b>		
<b>Institución</b>	<b>Donación (USD)</b>	<b>Proyecto</b>
Banco Mundial	19.999.748	Servicios financieros para los pobres para apoyar acceso a la financiación.
Banco Mundial	30.000.000	Para mejorar los ingresos y la seguridad alimentaria a través de inversiones en el sector público y privado en la agricultura y el sector rural.
Banco Mundial	18.955.000	Para añadir módulos agrícolas detallados a los paneles de encuestas de hogares del Banco Mundial en 7 países del África subsahariana y proporcionar una base sólida de pruebas para las políticas, inversiones, y la evaluación.
FAO	6.569.304	Para construir y aplicar un marco estadístico para el control de la producción agrícola en África.
FAO	5.053.663	Para construir y aplicar un marco estadístico para el control de la producción agrícola en África.
Int. Institute of Tropical Agriculture	6.759.003	Promoción de tecnologías científicas para los pequeños agricultores en Kenia y Nigeria.
Int. Centre for Tropical Agriculture	15.240.724	Para proporcionar una vida correcta, información sobre los recursos del suelo y su gestión.
Global Alliance for Improved Nutrition	120.485.736	Para contribuir a la mejora de la nutrición y el acceso a la alimentación como parte de la Iniciativa de Salud Global.
Int. Development Research Centre	40.000.000	Promoción de políticas públicas para proporcionar una plataforma de asesoramiento.
One Campaign	34.810.364	Promoción de políticas públicas para fomentar la agricultura, la salud y el desarrollo en África.
Oxfam America	11.712.100	Para fortalecer la investigación en economía agrícola en África y apoyar a cerca de 300 estudiantes africanos que estudian másteres en una docena de universidades.
Oxford University	1.390.190	Para proporcionar alivio inmediato a las comunidades vulnerables afectadas por la sequía en Etiopía.
Oxford University	2.511.239	Actividades de promoción y las políticas públicas: los medios de comunicación para promover la investigación y el objetivo relevantes de política y comunicación.
Oxford University	24.129.832	Programa de nutrición.
University of Pretoria	4.475.282	Para apoyar la investigación de políticas y para fortalecer la agricultura africana.
Oxford University	25.000.000	Conferencia Internacional sobre la epidemiología genómica de la Malaria.
Imperial College London	16.529.688	Programas de alimentación escolar en África que promueven la agricultura local y benefician a los agricultores de pequeñas propiedades.

Harvard	1.474.392	Promover el beneficio de la ciencia y la tecnología, la discusión y difusión para la agricultura de África.
Inst. of Development Studies, UK	2.676.910	Para apoyar a los pequeños agricultores en África y Asia del Sur a través de la planificación y el aprendizaje de impacto.
Regional universities forum for capacity building in agriculture	12.730.748	Para mejorar la productividad y la creación de riqueza de pequeños agricultores en África oriental y meridional mediante el desarrollo de la Universidad de Agricultura efectiva, investigación y formación.
Cornell University	28.750.000	Para desarrollar nuevas variedades de trigo resistentes a la roya, enfermedad que amenaza hasta el 80% de las variedades de África y Asia.
University of Bristol	13.105.000	Para investigar y desarrollar una prueba de calidad de agua de bajo costo y fácil de usar.
University of Greenwich	13.345.671	Para apoyar mejoras sostenibles y equitativas a las cadenas de valor y mercados de yuca en Ghana, Tanzania, Uganda, Nigeria y Malawi.
Donald Danforth Plant Science Centre in St Louisa,	4.567.500	Para desarrollar semillas de bio-yuca para su uso en Uganda, Kenya y Tanzania
Fuente: <i>Morvaridi, 2012: 251. A partir de la web de la Fundación.</i>		

El otro debate creado académicamente en este caso es el de la necesidad real de las poblaciones subsaharianas de la filantropía capitalista (Morvaridi, 2016). Las fundaciones filantrópicas que llevan a cabo el proyecto AGRA se basan en enormes fortunas de extractores de riquezas que tienden a controlar activos como la propiedad, la tierra o las inversiones través de rentas e intereses, no provenientes del trabajo (Sayer, 2014).

En un estudio sobre el impacto de AGRA en los pequeños agricultores de dos poblaciones de Ghana (Asuru, 2015), se concluyó que alrededor del 50-80% del coste de las actividades agrícolas de los entrevistados había sido pagado por el filántropo, dando lugar a una percepción de mejoras significativas en los rendimientos y en las condiciones de vida. Por otro lado, también se concluye que existe una dependencia enorme de medios externos para conseguir esa mejora.

Además, se añade que las prácticas filantrópicas están mitigando la mala imagen que tienen los agricultores de los donantes y que, pese a todo, no es la panacea para mitigar la pobreza.

La filantropía actual, como hemos visto durante toda la tesis, se refiere al uso voluntario de recursos privados o bienes para causas públicas específicas (Andreoni, 2006). Una visión optimista y pluralista de ello dirá que las actividades filantrópicas se relacionan con la reducción de la pobreza y el descubrimiento de las necesidades de los pequeños agricultores (Asuru, 2015). Lo cual no es óbice para que se observe en ello consecuencias serias para la seguridad alimentaria o el control de las políticas públicas. Como venimos diciendo en este trabajo, la cuestión de la hegemonía y la legitimidad es básica para entender el fenómeno. El filantropo capitalismo, como ya quedó claro en nuestra definición del objeto de estudio, queda delimitado como un movimiento de marcado carácter político-ideológico, que se basa en la riqueza de unos pocos multimillonarios que dedican buena parte de sus esfuerzos a combatir los problemas de desigualdad y pobreza que afectan al mundo, y que en ese énfasis por la acción social encuentran un liderazgo ético, una legitimidad para influir en políticas públicas.

En definitiva, existen riesgos evidentes para la salud humana, la biodiversidad y las pequeñas explotaciones tradicionales en los países pobres. Para encontrar una solución al problema del hambre es imprescindible un incremento paulatino de la producción alimentaria, pero la clave no está en medidas tecnológicas, sino que requiere transformaciones socioeconómicas estructurales que promuevan el acceso a los alimentos de los sectores más vulnerables (Shiva, 1991; Gutiérrez, 1996; 2000). El sistema filantropo capitalista, al igual que veíamos en el estudio de caso de la lucha contra la poliomielitis, puede tener capacidad para lo primero, pero resulta dudoso que las tenga para conseguir lo segundo, teniendo en cuenta el plano de la acción en el que se mueven. Por ejemplo, como ya hemos visto en nuestro marco teórico y estamos observando en este caso, el filantropo capitalismo busca soluciones en el mercado y no en la política (Thorup, 2013: 571): al incidir en el aumento de la producción para combatir el hambre en el mundo, se olvidan soluciones políticas de redistribución para intentar paliar las desigualdades. La Revolución Verde, al no atacar las verdaderas causas del hambre, falló en cuanto a su reducción, e incluso a veces fue contraproducente (Gutiérrez, 2000).

Al igual que proponíamos en el capítulo dedicado a los discursos de la filantropía y de las agencias de desarrollo, en este caso se observa cómo la clave es la asunción individual de los riesgos, el *self-help* (Nally y Taylor, 2015), por parte de los que reciben la ayuda. Dentro de una visión basada en una única dirección de desarrollo, en la que la acción privada va sustituyendo paulatinamente a la antigua ayuda, se propone una retórica *win-win* en la que los discursos se justifican por resultados y el papel en el desarrollo del filantropo capitalismo, dejando de lado visiones críticas sobre el diseño y operaciones de actividades de interés social que reclaman ampliar al largo plazo para ver quién va a ganar y quién va a perder (Brooks, 2013: 9). Cuando la lógica del Mercado se aplica a la acción social, los problemas de distribución aparecen pronto; también cuando la filantropía migra o mueve sus objetivos hacia otros grupos o estrategias que puedan ser más beneficiosos (Edwards, 2015: 37). Se consigue un marco de inversión extranjera que funciona muy bien como modelo para la conexión entre instituciones y mercado, pero se sigue sin atacar los problemas estructurales que generaron la situación de pobreza, con lo que los pequeños agricultores se ven obligados a adaptarse a un nuevo modelo en el que se tienen que valer por sí mismos, ahora sin capacidad para entrar en el mercado y con evidentes riesgos de exclusión.

Se proponen alternativas a este modelo, basadas en proporcionar derechos por encima de la misma generosidad filantrópica (Morvaridi, 2012b: 252). Así, la dependencia de semillas externas generada a los agricultores es uno de los más importantes puntos de las campañas contra la modificación genética de los cultivos. Scoones (2012) muestra hasta qué punto llega preocupación por los transgénicos y la estrategia de empresas como Monsanto en estudios a pequeña escala. En consecuencia, surgen movimientos politizados de agricultores, sin tierra, protectores de semillas, etc. que se sienten amenazados por la disminución del apoyo público, la incursión de grandes empresas alimentarias y el acaparamiento de tierras para su uso como fincas agroindustriales (McMichael, 2010: 298). Según Vía Campesina, movimiento que agrupa a agricultores internacionalmente, Naciones Unidas calcula que se ha perdido el 75% de la diversidad genética de las plantas del mundo por la compra de semillas por parte de los campesinos, lo que consideran —y apuntan directamente a la *Bill & Melinda Gates Foundation*— una privatización de la ayuda pública, que se destina a fines comerciales, la privatización de las políticas

alimentarias, la apropiación de la ayuda humanitaria para fines comerciales y la apertura de mercados para empresas como *Monsanto* (Vía Campesina, 2010, cfr. Morvaridi, 2016).

En resumen, podemos decir que este caso ilustra igualmente lo dicho en el marco teórico y lo que venimos viendo en todo el trabajo. Por un lado, se trata de un partenariado público-privado en el que la toma de decisiones la llevan a cabo los filántropos (hegemonía y control, legitimidad), se plantea de nuevo el debate entre eficacia y participación, entre las motivaciones desprendidas y las empresariales, la utilización de la innovación y la experimentalidad o los propios objetivos estratégicos del sistema filantropo capitalista.

¿Existe, por lo tanto, una alternativa al poder antidemocrático e irresponsable del filantropo capitalismo? Es la pregunta que se hace Morvaridi (2016), que enfrenta a ese poder las relaciones sociales de base a través de las cuales poder determinar soluciones con individuos, grupos y comunidades que sirvan para atender a sus propias necesidades, sobre las que tienen un grado de responsabilidad directa. Si en el caso de la lucha contra la poliomielitis, veíamos cómo un proyecto de dimensiones multimillonarias está acabando con una enfermedad, pero no sentando las bases para sistemas de salud o estructuras sanitarias en los países afectados, en este caso, observamos cómo se generan amplias redes mercantiles, bajo propiedad y control de los filántropos y sus partenariados, que no permite que las comunidades locales sean las protagonistas del cambio (*Ibíd.*).

### 3. *The Walton Family Foundation*. La educación K-12

*The Walton Family Foundation* es una organización sin ánimo de lucro y filantrópica que dedica la mayor parte de sus esfuerzos a la implantación, seguimiento y remodelación del sistema educativo estadounidense. En este caso, se trata de acción social local, tal y como la definimos en nuestro objeto de estudio, pues es una actuación del filantropo capitalismo dentro de la política nacional —en este caso en la política educativa— llevado a cabo por una fundación también nacional. Esta fundación está ligada a las tiendas Wal-Mart, supermercados y grandes almacenes de descuento y tercera corporación mundial. La empresa fue fundada en

1962 por Sam Walton y tiene su sede en Bentonville, Arkansas. Actualmente, la familia Walton posee una participación del 48%<sup>81</sup>.

El objetivo de la fundación filantrópica de la familia es, según sus palabras, «mejorar los resultados del K-12 para todos los estudiantes, garantizando el acceso a opciones educativa de alta calidad»<sup>82</sup>. Esto se lleva a cabo mediante subsidios educativos, subvenciones de inicio y, sobre todo, actuaciones en escuelas concertadas<sup>83</sup>, aunque también hay subvenciones a escuelas públicas o privadas.

El plan de estudios K-12 es un sistema implantado en los Estados Unidos y otros países como Canadá, Australia, Turquía o Filipinas que incluye los doce años de educación obligatoria, desde los 4-6 hasta los 17-19 años de edad de los estudiantes. El plan pues, consiste en la agrupación de todos los años de la educación obligatoria, que en términos españoles incluiría la primaria y la secundaria. En términos estadounidenses se extiende desde el jardín de infancia (*Kindergarden*) hasta el grado 12 (*12th grade*).

La Fundación de la Familia Walton tiene como principal objetivo acabar con el fracaso escolar en los jóvenes con pocos recursos y generar un sistema educativo de calidad, estructurado y encaminado a los resultados de los educandos. De esta forma, financian activamente a escuelas que pongan en práctica el sistema K-12 y promuevan la inserción de jóvenes de estratos sociales bajos, con pocos recursos y posibilidades, en la convicción de que es el sistema educativo el que hay que reformar y no las posibilidades de acceso o las estructuras sociales que definen las desigualdades.

Las actuaciones en este campo se basan en:

- La creación y apoyo de escuelas de alta calidad. Sin importarles variables como los estilos de aprendizaje o las necesidades individuales, la fundación

---

<sup>81</sup> Troy, Mike (21 de abril de 2011). Walton family ownership reaches 48.2% level. *RetailingToday*.

<sup>82</sup> <http://www.waltonfamilyfoundation.org/our-impact/k12-education>. Los datos que siguen a continuación, están tomados de esta página web.

<sup>83</sup> *Charter School* es el término estadounidense para referirse a escuelas que firman un contrato con el Estado o el distrito para ejercer su labor. Serían escuelas semi-privadas, o semi-públicas. En ocasiones se puede ver traducido como "escuelas autónomas". Están abiertas a todos los niños, no cobran matrícula y no tienen requisitos especiales de entrada. En el modelo español las denominamos escuelas concertadas, por eso, en esta tesis, se ha traducido así.



apuesta por abrir el acceso a opciones de alta calidad. El proyecto se centra especialmente en estudiantes provenientes de familias de bajos ingresos. Para que las escuelas entren en el programa, deben tener al menos al 50% de sus estudiantes en el programa de almuerzo gratis, cifra que se toma como indicador de pobreza. Las escuelas que ha subvencionado el programa, históricamente, arrojan cifras del 84% de alumnos en programas de almuerzo gratis en escuelas concertadas, 86% en las escuelas de distrito y 79% en escuelas privadas.

- **Atracción y desarrollo de talento.** Investigaciones de la fundación proyectan la necesidad de contratar entre 2,9 y 5,1 millones de profesores a tiempo completo para el año 2020, lo cual da una idea de la importancia de la formación del profesorado y la búsqueda de un impacto positivo que tiene la Fundación de la Familia Walton, que es el mayor donante filantrópico de *Teach for America*, una organización comprometida con el desarrollo y formación del cuerpo docente, así como de los «líderes educativos del futuro». También apoyan a organizaciones como *RELAY*, que capacita a maestros y directores de escuelas; *SURGE*, que identifica y promociona a líderes de la educación afroamericanos; el Programa de becarios *50CAN*, que capacita a personas que planean crear nuevas organizaciones de educación; y *The Mind Trust* y *4.0 Schools*, ambas dedicadas a la formación de líderes.
- **Apoyo a la promoción.** Se refiere al apoyo que se da a las actividades que tienen como objetivo la creación de un entorno político que sea favorable a las reformas. En este sentido, se busca «empoderar a los padres y educar a los legisladores en la rendición de cuentas». En general, se busca apoyos para una reforma educativa favorable a la idea de educación que subyace en este programa, incidiendo sobre todo en la educación de legisladores y líderes políticos, que en la actualidad se lleva a cabo en trece Estados.
- **Innovaciones en los estímulos.** Según la fundación, las innovaciones son las que pueden resolver los problemas educativos más persistentes. De este modo, solo se apoyan las innovaciones que sirvan para resolver problemas, sean “originales”, tengan potencial de impacto significativo en el estudiante, sean replicables y transferibles y sean medibles, medibles. Así por ejemplo, invierten en otra fundación in ánimo de lucro, *Character Lab*,

dedicada al desarrollo del carácter. Se buscan pues nuevos enfoques y modelos para la educación K-12.

- Evaluación e investigación. Las subvenciones son constantemente evaluadas y analizadas para comprobar si están teniendo el impacto deseado. Con el apoyo del Centro de Investigación de resultados educativos (CREDO, por sus siglas en inglés) de la Universidad de Stanford, se investiga el impacto del programa en las escuelas, obteniendo datos positivos en matemáticas y lectura en 41 Estados con respecto a otras escuelas.

La concesión de becas a “desarrolladores escolares” (*school developers*) es el elemento más reseñable de estas actuaciones. Estos desarrolladores son principalmente trabajadores de las escuelas que ayudan a los niños con bajos recursos y el objetivo de las becas es que puedan demostrar sus capacidades para elevar el rendimiento de los educandos. El programa de becas ofrece apoyo financiero a las escuelas durante el proceso de autorización y hasta su primer año de funcionamiento. Se invierte en organizaciones y programas que «permiten a los padres elegir entre las escuelas de alto rendimiento e insertar nuevas competencias en la escuela pública».

Desde 1992, la Fundación de la Familia Walton ha invertido más de 1.300 millones de dólares en la educación K-12, y en la actualidad cuenta con el apoyo de un cuarto de las escuelas concertadas del país. Según sus propios datos, la fundación invirtió más de 200 millones de dólares en la educación K-12 solo en 2014, y se ha comprometido a aportar más de mil millones de dólares durante el período 2015-2020. En este período centrarán sus esfuerzos en ciudades como Atlanta, Boston, Camden, Denver, Houston, Indianápolis, Los Ángeles, Memphis, Nueva Orleans, Nueva York, Oakland, San Antonio y Washington D.C. Además, a nivel estatal, se fijan metas en más de 25 estados de la Unión.

La crítica que subyace a estos argumentos viene de numerosas investigaciones independientes (cfr. Pizzigati, 2011). Por un lado, se acusa a este sistema de fundaciones promotoras de la educación K-12 de culpar al profesorado de estar detrás del bajo rendimiento de los alumnos, olvidando premeditadamente otras variables más importantes. Por otro lado, se afirma que las fundaciones detrás de la implantación de este sistema, que financian más del 99% del coste del sistema

(Barkan, 2011), manipulan las políticas públicas para mantener un sistema desigual, lleno de tasas impositivas bajas y lagunas legales que benefician a los más ricos (Goldstein, 2009). Además, otros señalan la imposibilidad de los test normalizados de crear pensadores libres, y sí la capacidad de disciplinar y estandarizar a los educandos (Gardner, 2000).

Según se dice, en general, se parte de dos supuestos no contrastados. El primero de ellos, que los estudiantes pobres tendrían más oportunidades y aprenderían más si tan solo tuvieran profesores mejores; y, el segundo, que los test normalizados sirven para identificar a los malos profesores. A esto se contrapone una investigación reciente de la que se extrae que la docencia solo es responsable de un 15% de los resultados de los alumnos (Pizzigati, 2011). Sin entrar a valorar estos datos, no cabe duda de que variables como la calidad de la vivienda, los ingresos familiares, la estabilidad doméstica o de barrio, la clase social o la pertenencia a grupos en riesgo de exclusión son más importantes que la calidad de la docencia, y no se tienen en cuenta en el programa de la fundación, que las desecha desde el principio. Es un debate básico en la sociología aplicada: ¿qué se debe hacer, buscar las causas últimas o centrarse en aquellos aspectos sobre los que se puede intervenir?

También se pone de manifiesto que los test normalizados pueden “trucarse” o fomentar de forma sistemática trampas y estafas (Koretz, 2008). Se puede inculcar a los estudiantes estrategias de resolución de test, de modo que los examinadores no pueden saber lo que los estudiantes aprenden y estos solo basan su formación en prepararse para resolver los test. El autor citado pone el ejemplo de ciudades como Baltimore, Atlanta o Washington D.C. donde han aparecido varios escándalos relacionados con esto. Este problema de la medición de la eficacia es importante en nuestro caso porque debemos plantearnos cuánta capacidad de medición de la eficacia es posible. En el momento en que el propio sistema se evalúa a sí mismo, pueden surgir serias dudas sobre la fiabilidad de esa evaluación.

Por otro lado, volviendo al tema de la hegemonía, no cabe duda de que en un sistema como el que se plantea, con peticiones de reformas educativas a la medida de un puñado de fundaciones que invierten en educación, se pueden generar tendencias hegemónicas y rutas de intercambio de poder simbólico (Morvaridi,

2012a), sobre todo en un caso como el de la educación, donde la formación de futuros trabajadores es la clave. Si el Estado se deja de preocupar por la calidad educativa de sus escuelas y toman partido las fundaciones filantrópicas sustituyendo a la administración, tendremos que la democracia se sustituye por oligarquías que definen los contenidos educativos y las posibilidades de promoción en la carrera académica, en la línea de lo visto en el capítulo VIII (Pizzigati, 2010, 2011; Morvaridi, 2012; Hours, 2013; Bréville, 2014; Liu y Baker, 2014).

El objetivo educacional de reforma y seguimiento del sistema K-12 lo siguen, además de la *Walton Family Foundation*, otras dos fundaciones que también concentran parte de sus esfuerzos en la remodelación del sistema educativo estadounidense: la Fundación Bill y Melinda Gates y la Fundación Broad, ligadas a *Microsoft* y el imperio de los seguros *AIG*, respectivamente. Las tres operan conjuntamente. Goldstein (2009) afirma que lo que buscan estas fundaciones financiando tan fuertemente el sistema K-12 estadounidense es imponer su visión sobre la educación, que insiste en la formación de profesores porque de esta forma se hace creer que un sistema educativo “justo” da a los pobres una oportunidad “justa”, por lo que la desigualdad deja de ser responsabilidad política y pasa a ser individual, como podemos ver en sus discursos:

«Tenemos un enfoque de tres sectores: apoyo a las escuelas autónomas que prometen ofrecer opciones de alta calidad, la asociación con los distritos escolares para crear escuelas autónomas de elección en el distrito convencional administrando construcción, y el apoyo a las escuelas privadas dirigidas a estudiantes de bajos ingresos que tienen acceso a dinero público y están dispuestos a ser transparentes y rendir cuentas por su propio rendimiento».<sup>84</sup>

El problema de plutocracia que veíamos en el Capítulo VIII, y el de la conexión entre el sector caritativo de las fundaciones y las empresas que operan detrás, queda reflejado en este caso en el hecho de que las grandes empresas poseen un sector financiero interesado en apoyar la visión multimillonaria sobre la reforma educacional. Como ya indicamos en el Capítulo citado, los contribuyentes financian un 99% de la educación, mientras que los filántropos lo hacen con el 1% restante, a pesar de lo cual tienen la mayor capacidad de incidencia en las políticas públicas.

---

<sup>84</sup> <http://www.waltonfamilyfoundation.org/our-impact/k12-education/investing-in-cities>

(Pizzigati, 2011). Es un negocio que mueve grandes cantidades de dinero. La compañía multinacional de servicios y contenidos educativos *Pearson*, relacionada con la Familia Walton, por ejemplo, recaudó 500 millones de dólares por el contrato para realizar los test normalizados en Texas.

En cuanto a la evaluación, volvemos al problema que exponíamos en el Capítulo IX. En general, no podemos atribuir una relación causal en el desarrollo, en este caso en la acción social. No podemos decir que una acción o una subvención a un programa, por sí misma, sea la causante de un impacto positivo o negativo en el desarrollo —con lo cual no estamos negando la capacidad de las evaluaciones de las acciones sociales— pues este es un concepto en el que inciden multitud de variables que no son tenidas en cuenta o que simplemente no se pueden controlar.

En definitiva, como veíamos en el caso de la Fundación Bill y Melinda Gates, la Fundación de la Familia Walton, aunque en otro sector, en este caso la educación, se trata de un ejemplo representativo de la nueva filantropía de riesgo que estamos estudiando. En este caso, la fundación busca la remodelación del sistema educativo estadounidense con el objetivo de cambiar las leyes para hacerlas más eficientes, formando nuevos líderes y legisladores, en una gran inversión de futuro. Pese a críticas y reticencias, parece que el sistema que acabamos de ver se impone y la educación obligatoria estadounidense queda definida por los contenidos y las mediciones de impacto de las fundaciones filantrópicas.

#### **4. Casos españoles**

En España, como vimos, tenemos fundaciones filantrópicas que, en general, se dedican a la realización de proyectos de desarrollo locales, concretos y únicamente participan en ellos en la financiación. Es decir, que no vamos a ver, como en los casos estadounidenses, fundaciones filantrópicas que realicen todo el proyecto, sino que se van a quedar en la financiación.

En este sentido, hemos escogido dos fundaciones que se insertan en este tipo ideal, con leves diferencias entre ellas, y que por lo tanto actúan en proyectos locales —casi no existen proyectos internacionales en las fundaciones españolas—, están financiadas por el patrimonio que suele darles nombre y, sobre todo, su estrategia

de actuación se basa en la financiación de proyectos y no en lo que podríamos denominar “acciones de campo”. Es decir, que solo financian los proyectos que consideran adecuados para la fundación, para su imagen o para sus intereses, pero no actúan en todo el proceso, sino que basan su actuación en la financiación económica.

#### LA FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO

Rafael del Pino y Moreno (1920-2008) fue un empresario español fundador del Grupo Ferrovial en 1952 y fue su presidente hasta 2000, año en que se constituye la fundación que lleva su nombre.

Los objetivos de la fundación son<sup>85</sup>:

- Formar dirigentes.
- Impulsar la iniciativa individual, los principios del libre mercado y la libertad de empresa.
- Fomentar la actividad emprendedora.
- Contribuir a mejorar la salud y las condiciones de vida de los ciudadanos.
- Mejorar el conocimiento de la Historia de España y proteger el patrimonio cultural español.

Como se observa, la Fundación Rafael del Pino tiene como objetivo primordial el sector de la educación, con la concesión de becas como una de sus actividades más reseñables. El primer objetivo, el de formar líderes y dirigentes, es el más importante y en el que la fundación pone más empeño, tanto económico como discursivo, como podemos observar en su página web:

«La Fundación pretende contribuir a la formación de los dirigentes, actuales y futuros, para que puedan desarrollar con éxito sus iniciativas y capacidades. La Fundación no limita el concepto de dirigente al mundo empresarial. También considera importantes otros campos del saber como la economía, el derecho y la justicia, la salud, los medios de comunicación, la política y la gestión pública, las relaciones internacionales, la historia o la educación».

([http://www.frdelpino.es/category/quienes-somos/](http://www.frdelpino.es/category/quienes-somos/02mision/))

---

<sup>85</sup> Tomados de su página web: <http://www.frdelpino.es/category/quienes-somos/>

Esta formación de dirigentes es su primera misión y queda reflejada en su Memoria de actividades (2014) mediante:

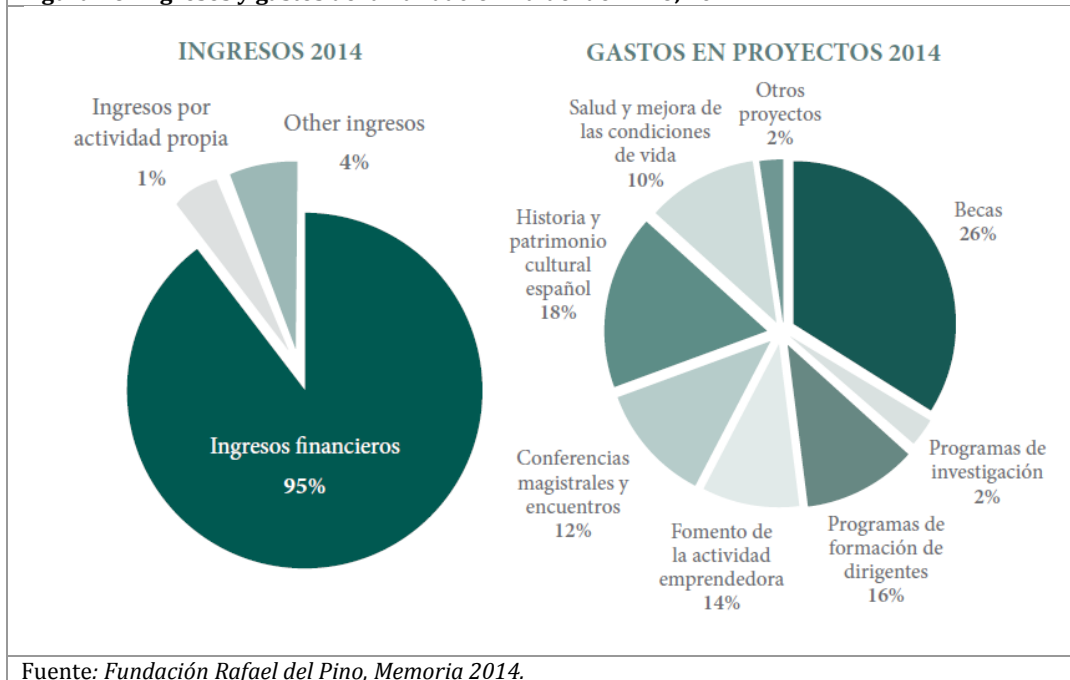
- La concesión de becas. Programa de becas para estudios de postgrado, un total de 12 becados para estudiar en universidades extranjeras de renombre; las cátedras Rafael del Pino, dedicadas a la investigación en Ciencias Sociales en las universidades San Pablo-CEU y Carlos III; y otras becas de formación, en colaboración con el Banco Santander para jóvenes líderes iberoamericanos y la Cátedra de Familia y Discapacidad de la Universidad Pontificia de Comillas.
- La formación de dirigentes. Basada en la elaboración de Programas de Formación, como el Máster internacional de liderazgo para ingenieros de caminos, canales y puertos, en la Universidad Politécnica de Madrid; el Programa de Liderazgo para la Gestión Pública, en la Universidad de Navarra; el Programa de Gestión Estratégica y Liderazgo Social; el Programa de liderazgo público en emprendimiento en innovación, desarrollado junto a la Escuela de Negocios de la Universidad de Deusto, el Curso de liderazgo para los cuerpos y fuerzas de seguridad del Estado, junto a la Sociedad de Estudios Internacionales y la UNED; el Programa CELERA, junto con la Asociación Celera; el XI Curso de especialización en dirección de fundaciones, en colaboración con la Asociación Española de Fundaciones (AEF) y la Universidad San Pablo-CEU; los *Congresos de jóvenes con valores lo que de verdad importa*; el Programa de formación de formadores de orientación familiar, junto con la *Federation for family Development España*; y el patrocinio del Curso de formación para futuros profesores Tajamar. Además de esto, también se financian y patrocinan cursos y seminarios intensivos dedicados a este mismo objetivo, como el Curso de análisis económico del derecho, el *Workshop in International Economics*, el *Workshop in Global Leadership* o el *Future Leaders Programme, empirics of management*, estos últimos con profesorado extranjero.
- La formación de emprendedores. En esta línea de promoción de las elites económicas y políticas, la Fundación Rafael del Pino también se ocupa de la formación de los nuevos emprendedores, con programas de fomento a la

actividad emprendedora, programas de formación de emprendedores y el apoyo a redes de emprendedores.

Como se observa, la actividad es intensa en lo que se refiere a la formación de emprendedores. La fundación se ha marcado como objetivo esta creación y formación de elites políticas y económicas, en un ejemplo de filantropía encaminada a generar liderazgo ético y hegemonía, en los mismos términos que veíamos en el Epígrafe 3 del Capítulo VIII, y en sintonía con los objetivos propuestos en el Capítulo III. Como veíamos en dicha parte de nuestro marco teórico, las relaciones entre el altruismo y la hegemonía son estrechas (Bourdieu, 1994; Geisse, 2001; Žižek, 2009; Morvaridi, 2012, 2013, etc.). Parece evidente que en un aspecto tan relacionado con el poder como la formación de dirigentes, las fundaciones filantrópicas tienen mucho que ganar, pues se pueden imponer visiones ideológicas, aspectos relacionados con la economía o visibilidad mediática.

Económicamente, en el balance publicado en la Memoria 2014, la situación a 31 de diciembre de ese año arroja un activo total de casi 150 millones de euros, la misma cantidad que su pasivo; así como unos ingresos de 8.850.830 euros y unos gastos de 7.739.990 euros, de lo que resulta un excedente de 1.110.840 euros.

**Figura 16. Ingresos y gastos de la Fundación Rafael del Pino, 2014.**





En la Figura 16 podemos ver el desglose de los ingresos de la fundación y de los gastos en proyectos. Como vemos, la concesión de becas supone el desembolso más importante de la fundación, con un 26%; seguido de la financiación de la protección del patrimonio y la cultura españoles, con un 18%; y del Programa de Formación de Dirigentes, el cual supone un 16% de los gastos. La financiación de proyectos educativos, concesión de becas y mantenimiento de patrimonio e historia hacen de esta fundación filantrópica española una de las más relevantes en el sector de la educación y la formación.

Como vimos en el Capítulo VIII (Epígrafe 2), la educación es uno de los sectores predilectos de la filantropía, por lo que vemos en esta fundación las características que señalábamos para la filantropía en España: los mismos objetivos que las fundaciones estadounidenses, pero con la diferencia de que la actividad primordial es la financiera y no las actuaciones sobre el terreno. Además, esta fundación tiene la característica de estar encaminada a la formación de elites y no de ayuda a los más necesitados, por lo que la incidencia en el desarrollo es distinta y con un componente ideológico claro.

Los principios de gestión de proyectos de la Fundación Rafael del Pino se basan en los de Drucker. En este sentido, en relación con los objetivos, estos «deben ser adecuados a la disponibilidad de recursos financieros que deben ser empleados de acuerdo con los criterios definidos por su fundador sin comprometer su futuro» (Petitbó, 2008: 287-288). Es decir, que en la fundación, dentro de este riesgo empresarial que corre, responde a un ejercicio de la libertad individual de sus gestores para destinar parte de sus recursos a un interés general.

Es un claro ejemplo de filantropocapitalismo en su versión española: gestión eficiente de los recursos, objetivos nacionales, apego a la tradición empresarial española e iberoamericana, objetivos de eficiencia y una dirección ideológica elitista en sus actuaciones. A diferencia del caso de la Fundación de la Familia Walton, vemos que en este caso, pese a que existe una coincidencia en el sector de actuación —la educación— y en el foco que se pone en la promoción y educación de líderes y dirigentes políticos, en la fundación española no existe un objetivo tan amplio como el de toda la educación obligatoria, ni hay una preocupación tan expresa por la evaluación y el impacto.

#### LA FUNDACIÓN ESTHER KOPLOWITZ

Esther María Koplowitz y Romero de Jesús es una empresaria española, marquesa de la Casa Peñalver y una de las personas más ricas del país. La fundación filantrópica que dirige se constituye en 1995, con el nombre de Fundación de Ayuda al Desvalido, con el fin de paliar las carencias de los más desfavorecidos (López-Galiacho, 2008: 229). Es en 2005 cuando cambia su nombre al que hoy conocemos, la Fundación Esther Koplowitz.

Como proyectos “propios”, López-Galiacho (2008: 230) destaca dos:

- Construcción y equipamiento de residencias para personas de avanzada edad sin recursos y para discapacitados intelectuales, cedidas todas ellas a las administraciones públicas. Se trata de una colaboración con las administraciones públicas para la construcción de tres residencias: Nuestra Señora de Collado Villalba, cedida a la Comunidad de Madrid; La Nostra Casa de Fort Pienc, cedida al Ayuntamiento de Barcelona; y La Nostra Casa, cedida al Ayuntamiento de Valencia. La donación de la fundación para la edificación de estas tres residencias superó los 27 millones de euros, además de otros 17 millones comprometidos con los ayuntamientos de Valencia y Valladolid.
- Investigación médica. Uno de los mayores mecenazgos privados en investigación médica de España (15 millones de euros hasta 2008) es el que realiza esta fundación para el Centro de Investigaciones Biomédicas Esther Koplowitz (CIBEK), dentro del Hospital Clínico de Barcelona, que se dedica a la investigación de enfermedades y a la investigación de transferencia. El centro está gestionado a través de Institut D'Investigacions Biomèdiques Agust Pi i Sunyer (IDIBAPS). Además, se destacan colaboraciones económicas a la Fundación del Hospital Clínico Universitario San Carlos de Madrid (1 millón de euros) para la adquisición de un robot quirúrgico.

Sin embargo, en la página web de la fundación, solo se especifican “colaboraciones”, es decir, financiamientos a proyectos o a otras instituciones, ONG, fundaciones o comunidades religiosas. La Fundación Esther Koplowitz «coopera económicamente con otras entidades, asociaciones, fundaciones y ONG para el

desarrollo de sus acciones humanitarias y asistenciales»<sup>86</sup>. Es un caso español de financiación filantrópica en el que vemos, como en los demás, un apoyo económico expreso, pero no una participación activa en los proyectos, como veíamos, por ejemplo, en el caso de la Fundación Bill y Melinda Gates. Sus ámbitos de actuación son, entre otros, los siguientes:

- Ayuda a la reinserción social. La fundación colabora económicamente con el Albergue Santa María de la Paz, Cáritas, Comunidad de Promoción Familiar de Nazaret, Fundación ADECCO, Fundación ARED, Fundación Ciudad de la Esperanza y la Alegría, Fundación CODESPA, Fundación Realiza, Fundación Padre Garralda – Horizontes Abiertos, Misioneras de la Caridad y Profís.
- Ayuda a las personas con discapacidad. Enfocado al autismo, la parálisis cerebral, minusválidos psíquicos y físicos, la disminución de barreras para la movilidad y la inteligencia límite. En este caso, se apoya económicamente a Afandice, AFAP, ANDE, ATIPADACE – Fundación Bobath, CAMF, CEPRI, la Federación Española de Síndrome de Down, la Fundación ACIDH – Inteligencia Límite y la Fundación Próximopróximo.
- Lucha contra las enfermedades mediante el apoyo a la investigación científica y al desarrollo de tratamientos farmacológicos para diversas enfermedades y asistencia a personas enfermas sin recursos. Este apartado se basa en la financiación de la lucha contra enfermedades como el cáncer, las fibrosis quísticas, el Alzheimer, la esclerosis múltiple o la lepra. Así, colabora con ADELA, AMREF, ANESVAD, la Asociación de Esclerosis Múltiple, la Asociación Española Contra el Cáncer, Cruz Roja Española, Asociación Catalana de Fibrosis Quística, Fundación Reina Sofía – Proyecto Alzheimer y Fontiles – Sanatorio San Francisco de Borja.
- Asistencia a personas mayores sin recursos. Financia proyectos de AFAMEC, Casal Benèfic Premianenc, el Comedor Social Marxalenes (Valencia), Fundación Vianorte – Centro de Cuidados Paliativos La Laguna, Hermanitas de los Pobres, la Residencia de Ancianos Mercedarias de la Caridad de Lora del Río y la Residencia de Ancianos Monserrat.
- Protección a la infancia y a la juventud. En este ámbito, la Fundación centra sus esfuerzos económicos en apoyar hogares de acogida, la adopción

---

<sup>86</sup> Véase la página web de la Fundación: <http://www.fundacionestherkoplowitz.org/front/portada3.asp?x=154>

internacional, la educación de los niños huérfanos y la concesión de becas de estudio. Financia a asociaciones como Aldeas Infantiles, ASEFA, Asociación Pro-Huérfanos de la Guardia Civil, Asociación Laetitia, Asociación Nuevo Futuro, Asociación Víctimas del Terrorismo, Escuela Infantil Parroquia San Vicente Paúl, Fundación Anar, Fundación para la Defensa de la Vida, Fundación Huérfanos del Cuerpo Nacional de Policía, Hospital Infantil San Rafael, Mensajeros de la Paz, Misioneros de la Consolata, Mundo Cooperante y UNICEF.

- Congregaciones religiosas. Colabora en el mantenimiento de la Abadía de Santo Domingo de Silos, Convento de San Clemente, Hermanas Clarisas de Cantalapedra, Hermanas Clarisas de Carrión de los Condes, Hermanos Hospitalarios de San Juan de Dios, Iglesia de la Milagrosa, Instituto Arzobispo Claret, Obispado de Alcalá de Henares, Padres de Schoenstatt y Siervas de Jesús.
- Situaciones de emergencia. En este caso se trata de colaboraciones puntuales en situaciones de ayuda humanitaria.

A pesar de que en la página web hay una sección que refleja los reconocimientos y distinciones que la Fundación se ha ganado, no existe ningún apartado en el que se señalen las aportaciones económicas ni se especifiquen los montantes que se aportan en cada uno de los ámbitos o a cada asociación o proyecto en el que participan. La transparencia en este sentido, como en la mayoría de los casos españoles que podamos observar, es una asignatura pendiente en la filantropía española, pese a que también lo observemos en algún caso estadounidense.

López-Galiacho (2008: 229) señala que la Fundación Esther Koplowitz tiene un modelo de filantropía que se asienta en «el amor al género humano, expresado en la ayuda que se da, y sin esperar nada a cambio». La base cristiana de la fundación se observa en su mismo lema: «Corazón para amar y manos para servir», una frase de la Madre Teresa de Calcuta que expresa el espíritu religioso de la fundación, el cual también se puede observar en la lista de colaboraciones económicas que realiza.

En lo que se refiere a financiación:

«Reconocida por el Ministerio de Trabajo y asuntos Sociales como entidad benéfica, asistencial y privada, la Fundación Esther Koplowitz se nutre exclusivamente de los

fondos y aportaciones de su fundadora y presidenta, quien se encarga, en persona, y asesorada por el Patronato, de marcar la estrategia de la Fundación, supervisar los nuevos y diversos proyectos, y revisar la resolución de la puesta en marcha de las obras propuestas». (López-Galiacho, 2008: 229)

El autor cifra en torno a 100 millones de euros las aportaciones provenientes del patrimonio personal de Esther Koplowitz. Es decir, se trata de una fundación personalista con objetivos fijados por la presidenta asesorada por un patronato. Se trata de un modelo de filantropía personal como los que describíamos en el Capítulo VIII.

En un claro ejemplo de colaboración público-privada —además de las vistas en la investigación médica (CIBEK e IDIBAPS)— la Fundación Esther Koplowitz participa activamente en la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (FECYT), al igual que otras 26 fundaciones. FECYT «es una fundación del sector público que depende del Ministerio de Economía y Competitividad»<sup>87</sup>. Su misión es impulsar la ciencia, la tecnología y la innovación y promover su integración en la sociedad. Se busca una participación social en la ciencia, un seguimiento de la ciencia y la innovación a través de indicadores, servicios al sistema de I+D+I y el apoyo a la internacionalización de la ciencia española. Como vemos, se trata de una APP en sentido estricto, tal y como hemos visto en el Capítulo IX pues estamos ante una colaboración de lo público con lo privado para una acción social. La cantidad de fundaciones colaboradoras que se dedican a la ciencia y la investigación dan buena cuenta del sistema español que estamos observando, que no deja tantas posibilidades a la acción social filantrópica como el estadounidense.

En definitiva, como vimos en el Capítulo VIII (Epígrafe 2), las fundaciones filantrópicas españolas se caracterizan por una tendencia economicista e inversora, en el sentido de que financian proyectos de desarrollo pero no participan en la ejecución en la mayoría de los casos; tienen un carácter localista; destacan por su poca transparencia, por lo que se desprende de la falta de datos económicos; y tienen objetivos sobre todo sanitarios, educativos, de lucha contra la pobreza y asistenciales. A esto, debemos añadir la falta de estudios analíticos de la filantropía española y la presencia casi exclusiva de análisis descriptivos, que hacen que cuestiones como la de la legitimidad y la hegemonía queden en duda o tratadas muy

---

<sup>87</sup> Véase: <http://www.fecyt.es/es/info/presentacion>

esquivamente pues, como vemos, en los casos españoles no hay una clara voluntad política de intervención o modificación de las prioridades.

## 5. Implicaciones de los estudios de caso

Al igual que hemos hecho en el anterior Capítulo dedicado al análisis de los discursos del desarrollo y el propio concepto actual de filantropía de riesgo, lo que hemos visto en estos cuatro casos propuestos, viene a corroborar y completar lo aportado en nuestro aparato teórico (Bloque 2). Como hemos visto, esta base empírica se ha ido relacionando con nuestros supuestos teóricos a medida que hemos ido desarrollando y definiendo sus actividades. Esta relación es la base de nuestro trabajo y del contraste de las hipótesis que planteamos en el Capítulo III (Epígrafe 2).

Recordemos que nuestras posiciones teóricas nos colocaban en un punto en el que la filantropía de riesgo, como sistema y herramienta del desarrollo y como prisma analítico, tenía unas grandes posibilidades de financiación y un poder hegemónico tan grande como el de las empresas a las que está vinculado. Así, las fundaciones filantrópicas en la actualidad se convierten en instrumentos de financiación y actores del desarrollo y de la acción social local a cambio de ciertos beneficios —tanto económicos como simbólicos— que fomentan su legitimación como formas eficaces tanto de la nueva ayuda al desarrollo como de la acción social local.

De este modo, en los estudios de caso que hemos visto, hemos podido comprobar cómo los objetivos del filantropo capitalismo se insertan en unas tendencias de la acción social, como ya vimos en el Capítulo dedicado a la financiación (IX). Además, queda patente que, en estos casos, las actividades filantrópicas quedan como una mera estrategia empresarial (Saiia *et al.*, 2003), en la que la obtención de ganancias y réditos económicos está por encima, en muchos casos, de la propia caridad que fomentan. Esto ha quedado reflejado en el caso de la lucha contra la poliomielitis de la *Bill & Melinda Gates Foundation* y en el de la Nueva Revolución

Verde, en los que se observa la formación de redes de clientes en los Estados donde actúa la fundación, así como la elaboración de mapas y censos para estos Estados.

Asimismo, en el caso de la *Walton Family Foundation*, observamos cómo la hegemonía y la inserción en políticas públicas o la búsqueda de incidencia en ellas, la búsqueda de notoriedad y el posicionamiento como líderes éticos de los filántropos (Morvaridi, 2013; Liu y Baker, 2014; etc.) son efectos claramente provenientes de las actividades filantrópicas. Máxime en la actuación de sectores tan importantes y generadores de ideología como la educación. Los autores que referenciamos en el marco teórico insisten en que la incidencia de fundaciones filantrópicas en este sector —del mismo modo que en la salud o el mecenazgo artístico— genera beneficios económicos y simbólicos a partes iguales (Pizzigatti, 2011; Hours, 2013), además de que en este caso, se incide en una parte ideológica muy importante de las políticas públicas.

Además de esto, la financiación de las fundaciones de los nuevos sistemas educativos, como hemos visto, trae consigo la manipulación de las políticas públicas y de los sistemas impositivos (Goldstein, 2009), de modo que el no cuestionamiento de las desigualdades resulta beneficioso para las fundaciones filantrópicas en muchos sentidos. Y no solo eso, sino que también debemos preguntarnos por el efecto final de este tipo de política y el sistema educativo que genera a medio y largo plazo. Se busca un sistema educativo con más calidad pero no se incide en la raíz de las desigualdades, se fomentan métodos de evaluación fácilmente manipulables a cambio de una financiación exigua en relación con los objetivos, pese a las importantes cantidades netas dedicadas, y que no combate el auténtico problema de acceso a la educación.

Por su lado, en los casos españoles, no solo vemos la excepcionalidad de nuestro país y su sistema de filantropía de riesgo —pocos filántropos, ciertas trabas fiscales que vimos en el marco teórico, fundaciones elitistas—, sino el hecho ya referido en el Capítulo VIII de que las donaciones caritativas en España se basan más en pequeñas aportaciones individuales que suman más que las de los millonarios dedicados al altruismo. También observamos la dificultad de recogida de datos fiables (Rey García, 2009: 37 y 38), lo que nos impide una recogida fiable de fuentes primarias, pues como hemos visto, en la mayor parte de los casos éstas son de tipo

descriptivo más que cuantitativo. A pesar de esto, hemos podido observar cómo la filantropía española, pese a sus excepciones, se acerca cada vez más a un tipo de modelo más anglosajón, tomando las premisas de la filantropía de riesgo como válidas y legítimas para sus actividades. Este es el caso de la Fundación Rafael del Pino, aunque no así para la Esther Koplowitz, que por sus objetivos y donaciones podríamos enmarcarla en una filantropía más acorde con términos tradicionales

Por lo tanto, como decíamos en nuestro aparato teórico, la tendencia es la misma globalmente hablando, sobre todo en el caso de la filantropía institucional —en comparación con la filantropía doméstica, como ya vimos en el Capítulo VIII. Lo que se busca en el caso de las fundaciones filantrópicas españolas es una influencia cada vez mayor en los proyectos o en las entidades que los llevan a cabo y que las fundaciones financian. Se puede conseguir que cuanto mayores sean las donaciones que se hacen, más influencia en la elaboración de idearios y proyectos (Geisse, 2001; Morvaridi, 2013; Liu y Baker, 2014).

De este modo, como venimos diciendo, en algunos de los casos analizados —en los que se pueden obtener datos— el sistema actual de la llamada filantropía de riesgo se corresponde en gran medida con lo referido en los Capítulos teóricos. Vemos cómo las motivaciones de la filantropía encajan con las políticas de organismos supranacionales de ayuda al desarrollo, cómo se legitima a sí misma como método eficaz y herramienta importantísima en la ayuda al desarrollo o cómo se configura una nueva ideología en este tipo de políticas que desbanca a las anteriores y trata de convertirse en hegemónica mediante la consecución de liderazgos éticos y políticos.

Y vemos también la excepcionalidad española. En uno de los casos, el de la Fundación Rafael del Pino, se observa cómo sus objetivos, procedimiento y formas van acercando cada vez más al modelo de actuación estadounidense, en el sentido de los objetivos de la acción social —formación de dirigentes, incidencia ideológica en el poder, etc. La búsqueda de una preponderancia en proyectos y políticas en las que poder insertar su propia ideología es una de las claves de esta nueva filantropía. En el otro caso, sin embargo, vemos cómo estos objetivos están más acorde con la filantropía tradicional, de carácter más religioso. Estos casos españoles demuestran



cómo se va implantando lentamente el sistema filantropo capitalista en el país mientras perviven formas características de otras épocas.

A lo largo de estos análisis de casos hemos ido corroborando cada uno de los aspectos teóricos a los que hemos hecho referencia en los capítulos precedentes. En el caso de la *Bill & Melinda Gates Foundation*, como ha quedado descrito, hemos visto cómo la filantropía de riesgo, a pesar de sus críticas, consigue casos excepcionales en los que el impacto es sobresaliente. A pesar de esto, cabe añadir que la mayor parte de estas críticas no se refieren al resultado de las actividades, sino a los procesos hegemónicos y políticos que se llevan a cabo. Por su parte, el caso de la Fundación de la Familia Walton pone de manifiesto, tal y como lo hemos descrito, que la filantropía de riesgo actual es una forma de incidencia en las políticas públicas y, por lo tanto, de generación de idearios hegemónicos por parte del sector privado hacia el sector público, con todo lo que esto conlleva. En los casos españoles, entre otras cosas, los aspectos teóricos que se han corroborado implícitamente se refieren a un sistema en el que los filántropos millonarios tienen más incidencia en los proyectos que las pequeñas aportaciones, a pesar de ser menores en términos totales.

Así, tanto este capítulo como los anteriores (IX, X, XI) han servido para completar y corroborar las referencias teóricas y nuestro posicionamiento hipotético, que veremos explicado en las conclusiones. Con ello, cumplimos con el Objetivo Específico número 13, que se refería a elaborar estudios de casos de las actividades de fundaciones filantrópicas que quedan dentro de nuestro estudio, además de ver cómo este nuevo modelo se legitima como forma eficaz de ayuda al desarrollo.



### XIII. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

*You drink your poison from a cup of gold  
Your gift keeps on giving and giving*

MR. BUNGLE, *Sweet Charity*

#### CONCLUSIONES

El uso de la filantropía es ambivalente. Por un lado sirve como poderosa herramienta del desarrollo, pero por otro, puede ser un buen negocio para los ricos, pues el gasto que les supone su inversión en filantropía, en proporción a sus ingresos totales, podría ser menor que el beneficio que consiguen en imagen propia y en reputación de sus empresas e inversiones. No cabe duda de que entre las necesidades de las políticas de desarrollo está la de financiación, y de que la búsqueda de esa financiación se debe hacer allá donde más recursos se tienen. El hecho de que los multimillonarios quieran participar en la lucha contra la pobreza, las desigualdades o las enfermedades debe tenerse en cuenta como un medio de redistribución de la riqueza.

A lo largo de este trabajo hemos visto la forma en la que funcionan algunas de las grandes fundaciones filantrópicas, tomando como referencia las acepciones clásicas de filantropía y contrastándolas con las actuales formas que toma esta actividad. Desde una primera concepción altruista y desprendida hemos pasado a una inversión en capital social de la que se busca eficacia en las acciones sociales, con los consecuentes problemas de medición y se pueden obtener beneficios de algún tipo, ya sean estos económicos, sociales o menos tangibles, como la reputación comunitaria o empresarial. En la actualidad, la filantropía es una actividad global que está ligada a las grandes empresas multinacionales o a las grandes fortunas, como no podría ser de otra forma. La gran diferencia con la filantropía que se daba en los orígenes del capitalismo radica en la forma de financiación y los campos de actuación: ambos han pasado de lo local a lo global, aunque sigue estando presente de manera muy significativa la acción social local-nacional. La expansión del modelo capitalista neoliberal ha propiciado la privatización de servicios e incluso de ciertos

logros sociales. Los de algunas actividades filantrópicas de las últimas décadas no dejan de ser impresionantes e incluso motivo de satisfacción. Cuando la poliomielitis sea erradicada, estaremos ante un hito histórico, al ser la tercera enfermedad totalmente eliminada del planeta, después de la viruela y la peste bovina. En este caso, una fundación, una fortuna personal, se adjudicará el logro, aunque la suya sea una contribución porcentual.

La filantropía actual ha mudado de forma del mismo modo que lo ha hecho la economía mundial. La evaluación y diversificación de los riesgos hacen que sus actividades sean cada vez menos desprendidas. Si antiguamente la filantropía escondía las motivaciones económicas tras el altruismo, la actual, además, entra en la lógica de los mercados y mide las consecuencias de sus acciones al milímetro. Esto podría ser positivo en el sentido de que el impacto en las acciones de desarrollo debe ser medido para mejorar en las técnicas y en los procedimientos. Sin embargo, el nuevo sistema filantropo capitalista utiliza estas técnicas de medición como cálculo de riesgos y posibles beneficios. Es decir, que a las características de la filantropía clásica se une el afán neoliberal de la maximización de beneficios económicos, en un sentido muy amplio del término.

Los países donantes están en estos momentos negociando la Agenda Post 2015, en la que, *grosso modo*, se intenta buscar cómo financiar una agenda de desarrollo universal. Todo apunta a que los Objetivos del Milenio van a dejarse de lado a favor de metas individuales de cada país, estableciéndose diecisiete objetivos de “desarrollo sostenible” para 2030. En nuestra *primera hipótesis* de investigación hacíamos referencia a la *relación del surgimiento del sistema filantrópico* que hemos estudiado *con unas tendencias claras en la ayuda al desarrollo hacia la privatización*, el neoliberalismo, el aumento de las desigualdades globales, la pérdida de legitimación de los Estados, las reformas en los sistemas fiscales, etc. Queda claro, a lo largo del trabajo de investigación que hemos realizado, que esta relación existe, es decir, que el sistema filantrópico es una parte relevante del sistema económico capitalista y que ayuda en buena medida a su legitimación.

Lo que sí podemos decir es que los problemas de cambio climático, obtención de recursos, desertificación, desigualdades de renta y oportunidades o la discriminación que sufren muchos grupos de población no conciernen solo a los

países pobres. Por eso, los autores citados coinciden en la necesidad de buscar un modo de desarrollo más acorde con un crecimiento transversal y reconocible (Ellmers *et al.*, 2010; Kwakkenbos, 2012), y también en la acción social local donde, como hemos visto, el sistema filantrópico tiene una presencia muy importante.

La ratificación, a finales de septiembre de 2015, de los objetivos de desarrollo para 2030 —*Transformando nuestro mundo: Agenda del 2030 para el Desarrollo Sostenible*, adoptado por los Jefes de Estado y Jefes de Gobierno los días 25-27 de septiembre de 2015, reafirma el compromiso para lograr un mundo en el que «la democracia, el buen gobierno y el Estado de Derecho, así como un entorno nacional e internacional favorable, son esenciales»— demuestra cómo los OMD propuestos para 2015 no se han cumplido como deberían, en un tiempo en el que se ha privatizado la ayuda, se han repensado las financiaciones y se han aplicado cambios drásticos en la cooperación al desarrollo. Se necesitará un lapso de tiempo mayor para observar de manera fehaciente si la nueva deriva de la ayuda tiene mejores resultados que la configuración anterior de la AOD, pero ya se puede observar que la privatización, la sustitución del tercer sector por fundaciones filantrópicas que no tienen ánimo de lucro sobre el papel pero obtienen grandes beneficios en sus actividades sociales y el descrédito de las ONG están teniendo una incidencia negativa en el sistema internacional de ayuda al desarrollo.

En este sentido, y relacionándolo con nuestra *segunda hipótesis de investigación*, hemos visto —tanto en el análisis del sistema y las motivaciones como en el análisis de ciertos discursos filantrópicos— que, efectivamente, en muchas ocasiones *las muestras públicas de caridad son más importantes que la propia caridad* o el impacto que se obtiene de los proyectos. El uso de la fama o la búsqueda de reconocimiento social mediante acciones filantrópicas puede traer consigo una “espectacularización” del desarrollo y que este quede como un mero relato destinado a una audiencia global. Por eso, se corre el peligro de que ese público receptor se quede con la forma y no con el contenido, que reconozca la fama y no el objetivo de desarrollo.

El sistema capitalista actual tiene los recursos suficientes para financiar cualquier propuesta, ejemplo de esto es la banca ética, las empresas que promueven modos de desarrollo diferentes o cualquier forma de generar desarrollo en el sistema y no solo riqueza. Es necesario un gran estudio que sirva de compilación

—objetiva, medible y desprendida de intereses empresariales— de las ideas más importantes de financiación para el desarrollo, tanto a nivel local como global, al mismo tiempo que se pueda legitimar un sistema más justo y que ataque a las desigualdades y no solo al decrecimiento. Es decir, que se puedan obtener ganancias de manera equitativa. De esta manera, y en relación con nuestra *tercera hipótesis de investigación*, hemos visto cómo *las ganancias económicas y simbólicas de los filántropos* —sobre todo en lo que se refiere a la hegemonía, liderazgo ético, control social, fama; pues el caso de los beneficios económicos son más difíciles de demostrar— aparecen junto a los proyectos en los que están inmersos y *suponen una parte muy importante de las motivaciones filantrópicas*.

La financiación del nuevo sistema de cooperación al desarrollo se hace mediante el trasvase de fondos públicos al sector privado, como demuestran los informes sobre la cooperación financiera (Ellmers *et al.*, 2010) y las formas de participación público-privadas que hemos visto en el Capítulo IX. De esta forma, se consigue que las grandes empresas del norte entren en los países en vías de desarrollo mediante oligopolios en los que acaparan cualquier tipo de negocio. No dudamos de que la inversión en el sector privado sea fundamental para la lucha contra la pobreza extrema, sobre todo en el caso en que las inversiones vayan encaminadas a la generación de un sector competitivo en los países donde más afectan estos problemas. De otra forma, la dependencia del capital externo y la falta de recursos seguirán siendo las grandes barreras del desarrollo de estos países.

Como vimos en el Capítulo X en el que analizamos los discursos de la filantropía, así como en la parte donde estudiamos el sistema filantrópico, se ha establecido en las últimas décadas una *equivalencia semántica entre filantropía e inversión*, como ya anunciábamos en nuestra *cuarta hipótesis* de investigación. La aportación del sector privado al desarrollo es más que necesaria si buscamos cumplir con objetivos que requieren la participación de todos. Pero la programación de esta participación, específica —en lo que se refiere a la forma de esa participación— y globalmente —es decir, la incidencia básica de lo público o privado en el desarrollo o en la acción local— es la que trae consigo el buen funcionamiento del sistema de ayuda al desarrollo. Se necesitan inversiones en desarrollo, pero también una planificación conjunta del proceso, no una búsqueda de ventajas legales o impositivas con el nombre

cambiado, como por ejemplo hemos visto en el estudio de caso de la *Walton Family Foundation*.

Permanecemos en limbos terminológicos como Responsabilidad Social Corporativa (RSC) o filantropo capitalismo. La realidad impone sus propias leyes y los nombres no deben escamotearla. Recuperar una noción de filantropía desligada de la obtención de réditos y beneficios para animar la financiación o, en todo caso, asimilar que los países desarrollados deben más a los subdesarrollados que viceversa, puede ser un punto de partida discursivo válido. Igualar la filantropía a la solidaridad. De otro modo, como vemos, las políticas de desarrollo mundial, la cooperación internacional y la propia acción social local quedan en las decisiones personales de los más ricos, olvidando la posibilidad de sistemas orientados a la consecución del resultado más importante: el desarrollo de todos.

Como vimos, la coincidencia de estrategias responde a un planteamiento global de la forma que debe tomar la ayuda y cómo debe financiarse (Reynal-Querol *et al.*, 2008). En los discursos analizados, se niega discursivamente la capacidad de la ayuda para generar desarrollo, con vistas a una estrategia global que basa sus esfuerzos en la financiación privada. Se genera, de este modo, un marco mundial que busca capitales privados y rendimientos. Una visión que, discursivamente, se justifica a sí misma y se configura como una manera de actuación eficaz. En este sentido, el filantropo capitalismo se configura como una respuesta ideológica a la desigualdad (Thorup, 2013).

No debemos olvidar que las fortunas de grandes filántropos como Gates o Buffet superan con creces, por ejemplo, el presupuesto anual de Naciones Unidas. Estamos en una sociedad dirigida por el mercado en la que se valora la generosidad de los filántropos, por encima de otras consideraciones. Las fundaciones filantrópicas, en la gran mayoría de los casos asociadas a grandes empresas, han obtenido sus fondos gracias a un sistema económico que empobrece a gran parte de la humanidad y aumenta la desigualdad. Es decir, que, como proponíamos en nuestra *hipótesis 5* en el Capítulo III, *las organizaciones filantrópicas pueden servir para legitimar desigualdades o hacerlas menos visibles*.

El 1% más rico del planeta posee tanto dinero como el 99% restante; y el 0,7% de la población acapara el 45,2% de la riqueza total (Credit Suisse, 2015). Lo que

---

tenemos es una enorme brecha entre ricos y pobres, que demuestra que, pese a que se han cumplido algunos de los objetivos de fin de la pobreza absoluta propuestos, las desigualdades no dejan de hacerse más grandes. Sistemas impositivos y legales más justos en la redistribución de la riqueza podrían hacer que los problemas de pobreza actuales no tengan que esperar a la generosidad de los más ricos para ser solucionados. Esta es una idea que subyace en varios autores (Hours, 2013; King, 2013; Bréville, 2014; etc.).

Los informes elaborados para la Eurodad que hemos citado durante el trabajo (Ellmers *et al.*, 2010; Kwakkenbos, 2012) reflejan una estructura financiera opaca y privatizadora, en la que las inversiones para el desarrollo realizadas por medio de APP —que, como dijimos, en este trabajo no nos interesan por sí mismas, sino solo aquellas en las que una de las partes tiene más influencia a pesar de lo que aporta— sirven más para financiar proyectos en el primer mundo que en los países en desarrollo, que los fondos van a parar a paraísos fiscales, que no se atiende a empresas nacionales ni se crean redes empresariales para activar el desarrollo, que las alianzas no están alineadas con las prioridades de inversión de los países de desarrollo, que solo se hace una medición parcial de los resultados. En definitiva, tenemos una política global de desarrollo que se basa en palabras y discursos calculadamente bienintencionados y que no ayudan por sí mismos al desarrollo de los países más pobres, como proponíamos en nuestra *hipótesis de investigación número 7*, que no hemos podido demostrar del todo con los datos obtenidos. Las recomendaciones, directrices y preceptos están hechos, pero no se les ha dado la oportunidad de ser bien utilizados. No podemos culpar a las políticas de desarrollo del poco impacto que puedan tener o de los pocos resultados que puedan generar, sino que son los que las aplican quienes deben ser coherentes con ellas. No debemos olvidar que el origen de las desigualdades entre los países se debe a variables socio-históricas de dominación, conquistas, guerras, robo de recursos, explotación, esclavitud y deudas leoninas.

Por lo tanto, parece ser que, en cierto sentido, como estamos viendo, *la filantropía puede servir como una herramienta de control y poder (hipótesis 7)*, aunque no parece ser el objetivo primordial de los que deciden donar parte de su fortuna, sino que son otros, económicos y simbólicos, de los que hemos hablado. El control y el poder se refiere, como hemos visto en los autores citados y en los



estudios de caso, a la capacidad de interferir en políticas públicas de acción social local y de desarrollo. No cabe duda de que la filantropía necesita una remodelación (Solomon, 2009) para que sus actividades consigan una mayor repercusión o para no caer en vicios de filántropos pasados, a la ayuda como medio de ascenso social o mejora de la imagen pública. Los más ricos deben aportar sus recursos y sus conocimientos en la lucha contra la pobreza, pero cuando el control de estas políticas queda en sus manos, se corre el riesgo de perder la capacidad democrática de toma de decisiones. Sin embargo, como apuntan la mayor parte de los autores, esta remodelación debe hacerse basándose en el sistema democrático que se ha desarrollado desde la Ilustración. Las democracias modernas, basadas en el crecimiento, no han sido capaces de conseguir una redistribución de la riqueza sobre el principio de justicia e igualdad. La ilusión que generan en muchos autores de libros con cifras apabullantes estos multimillonarios “hechos a sí mismos”, se entiende desde la perspectiva de que las ideas que les hicieron conseguir sus fortunas servirán para desarrollar países pobres, como si hubiésemos encontrado la clave secreta y nunca antes desvelada del desarrollo de los países. Como no se desconoce, la pobreza y la desigualdad son unos de los problemas más acuciantes del planeta, y debemos abordarlos en su dimensión más estructural para combatirlos. Solo así podremos tener la posibilidad de saber qué es la verdadera seguridad, el progreso y la estabilidad.

#### LIMITACIONES DE LA TESIS

Debemos señalar, ciertas limitaciones que tiene nuestro estudio en cuanto a las dificultades de acceso, la dependencia de los datos o la imposibilidad de un cálculo real del impacto de las fundaciones de nuestro objeto de estudio en el desarrollo. De este modo, y además de lo que dijimos en el Capítulo dedicado a la definición de nuestro objeto de estudio, nuestra investigación tiene sus propias limitaciones que, si bien no impiden un análisis estructural y descriptivo del sistema filantropocapitalista, sí imposibilitan ciertos análisis.

Por un lado, las dificultades de acceso a los datos, sobre todo en el caso español, hacen imposible muchos análisis. La falta de transparencia en el sistema de ayuda al desarrollo español es más que patente y reseñado (Sánchez Pérez, 2008; Rey García,

2009), e impide el buen análisis cuantitativo. Pese a ello, los estudios de caso españoles nos arrojan dos tipos de fundaciones: unas más amoldadas al sistema anglosajón, y otras con objetivos muy parecidos a los de la filantropía tradicional.

Por otro lado, y como ya dijimos al principio, nos es del todo imposible tanto calcular el impacto en el desarrollo de las fundaciones filantrópicas, como establecer relaciones causales entre unas y otras. Al hecho de que el desarrollo es un concepto multivariable, se le suma el hecho de no saber qué impacto real tienen ciertas acciones en él. Por eso, en esta tesis solo hemos podido analizar los sistemas de seguimiento y de evaluación que tienen las fundaciones, así como las herramientas que utilizan en sus proyectos. Por todo ello, la necesidad de financiación académica para estudios de este tipo es fundamental para entender el sistema que hemos estudiado.

Además de esto, tenemos las limitaciones, a las que ya nos hemos referido, de medición de los beneficios, tanto económicos como de otro tipo. A la relativa opacidad de las fundaciones filantrópicas se le suma la propia dificultad de medición de estas magnitudes.

#### LÍNEAS FUTURAS DE INVESTIGACIÓN

Las futuras líneas de investigación y las acciones de desarrollo que se planteen pueden ir dirigidas a la evaluación de las políticas de desarrollo y de la acción social filantrópica y al análisis de cómo la gran filantropía ligada a los grandes negocios influye en las políticas de desarrollo u políticas públicas nacionales. Así, cuando se terminaba esta tesis, el *global Policy Forum* publicó informe *Philanthropic Power and Development. Who shapes the agenda* (Martens y Seitz, 2015), referenciado a lo largo de la tesis y en el que se relaciona el poder económico de las fundaciones filantrópicas con la posibilidad de determinar las direcciones de las políticas de desarrollo. El camino de las próximas investigaciones puede ir en ese sentido. No podemos obviar que los filántropos disponen de un capital que es beneficioso si se utiliza en el desarrollo y la lucha contra las desigualdades, tal y como sus discursos nos dicen. Sin embargo, el control debe ser democrático y exento de intereses y los trabajos académicos en este sentido son esclarecedores.

Además de confirmar estas tesis mediante estudios de casos completos, se debe ahondar en la capacidad del análisis económico y sociológico para desenredar el actual sistema de cooperación al desarrollo. No solo son necesarios estudios como el de Kwakkenbos (2012) en los que se advierte de los peligros de este tipo de financiación y el sistema que trae consigo, sino que se debe actuar en consecuencia. Si la inversión en empresas privadas beneficia el desarrollo o por el contrario es perjudicial debe quedar claro, tanto en el aspecto general como en los casos particulares. Las investigaciones futuras, pues, deben ir encaminadas a la credibilidad, el impacto y el aumento del desarrollo: evaluaciones de políticas al desarrollo que sean vinculantes, informes oficiales rigurosos, etc.

En este sentido, el informe del CAD (2003) que hemos citado en el Capítulo VIII es un gran ejemplo de análisis estructural del sistema filantropo capitalista. Sería interesante una actualización del mismo por la relevancia de una institución como esta y su posibilidad de acceso a los datos. Dicho informe es una gran prueba del tipo de análisis que se puede hacer del sistema filantrópico actual.

En el caso español, las líneas de investigación pueden ir encaminadas a ver cómo se traslada el sistema anglosajón de filantropía de riesgo y qué se debe hacer para no cometer los errores de éste. Que los grandes empresarios y fortunas del país reclamen una ley de mecenazgo debe servir para que sus objetivos e intereses no sean los primordiales. Análisis exhaustivos de la situación servirán para que el diseño de futuras leyes se realice bajo criterios y objetivos que ayuden a rebajar desigualdades.

#### ÚLTIMAS REFLEXIONES

En este trabajo hemos intentado demostrar que el futuro de la cooperación internacional al desarrollo y la acción social con protagonismo privado pasa por alianzas de los sectores de la economía y experimentos que demuestren la eficacia de los proyectos que se van a llevar a cabo. El filantropo capitalismo es un sistema que encaja en este nuevo paradigma como si se lo hubieran hecho a medida.

Si no desligamos los objetivos de desarrollo de otros más empresariales obtendremos un resultado en el que se aumentará cuantitativamente la riqueza de

las dos partes, pero las diferencias sustanciales continuarán generando una brecha en el desarrollo. Para el control del cumplimiento de estos objetivos básicos, es necesaria una estrategia de desarrollo global en la que no solo se coincida en las metas, sino que sea en los procedimientos donde se reúnan los esfuerzos de todos. Para ello, un aumento de los recursos de la AOD es imprescindible, pues podría resultar la manera de fijar unos objetivos no empresariales y sí basados en el bienestar.

Si bien no faltará quien vea en este sistema una oportunidad para el desarrollo, el gran peligro radica en que la sustitución de las ONGD por fundaciones filantrópicas allá donde los servicios sociales empiezan a ser precarios o donde siempre lo fueron, conlleve actividades que enmascaren intereses de grandes empresas o Estados. Como hemos visto, el volumen de recursos que mueven las fundaciones filantrópicas supera con creces al de las ONGD. La denominación de “No Gubernamental” en cooperación internacional al desarrollo se pierde en este nuevo modelo, pues las grandes fundaciones filantropo capitalistas surgen de fortunas personales de grandes empresarios, especuladores y financieros, y los intereses políticos tienen cada vez más importancia en este contexto y en todos los relacionados con el desarrollo y la cooperación internacional. Las organizaciones mundiales como la OMS, ONU o UNICEF se suman a esta deriva y recurren a las APPD para la financiación de proyectos que cada vez responden más a un concepto global de desarrollo concreto que a acciones de cooperación en lugares específicos.

Sin negar aspectos beneficiosos como la profesionalización de la ayuda o la participación del sector privado, no podemos dejar el desarrollo de los sistemas sociales en manos de filántropos que enmascaran objetivos individuales bajo el altruismo. Se debe pensar en el futuro de la cooperación en términos de sostenibilidad social y refuerzo de infraestructuras de los Estados. Atacar enfermedades o generar proyectos de seguridad no es lo mismo que desarrollar sistemas de salud y seguridad nacionales potentes. Debemos tener claro que la incidencia global en el desarrollo de los países de las primeras es irremisiblemente menor que estrategias basadas en la implantación de políticas que generen sistemas sólidos.

Mientras los objetivos de desarrollo globales vayan unidos a la búsqueda de beneficios personales, asistiremos a políticas de desarrollo dependientes de capitales privados, menos estables, y a estrategias de cooperación basadas en acciones filantrópicas puntuales que respondan únicamente a motivaciones individuales. Pese a que estas motivaciones puedan ser plausibles e incluso adecuadas para el desarrollo, deben ser los principios democráticos o las decisiones más convenientes para todos las que rijan el devenir y la dirección de las políticas de desarrollo mundiales.

Existe el peligro de que la financiación al desarrollo no dependa de criterios democráticos y se deje al albur de grandes fortunas o fundaciones que inviertan en proyectos que les beneficien directa o indirectamente. El hecho de que la gestión de las desigualdades se base en criterios no democráticos y sí de beneficio corporativo nos debería hacer pensar acerca de la situación que se genera a partir de esto.

No existe ninguna razón práctica para estigmatizar o desincentivar las actuaciones filantrópicas empresariales (Botero, 2014: 410), y no es esta la pretensión de este trabajo. De hecho, como se ve en los casos españoles, llama poderosamente la atención académica la falta de un sistema filantrópico fuerte o un régimen fiscal que incentive a las grandes fortunas a donar parte de su dinero a proyectos de calado social. Por eso, no podemos obviar la capacidad del sistema filantropo capitalista para generar desarrollo, aunque también debemos preguntarnos las consecuencias de este tipo de estrategias. No hay que olvidar que los valores democráticos y la solidaridad internacional deben primar por encima de estrategias comunicativas de grandes millonarios o la búsqueda de financiación a cualquier precio.

En un contexto como este, la cooperación internacional al desarrollo se debe plegar a las nuevas formas de financiación y a las nuevas herramientas de cooperación, en busca de una eficacia que se le exige desde los organismos internacionales. Según estos organismos, la cooperación debe ser eficaz, y esa eficacia se mide en datos cuantitativos, que si bien, como hemos visto, pueden tener en algún caso una gran validez interna, olvidan impactos que solo se pueden medir con técnicas participativas. Además, cabe preguntarse para qué se utilizan estos

datos, si para mejorar las futuras acciones o como mera estrategia de maximización de beneficios económicos para estas organizaciones.

Como sustitutas parciales del Estado, las organizaciones filantropo capitalistas suplen las funciones de este con proyectos, en la mayoría de los casos de enormes proporciones, que no inciden estructuralmente en los sistemas nacionales, por ejemplo, de salud como podría hacer una política estatal. Se realizan acciones y proyectos pero no se elabora un sistema estructurado y resistente en los países. Las medidas de impacto en el desarrollo de estas grandes acciones filantrópicas aseguran que la inversión está bien hecha y que las pérdidas serán mínimas, pero no se ataca la estructura del problema, por ejemplo el de la salud, generando sistemas sanitarios como los de los países de occidente. De esta forma, el afán global, como el de erradicar la polio de la faz de la Tierra, se puede cumplir, pero los países en los que se llevan a cabo estas acciones seguirán sin una política sanitaria que asegure el bienestar de la población a largo plazo. Es decir, al sustituir al Estado en ámbitos como la sanidad o la educación, se pierde la posibilidad de generar políticas estructurales que aseguren el crecimiento. Asimismo, ejemplos como la incidencia en las políticas educativas de fundaciones filantrópicas, como el caso de la Fundación de la Familia Walton que hemos visto en el Capítulo XI (Epígrafe 3), pone de manifiesto que esta sustitución de tareas que antes pertenecían al Estado pueden tener consecuencias no esperadas, como la construcción de ideologías o la incidencia en la toma de decisiones públicas.

La estrategia filantropo capitalista, basada en rendimientos de capital a cambio de proyectos de cooperación, está en los antípodas de la concepción clásica de cooperación internacional al desarrollo y de otras visiones de desarrollo internacional o nacional. La búsqueda de beneficios es una constante en estas asociaciones, pues están vinculadas a empresas que tienen intereses en las zonas de acción. Resulta perentorio encontrar una estrategia de desarrollo desvinculada de intereses empresariales y que se base en el desarrollo social y político de las comunidades, en pos de buscar un bienestar que no esté fundado en el enriquecimiento de unos pocos. Pese a que ambos —intereses empresariales y desarrollo— no son incompatibles y se puede buscar una solución intermedia que satisfaga los dos, la prioridad debe ser el desarrollo.

Tenemos que tener en cuenta los orígenes primigenios de la filantropía y de la caridad para saber de dónde venimos y adónde vamos. Agustín de Hipona afirmaba que donde no hay caridad no puede haber justicia. Estas conclusiones postulan lo contrario, del mismo modo que pretendemos convertir su *Ciudad de Dios* en una *Ciudad del hombre*, a la manera del poeta barcelonés José María Fonollosa (1990, 1996). En realidad, donde hay caridad, entendida como la hemos analizado en este trabajo, no puede haber la justicia que pretendemos desde los pilares en los que se asientan nuestras sociedades. La justicia no puede basarse en la caridad o el arbitrio de unos pocos, sino en la responsabilidad como eje de la acción moral, no la reciprocidad ni el interés propio (Béjar, 2001: 184). Las desigualdades y los problemas de desarrollo no deben quedarse en las decisiones caritativas de los más ricos, pues de esta forma daremos la espalda a la democracia y a la justicia, a su independencia operativa y a sus objetivos que son los de todos y no los de los intereses de las elites económicas.

---





## **GLOSARIO DE SIGLAS**

**AECID:** Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo.

**AOD:** Ayuda Oficial al Desarrollo.

**APPD:** Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo.

**CAD:** Comité de Ayuda al Desarrollo.

**CFI:** Corporación Financiera Internacional.

**IDH:** Índice de Desarrollo Humano.

**IFD:** Instituciones de Financiación al Desarrollo.

**OCDE:** Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

**ONU:** Organización de las Naciones Unidas.

**OMS/WHO:** Organización Mundial de la Salud.

**ONG:** Organización No Gubernamental.

**PPP:** Partenariado Público-Privado.

**PSVD:** Países subdesarrollados y en vías de desarrollo.

**ROM:** Sistema de seguimiento orientado a resultados.

**RSC:** Responsabilidad Social Corporativa.



**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

ADELMAN, C. C. (2003). The privatization of Foreign Aid: Reassessing National Largesse. *Foreign Affairs*, 82(6), 9-14.

AHN, C. (2007). Democratizing Philanthropy: Challenging Foundations and Social Justice Organizations. *Responsive Philanthropy*, 3, 2-5.

AINBINDER, B (2007). La tarea de la política. Antropopoiética y mitologización: el caso de Heidegger. En Hunziker, P. y Lerussi, N. (comp.), *Misanthropía / Filantropía / Apatía* (pp. 13-21). Córdoba: Editorial Brujas.

ALONSO, D. Y BRUSSINO, S. (2012). Legitimidad y percepciones generales de justicia de las autoridades legales de Córdoba (Argentina): Un abordaje desde las valoraciones de justicia procedimental. *Interdisciplinaria*, 29(2), 271-286.

ALONSO, L.E. Y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, C.J. (2013): *Los discursos del presente. Un análisis de los imaginarios sociales contemporáneos*, Madrid, Siglo XXI.

ALONSO RODRÍGUEZ, J. A. (2005). Eficacia de la ayuda: un enfoque desde las instituciones. *Revista CIDOB d'afers internacionals*, 72, 17-39.

ALTIERI, M. (2009). Desiertos verdes: monocultivos y sus impactos sobre la diversidad. En Emanuelli, M.S.; Jonsén, J. y Monsalve, S. (eds.), *Azúcar roja, desiertos verdes*, FIAN Internacional.

ÁLVAREZ YÁÑEZ, L.; GONZÁLEZ HERNÁNDEZ, G. Y BECERRA VILLEGAS, J. (2011). Índice de Percepción sobre la Gobernabilidad Democrática (IPG). El caso de Zacatecas. Una herramienta para medir la calidad de la democracia. *CONfines*, 7(13), 113-142.

ALVIRA, F. R. (1991). *Metodología de la evaluación de programas*. Madrid: CIS.

ANDREWS, F. E. (1951). *Philanthropic giving*. New York: Russell Sage Foundation.

ARAÚJO, E. Y FAMÁ, R. (2007). Governança nas Organizações do Terceiro Setor: Um estudo de caso. Documento de trabajo.

Disponible en (junio 2013):

<http://www.ead.fea.usp.br/Semead/10Semead/Sistema/resultado/trabalhosPDF/400.pdf>

ARCENEUX, K.; GEBER, A. Y GREEN, D. (2006). Comparing Experimental and Matching Methods Usin a Large-Scale Voter Mobilization Experiment. *Political Analysis*, 14(1), 37-62.

ARENAL, C. (1861). *La beneficencia, la filantropía y la caridad*. Madrid: Imprenta del Colegio de Sordo-Mudos y de Ciegos.

ASENJO RUIZ, C. (2004). El papel de las fundaciones en la cooperación española. *Fundaciones Filantrópicas y Cooperación al Desarrollo*, extracto del Diario del CAD de 2003, 4(3).

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FUNDACIONES (AEF) (2009). *Código de buen gobierno*.

Disponible en (agosto 2015):

[http://www.fundaciones.org/EPORTAL\\_DOCS/GENERAL/AEF/DOC-cw4d11ecf926572/CODigo\\_de\\_Buen\\_Gobierno.pdf](http://www.fundaciones.org/EPORTAL_DOCS/GENERAL/AEF/DOC-cw4d11ecf926572/CODigo_de_Buen_Gobierno.pdf)

ASSOCIATION POUR LE DÉVELOPPEMENT DU MÉCÉNAT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL (ADMICAL) (2013). Actualités. *Mécènes*, 3.

ASURU, S. I. (2015). The New Philanthropy, Poverty Reduction and Rural Development: A Case Study of Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA) in Ghana. *Journal of Government and Politics*, 6(1).

ÁVILA FRANCÉS, M. (2004). Acción social. En Uña Juárez, O. y Hernández Sánchez, A. (dirs.), *Diccionario de Sociología* (pp. 17-18). Madrid: Esic.

BAGLA, P. (2001). India Girds for Famine Linked With Flowering of Bamboo. *National geographix News*, June 22.

BARDI, U. (2012). *Los límites del crecimiento retomados*. Madrid: La Catarata.

BAIRD, V. A. (2001). Building institutional legitimacy: The role of procedural justice. *Political Research Quarterly*, 54(2), 333-354.

BANERJEE, A. (2006). Making Aid Work. *Boston Review*. 31(4). [MIT mimeograph, oct-2003]

BAKER, J. (2000). *Evaluación del impacto de los proyectos de desarrollo en la pobreza. Manual para profesionales*. Washington D.C.: Banco Mundial

BARKAN, J. (2011). Got dough?: How billionaires rule our schools. *Dissent*, 58(1), 49-57.

BARNES, S. (2004). Global flows: Terror, Oil and Strategic Philanthropy, *African Studies Review*, 48(1) (April, 2005), pp. 1-23.

BARTA, P. (2007). Feeding Billions, A Grain at a Time. *The Wall Street Journal*, July 28.

BÉJAR, H. (2001). *El mal samaritano. El altruismo en tiempos del escepticismo*. Barcelona: Anagrama.

BEKKERS, R. Y SCHUYT, T. N. M. (2005). And who is your Neighbour? Explaining the Effect of Religion on Charitable Giving and Volunteering (Manuscrito). Utrecht University.

BISHOP, M. Y GREEN, M. (2008). *Philanthro-Capitalism: How the Rich Can Save the World*. London: Bloomsbury Press.

BLAU, P. (1964). *Intercambio y poder en la vida social*. Barcelona: Hora, 1983.

BOLÍVAR, A. (2001). Globalización e identidades: (des)territorialización de la cultura, *Revista de educación*, 1, 265-288.

BOTERO GÓMEZ, S. (2014). *La función social de la empresa: regulación, cooperación y fomento*. Tesis Doctoral. Departamento de Filosofía del Derecho, Facultad de Derecho, Universidad Complutense de Madrid.

BOURDIEU, P. (1979). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus, 1999.

- BOURDIEU, P. (1991). Los juristas, guardianes de la hipocresía colectiva. En Chacel, F. y Commaille, J. (eds.), *Normes juridiques et regulation sociale*. Paris: LGDJ.
- BOURDIEU, P. (1994). *Razones prácticas*. Barcelona: Anagrama, 1997.
- BOURDIEU, P. (1998). *La dominación masculina*. Barcelona: Anagrama, 2000.
- BOZEMAN, B. (1993). Understanding the roots of publicness. En B. Sutton (ed.), *The legitimate corporation* (pp. 63-81). Cambridge, MA: Blackwell.
- BURR, V. (1995). *Social Constructionism*. London: Routledge.
- BRAINARD, L. Y LAFLEUR, V. (2008). Making Poverty History? How Activism, Philanthropists, and the Public Are Changing Global Development. En Brainard, L. y Chollet, D. (eds.), *Global Development 2.0. Can Philanthropists, the Public, and the Poor Make Poverty History?* (pp. 9-41). Washington DC: Brookings Institution Press.
- BRAMMER, S. Y MILLINGTON, A. (2005). Does it pay to be different? An analysis of the relationship between corporate social and financial performance. *Strategic Management Journal*, 29, 1325-1343.
- BRÉVILLE, B. (2014). La caridad contra el Estado. *Le Monde diplomatique en español*, 230, año XIX, , diciembre 2014, 8-9.
- BREEZE, B. (2004). Widows Mite or Widow Might? The Relative Giving of Rich and Poor in the UK. Paper presented at the 33<sup>rd</sup> annual conference of the Association for Research on Non-profit Associations and Voluntary Action. Los Angeles: USA.
- BROOKS, S. (2013). Investing in Food Security? Philanthrocapitalism, Biotechnology and Development. *Science an Technology Policy Research*, Working Paper Series SWPS 2013-12.
- BROWNE, H. (2013). *Bono: En el nombre del poder*. Madrid: Sexto Piso.
- BROWNSTEIN, R. (1990). *The Power and the Glitter: The Hollywood-Washington Connection*. New York: New Pantheon.
- BRUGHA, R. (2008). Global health initiatives and public health policy. En Keggenhougen, K. y Quah, S. (eds.), *International Encyclopedia of Public Health* (pp. 72-81). San Diego, CA: Academic Press.
- BUSE, K. Y WALT, G. (2000). Global public-private partnerships: part I – a new development in health?. *Bull World Health Organ*, 78(4), 549-561.
- BUSMAN, D. S., JUSOFF, K., SAMAN, D. Y MEISANTI (2013). The Hegemony of Capitalism Through Philanthropy in South Sulawesi, Indonesia. *World Applied Sciences Journal*, 26, 42-49.
- BYERLEE, D., Y DEININGER, K. W. (2010). The global land rush: Can it yield sustainable and equitable benefits. *The World Bank, Washington, DC*.
- CABELLO C, F. (2010). Los roles del ambiente, de la higiene, de la epidemiología y de las vacunas en el desafío de las enfermedades infecciosas. *Revista chilena de infectología*, 27(6), 565-569.

- CAMPBELL, D., MOORE, G. Y METZGER, M. (2002). Corporate philanthropy in the U.K. 1985-2000: Some empirical findings. *Journal of Business Ethics*, 39(1/2), 29-41.
- CANALES ALIENDE, J. M. (2004). Fundación. En Uña Juárez, O. y Hernández Sánchez, A. (dirs.), *Diccionario de Sociología* (pp. 596-597). Madrid: Esic.
- CÁRDENAS, J. C., MAYA, D. L. Y LÓPEZ, M. C. (2011). Métodos experimentales y participativos para el análisis de la acción colectiva y la cooperación en el uso de recursos naturales por parte de comunidades rurales. *Cuadernos de desarrollo rural*, (50).
- CASADO CAÑEQUE, F. (2007). *Alianzas público-privadas para el desarrollo*, Documento de trabajo nº 9. Madrid: Fundación Carolina.
- CHAMBERLIN S. L. Y NARINS B. (eds.) (2005). *The Gale Encyclopaedia of Neurological Disorders*. Detroit: Thomson Gale.
- CHAVES, M. (2002). Financing American Religion. *New Directions for Philanthropic Fundraising*, 35, 41-54.
- CHULIÁ, E. Y MUÑOZ COMET, J. (2008). En torno a la filantropía de las elites económicas en España. Un estudio empírico como punto de partida. En Pérez-Díaz (dir.), *La filantropía: tendencias y perspectivas* (pp. 103-124). Madrid: Fundación de Estudios Financieros.
- COALICIÓN MUNDIAL SOBRE LA MUJER (2006). Aumentar el control de la mujer sobre la prevención del VIH. Luchar contra el SIDA. La realidad Nº 4. Coalición Mundial sobre la Mujer y el SIDA.
- COMISIÓN EUROPEA (2012). *ROM Handbook: Results-Oriented Monitoring April 2012, Support to Quality Monitoring Systems and Methodologies of Projects and Programmes of External Assistance Financed by the European Community*. EuropeAid/127731/C/SER/MultiEVA/219719, DEVCO-EuropeAid.
- COMITÉ DE AYUDA AL DESARROLLO (2003). *Fundaciones Filantrópicas y Cooperación al Desarrollo*. Extracto del Diario del CAD de 2003, 4(3). OCDE.
- COMITÉ DE AYUDA AL DESARROLLO (2010). *Tipos de ayuda del CAD*. Documento traducido por el Gobierno de España.  
Disponible en (agosto 2015):  
<http://www.oecd.org/dac/stats/documentupload/Tipos%20de%20ayuda.pdf>
- CORIAT, B. (1979). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. Madrid: Siglo XXI, 1982.
- CORRAL BUSTO, J. (2004). Fama. En Uña Juárez, O. y Hernández Sánchez, A. (dirs.), *Diccionario de Sociología* (pp. 540-541). Madrid: Esic.
- CREDIT SUISSE (2015). *Global Wealth Report 2015*. Credit Suisse Research Institute.
- CROWTHER, S. (1926). Henry Ford: Why I Favor Five Days' Work With Six Days' Pay. *World's Work*, octubre de 1926, 613-616.
- CRUMP, A. (1998). *The A to Z of World Development*. Oxford, New Internationalist Publications.

- CUESTA, J. A. (2011). *Ecocinismos. La crisis ecológica desde la perspectiva de la filosofía cínica*. Barcelona: Biblioteca Buridán.
- DALY, S. (2008). Institutional Innovation on Philanthropy: Community Foundations in UK. *Voluntas: International Journal of Voluntary an Nonprofit Organizations*, 19(3), 219-241.
- DALY, S. (2012). Philanthropy as an Essential Contested Concept. *Voluntas: International Journal of Voluntary an Nonprofit Organizations*, 23(3), 535-557.
- DE CREMER, D. & TYLER, T. R. (2007). The effects of trust in authority and procedural fairness on cooperation. *Journal of Applied Psychology*, 92(3), 639-649.
- DERRIDA, J. (1971). *Firma, acontecimiento, contexto*. Comunicación en el Congreso Internacional de Sociedades de Filosofía de lengua francesa. Montreal: 1971.  
Disponible en (abril 2015):  
[http://www.ddooss.org/articulos/textos/derrida\\_firma.pdf](http://www.ddooss.org/articulos/textos/derrida_firma.pdf)
- DÍAZ-SALAZAR, R. (1992). *El proyecto de Gramsci*. Barcelona: Athropos.
- DICKINSON, T. (2008). Development Finance Institutions: Profitability Promoting Development. *Organization for Economic Cooperation and Development*.
- DÍE OLMOS, L. (2004). Hegemonía. En Uña Juárez, O. y Hernández Sánchez, A. (dirs.), *Diccionario de Sociología* (pp. 669-661). Madrid: Esic, 660-661.
- DOMÍNGUEZ MARTÍN, R. (2010). Celebrities and cooperation in development: manage with care. *Revista ARI 142/2010*. Real Instituto Elcano.
- DÍEZ MARTÍN, F.; BLANCO GONZÁLEZ, A. Y CAMILO PRADO, L. (2010). Medición de la legitimidad organizativa: el caso de las Sociedades de Garantía Recíproca. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 43, junio, 115-144.
- DUCCI, M. (1998). Santiago, ¿una mancha de aceite sin fin? ¿Qué pasa con la población cuando la ciudad crece indiscriminadamente? *EURE (Santiago)*, 24(72), 85-94.  
Disponible en (febrero 2015):  
[http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0250-71611998007200005&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71611998007200005&lng=es&nrm=iso). ISSN 0250-7161.
- DUFLO, E. Y KREMER. (2005). Use of Randomization in the Evaluation of Development Effectiveness. En Pitman, G.; O. Feinstein y G. Ingram (eds.), *Evaluating Development Effectiveness*. World Bank Series on Evaluation and Development, 7. Transaction Publishers. New Brunswick.
- DUFLO, E. (2006). Field experiments in development economics. *Econometric Society Monographs*, 42, 322-352.
- DURKHEIM, E. (1893). *La división social del trabajo*. Madrid: Akal, 1987.
- DURKHEIM, E. (1924). *Educación y sociología*. Madrid: Popular, 2009.
- DURSTON, J. (1985). La crisis del welfare state en Europa y la crisis del bienestar social en América Latina. *Revista Latinoamericana de planificación*, 19(75-76), 85-101.

DYSON, T. (1996). *Population and Food. Global trends and Future Prospects*. London, Routledge.

EASTERLY, W. (2006). *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*. New York: Penguin Press.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2011). *Democracy Index 2010. Democracy in retreat*. The Economist, 2011.

Disponible en (julio, 2013):

[http://graphics.eiu.com/PDF/Democracy\\_Index\\_2010\\_web.pdf](http://graphics.eiu.com/PDF/Democracy_Index_2010_web.pdf).

EDWARDS, M. (2010). *Small Change: Why Business Won't Save the World*. San Francisco, CA: Berrett-Koehler.

EDWARDS, M. (2011). *The Role and Limitations of Philanthropy*. Commissioned Paper, The Bellagio Initiative. New York: Demos.

EDWARDS, M. (2015). *From Love to Money; Can Philanthropy Ever Foster Social Transformation?* En Morvaridi, B. (ed.), *New Philanthropy and Social Justice: Debating Conceptual and Policy Issues* (pp. 33-45). Bristol: Policy Press.

ELLMERS, B., MOLINA, N. Y TOUMINEN, V. (2010). *Desarrollo truncado: cómo la Corporación financiera Internacional no logra beneficiar a los más pobres*. Bruselas: European Network on Debt & Development.

ESPING-ANDERSEN, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton Paperbacks.

ESTEPA LLAURENS, J. M. (1992). *Catecismo de la Iglesia Católica*. Madrid: Asociación de Editores del Catecismo.

EVANS, D. (2012). *Duping the donors*. *Bloomberg Markets*, Nueva York, 82-94.

FAO (1996): *Enseñanzas de la revolución verde. Hacia una nueva revolución verde*. FAO, Documentos Técnicos de referencia

Disponible en (abril 2016):

<http://www.fao.org/docrep/003/w2612s/w2612s06.html>

FERNÁNDEZ DURÁN, R. Y GONZÁLEZ REYES, L. (2014). *En la espiral de la energía, Vol. 1*. Madrid, Libros en Acción.

FERNÁNDEZ-RAMÍREZ, B. (2010). *El contexto psicológico de la ciudad contemporánea*, *Psyecology*, 1(2), 147-154.

FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, C. J. (2007). *El discurso del management: tiempo y narración*. Madrid: CIS.

FETTERMAN, D. (2001). *Foundations of Empowerment Evaluation*. Sage: Thousand Oaks.

FLAQUER, L. (1998). *Privatización*. En Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.), *Diccionario de Sociología* (p. 601). Madrid: Alianza.

FONOLLOSA, J. M. (1990). *Ciudad del hombre: Nueva York*. Barcelona: Cuaderns Crema.



- FONOLLOSA, J. M. (1996). *Ciudad del hombre: Barcelona*. Barcelona: DVD.
- FOORD, W. (2015). The peaking of liberal democracy: energy scarcity, food security and insurgent governance. Working Paper.  
Disponible en (mayo 2016):  
[https://www.researchgate.net/profile/Wayne\\_Foord/publication/275968224\\_The\\_peaking\\_of\\_liberal\\_democracy\\_energy\\_scarcity\\_food\\_security\\_and\\_insurgent\\_governance/links/554ca6e50cf29f836c9957c0.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Wayne_Foord/publication/275968224_The_peaking_of_liberal_democracy_energy_scarcity_food_security_and_insurgent_governance/links/554ca6e50cf29f836c9957c0.pdf)
- FORBES, K.F. Y ZAMPELLI, E.M. (1997). Religious Giving by Individuals: A Cross Denominational Study. *The American Journal of Economics and Sociology*, 6(1), 17-30.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2005). *Buiding on the Monterrey Consensus: The Growing Role of Public-Private Partnerships in Mobilizing Resources for Development*. Davos, Suiza: UN Financing for Development y COSUDE.
- FOUCAULT, M. (1975). *Vigilar y castigar*. Madrid: Siglo XXI, 2005.
- FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO (2015). *Memoria 2014*.  
Disponible en (noviembre de 2015):  
[http://www.frdelpino.es/wp-content/uploads/2015/06/Rafael\\_del\\_Pino\\_Memo2014\\_ESP.pdf](http://www.frdelpino.es/wp-content/uploads/2015/06/Rafael_del_Pino_Memo2014_ESP.pdf)
- GALLIE, W. B. (1956). Art as an essentially contested concept. *The Philosophical Quarterly* (1950-), 6(23), 97-114.
- GARCÍA-ARIAS, J. (2004). Mundialización y sector público: mitos y enseñanzas de la globalización financiera, *Comercio Exterior*, 54(10), 856-873.
- GARCÍA-ARIAS, J., MACÍAS VÁZQUEZ, A., FERNÁNDEZ-HUERGA, E. (2014). Innovate Financing for Development: A Deux ex Machina for Funding Post-2015 Development Agenda? *Revista de Economía Mundial*, 36, 49-70.
- GARCÍA-ARIAS, J. (2015). El papel de las finanzas públicas internacionales en la financiación innovadora del desarrollo. *Financiación del desarrollo y agenda post-2015, Dossieres EsF*, 17, 43-52.
- GARCÍA-BORÉS, J. M. (1996). La desarticulación de discursos y la «versión única» como fenómeno e instrumento de poder. En Gordo, J.A. y Linaza, J.L. (eds.), *Psicologías, discursos y poder*. Madrid: Visor.
- GARCÍA COTARELO, R. (1986). *Del Estado del bienestar al Estado del malestar (la crisis del Estado social y el problema de legitimidad)*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (DIR.) (2004). *Las cuentas de la economía social: el tercer sector en España*. Madrid: Thomson Civitas.
- GARCÍA DE LOS SALMONES, M., RODRÍGUEZ DEL BOSQUE, I. Y SAN MARTÍN, H. (2007). The corporate responsibility as a marketing tool: influence on consumer behavior in service sector.  
Disponible en (febrero 2015):  
[http://www.escp-eap.eu/conferences/marketing/2007\\_cp/Materiali/Paper/Fr/GarciaDeLosSalmones\\_RDelBosco\\_SMGutierrez.pdf](http://www.escp-eap.eu/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/Paper/Fr/GarciaDeLosSalmones_RDelBosco_SMGutierrez.pdf)

GARDNER, H. (2000). *The disciplined mind: Beyond facts and standardized tests, the K-12 education that every child deserves*. New York: Penguin Books.

GARTEIZ, G. (2014). Las dos mayores donaciones estadounidenses equivalen a toda la filantropía en España. *The Economy Journal*, 11/06/2014.

GAUD, S. (1968). The Green Revolution: Accomplishments and Apprehensions. Carta dirigida a la Sociedad Internacional del Desarrollo.

Disponible en (abril 2016):

<http://www.agbioworld.org/biotech-info/topics/borlaug/borlaug-green.html>

GAUTIER, A, Y PACHE, A.C. (2013). Research on corporate philanthropy: A review and assessment. *Journal of Business Ethics*, 126(3), 343-369.

GEISSE, G. (2001). Eje Filantropía - Responsabilidad Social - Imagen Pública. *Ambiente y Desarrollo*, XVII(1), 78-81.

GERTLER, P. J., MARTÍNEZ, S., PREMAM, P., RAWLINGS, L. B. Y VERMEERSCH, M. J. (2011). *Impact Evaluation in Practice*. Nueva York: World Bank.

Disponible en (noviembre 2015):

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2550> License: CC BY 3.0 IGO

GINER, S. Y SARASA, S. (1996). Civic Altruism and Social Policy. *International Sociology*, 11(2), 139-159.

GIVING USA (2014). *The annual report on philanthropy for the year 2013*. Giving Usa Foundation.

GLOBAL FUND (2007). *Partners in Impact: Results Report*. Geneva: The global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria.

GLOBAL FUND (2010). Pledges and contributions.

Disponible en (enero 2013):

<http://www.theglobalfund.org/en/pledges/>.

GODFREY, P. C. (2005). The relationship between corporate philanthropy and shareholder wealth: A risk management perspective. *Academy of Management Review*, 30, 777-798.

GOLDSTEIN, D. (2009). The education wars. *The American Prospect*.

GÓMEZ, E. Y ATUN, R. (2012). The effects of Global Fund financing on health governance in Brazil. *Globalization and Health*, 8(25).

Disponible en (marzo 2013):

<http://www.globalizationandhealth.com/content/8/1/25>.

GRAMSCI, A. (1975). *Cuadernos de la cárcel*. México D.F.: Ediciones Era, 2005.

GUTIÉRREZ, J. (2000). Revolución verde. En Pérez de Armiño, K. (dir.), *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo* (pp. 483-484). Barcelona, Icaria.

GUTIÉRREZ, J. A. (1996). La revolución verde, ¿solución o problema? En Suttcliffe, B. (coord.), *El Incendio Frío. Hambre, alimentación y desarrollo* (pp. 231-245). Barcelona, Icaria-Antrazyt.

- GUTIÉRREZ-SOLANA JOURNOUD, A. (2010). *La legitimidad social de las Organizaciones internacionales intergubernamentales*. Tesis Doctoral. Departamento de Derecho Internacional Público, Relaciones Internacionales e Historia del Derecho, Universidad del País Vasco.
- HABERMAS, J. (1973). *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*. Madrid: Cátedra, 1999.
- HALL, R. (2012). El nuevo acaparamiento de tierras y las cambiantes dinámicas de la agricultura en el sur de África. *Revista española de estudios agrosociales y pesqueros*, (231), 175-207.
- HAWORTH, A., & MANZI, T. (1999). Managing the 'underclass': interpreting the moral discourse of housing management. *Urban studies*, 36(1), 153-165.
- HEHENBERGER, L., HARLING, A-M., SCHOLTEN, P. (2013). *Guía práctica para la medición y la gestión del impacto*. Asociación Española de Fundaciones y European Venture Philanthropy Association, febrero de 2015.
- HERNÁNDEZ SÁNCHEZ, A. (2004). Neoliberalismo. En Uña Juárez, O. y Hernández Sánchez, A. (dirs.), *Diccionario de Sociología* (pp. 983-985). Madrid: Esic.
- HERNÁNDEZ AGUDO, I. Y LUMBRERAS LACARRA, B. (2014). Crisis e independencia de las políticas de salud pública. Informe SEPAS 2014. Gac Sanit. 2014.  
Disponible en (marzo de 2015):  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.gaceta.2014.03.005>
- HERRERA TORRES, H.A. (2011). Legitimidad, transparencia y gobernanza. Análisis de los gobiernos de los municipios semi-urbanos del Estado de Michoacán. Colima: Comisión Estatal para el Acceso a la Información Pública.  
Disponible en (noviembre de 2014):  
<http://caipec.org.mx/wp-content/uploads/2011/03/Legitimidad-transparencia-y-gobernanza.-An%C3%A1lisis-de-los-gobiernos-de-los-municipios-semi-urbanos-del-Estado-de-Michoac%C3%A1n..pdf>
- HIGGINS, K., SHARMA, B., BIRD, K., Y CAMMACK, D. (2009). *Poverty and poverty reduction in Sub-Saharan Africa: An overview of key issues*. Overseas Development Institute (ODI).
- HINDS, L. (2007). Public satisfaction with police: The influence of general attitudes and police-citizen encounters. *International Journal of Political Science & Management*, 11(1), 54-66.
- HOURS, B. (2013). El acordeón de la filantropía global. *Le Monde diplomatique en español*, 211, año XVII, 29.
- HUNT, C. S. Y ALDRICH, H. E. (1996). Why even Rodney Dangerfield has a home page: Legitimizing the world wide web as a medium for commercial endeavours. *Congreso Anual de la Academy of Management*, Cincinnati, OH.
- IFC, INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (2015). *IFC Annual Report 2015, Opportunity Capital Growth Impact*.
- IRARRÁZVAL, I. Y GUZMÁN, J. (2000). Incentivos Tributarios para Instituciones sin Fines de Lucro: Análisis de la Experiencia Internacional. *Estudios Públicos*, 77, verano, 203-272.

JOHNSON, G. E. Y LAYARD, R. (1991). La tasa natural de desempleo: explicación y medidas políticas. En Ashenfelter O.C. y Layard, R., *Manual de Economía del Trabajo II*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

KING, S. (2013). Philantropism and the Healthification of Everything. *International Political Sociology*, 7 (1), 96-98.

KÖLER, H. Y ARTILES, A. (2005). *Manual de la Sociología del Trabajo y de las Relaciones Laborales*. Madrid: Delta.

KORETZ, D. M. (2008). *Measuring up*. Harvard University Press.

KRAUSE, P. (1992). *The Battle of Homestead, 1880-1892: Politics, Culture and Steel*. Pittsburgh University Press.

KWAKKENBOS, J. (2012). *Fondos públicos para el sector privado. ¿Es posible invertir en empresas privadas para beneficiar a los pobres?*. Brussels, EURODAD.

LALONDE, R. (1986). The effect of Attending Small Class in Early Grades on College Test-Taking and Middle School Test Results: Evidence from Project STAR. *The Economic Journal* 111, 1-28.

LARRÚ, J. M. (2007). La evaluación de impacto: qué es, cómo se mide y qué está aportando en la cooperación al desarrollo. MPRA Paper No. 6928, posted 5. February 2008 09:02 UTC Disponible en (agosto 2013): <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/6928/>

LAWRENCE, G. Y MCMICHAEL, P. (2012). The Question of Food Security. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 19(2), 135-142.

LAZZARATO, M. (2012). *The making of the indebted man. An essay on the neoliberal condition*, Los Angeles: Semiotext(e) Interventions Series.

LETTS, C. W., RYAN, W., & GROSSMAN, A. (1997). Virtuous capital: What foundations can learn from venture capitalists. *Harvard Business Review*, 75, 36-50.

LEVINAS, L. (2015). La financierización de la política social: el caso brasileño. *Sinpermiso*, oct. 2015.

Disponible en (octubre de 2015):

<http://www.sinpermiso.info/textos/la-financierizacion-de-la-politica-social-el-caso-brasileno>

LIENDO, C. Y GRAMAGLIA, P. (2007). ¿Humanismo filantrópico y política? En Hunziker, P. y Lerussi, N. (comp.), *Misanropía / Filantropía / Apatía* (pp. 151-159). Córdoba: Editorial Brujas.

LIPOVETSKY, G. (1992). *El crepúsculo del deber: La ética indolora de los nuevos tiempos democráticos*. Barcelona: Anagrama, 2005.

LIU, H. Y BAKER, C. (2014). Ordinary aristocrats. The discursive construction of philanthropists as ethical leaders. *Journal of Business Ethics*, September 2014.

Disponible en (marzo 2015):

<http://dx.doi.org/10.1007/s10551-014-2394-2>

- LLADA SUÁREZ, R. Y DEL FRESNO MARQUÉS, L. (2014). Una aproximación rigurosa a la Enfermería Familiar y Comunitaria (EFyC) en el Servicio Nacional de Salud (NHS) británico. La eficiencia como prioridad. *RqR Enfermería Comunitaria (Revista SEAPA)*, 2 (3), 24-35.
- LÓPEZ-GALIACHO PERONA, J. (2008). La Fundación Esther Koplowitz, su modelo de filantropía. En Pérez-Díaz (dir.), *La filantropía: tendencias y perspectivas* (pp. 229-234). Madrid: Fundación de Estudios Financieros.
- LOHMANN, R. A. (2007). Charity, philanthropy, public service, or enterprise: what are the big questions of nonprofit management today?. *Public Administration Review*, 67 (3), 437-444.
- LÓPEZ TELLO, J. (2008). Sobre la filantropía y los impuestos. En Pérez-Díaz (dir.), *La filantropía: tendencias y perspectivas* (pp. 203-220). Madrid: Fundación de Estudios Financieros.
- LOW, B. Y JOHNSTON, W. (2008). Securing and managing an organization's network legitimacy: The case of Motorola China Industrial Marketing Management. *Industrial Marketing Management*, 37 (7), 873-879.
- LUGRÍS, J. (2008). Seguimiento y evaluación participativos de proyectos de desarrollo. En Larrú, J.M. y LUGRÍS, J., *Dos modalidades de evaluación: evaluaciones de impacto aleatorias y evaluaciones participativas*. Documentos de Trabajo del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo. Madrid: CEU ediciones.
- LUHMANN, N. (1991). *Sociología del riesgo*. México DF: Universidad Iberoamericana, 2007.
- MACHADO PINHEIRO, F. Y GIL URETA, M. (2010). Donación empresarial: de la filantropía a la inversión social. *Perspectivas Centro de Estudios de Emprendimientos Solidarios*, 9, marzo, 3-26.
- MACKAY, T. Y LIANG, B. (2012). A United Global Health Panel for Global Health Governance. *Social Science & Medicine*, 76, 12-15.
- MCQUAIG, L. Y BROOKS, N. (2013). *El problema de los supermillonarios. Cómo se ha apropiado del mundo los súper-ricos y cómo podemos recuperarlo*. Madrid: Capitán Swing, 2014.
- MANDIANES, M. (1998). Honor. En, Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.), *Diccionario de Sociología* (pp. 359-360). Madrid: Alianza.
- MANZANO PORTEROS, C. (2013): "Innovación y nuevas tendencias en el ámbito de la filantropía", *Participación cívica y filantropía*, mayo-junio, N° 872: 19-27.
- MANZO, K. (2006). An extension of colonialism? Development education, images and the media. *The Development Education Journal Volume*, 12 (2), 9-12.
- MARSHALL, P. D. (2010). The promotion and Presentation of the Self: Celebrities as Maker of Presentation Media. *Celebrity Studies*, 1 (1), 35-48.
- MARTENS, J. Y SEITZ, K. (2015): *Philanthropic Power and Development. Who shapes the agenda?* Aachen: Bischöfliches Hilfswerk MISEREOR.

- MARTIN, M. (2007). The Value Proposition of Venture Philanthropy (La proposición de valor de la filantropía de riesgo). *Perspectivas*, 66-74.
- MARTÍN MARTÍN, M<sup>a</sup> P., SERRANO PASCUAL, A. Y TOVAR MARTÍNEZ, F. J. (2014). La noción de flexiguridad como la reconciliación de lo irreconciliable. En Fernández Rodríguez, C.J. y Serrano Pascual, A. (coords.), *El paradigma de la flexiguridad en las políticas de empleo españolas: un análisis cualitativo* (pp. 59-79). Madrid: CIS.
- MARTÍNEZ OSÉS, P. (2014). El auge de la Cooperación Financiera Reembolsable: ¿para el desarrollo o para el sector privado?. Centro de Documentación Hegoa, Boletín de recursos de información nº39, junio 2014.
- MATAIX, C., SÁNCHEZ, E. Y HUERTA, M<sup>a</sup> A. (2009). El potencial de las alianzas publico-privadas. En José Antonio Alonso (dir.), *Financiación del desarrollo. Viejos recursos, nuevas propuestas* (pp.293-333). Madrid. Fundación Carolina y Siglo XXI.
- MATAIX, C., SÁNCHEZ, E., HUERTA, M<sup>a</sup> A. Y LUMBRERAS, J. (2008). *Cooperación para el desarrollo y Alianzas Público-Privadas. Experiencias internacionales y recomendaciones para el caso español*. Documento de trabajo nº 20, Madrid: Fundación Carolina.
- MATO, D. (2004). Redes transnacionales de actores globales y locales en la producción de representaciones de ideas de sociedad civil. En Mato, D. (coord.), *Políticas de ciudadanía y sociedad civil en tiempos de globalización* (pp. 67-93). Caracas: FACES.
- MAUSS, M. (1925). *Ensayo sobre el don: forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*. Madrid: Katz, 2010.
- MAUSS, M. (1950). *Sociología y antropología*, Madrid: Tecnos, 1979.
- MAVROTAS, G. (2005). The International Finance Facility Proposal. En Atkinson, A. B. (ed.), *New Sources of Development Finance* (pp. 110-131). Oxford: UNU-WIDER in Development Economics.
- MAYO, E. (1933). *The human problems of an industrial civilisation*. New York, MacMillan.
- MCCLELLAND, R. Y BROOKS, A. C. (2004). What is the Real Relationship between Income and Charitable Giving?. *Public Finance Review*, 32, 483-497.
- MCGOEY, L. (2012). Philanthrocapitalism and its critics. *Poetics. Journal of Empirical Research on Culture, the Media and the Arts*, 40 (2), 185-199.
- MEADOWS, D. H., MEADOWS, D. L., RANDERS, J., Y BEHRENS, W. W. (1972). The limits to growth. *New York*, 102.
- MEDIAVILLA MERINO, J. J. (2015). Filantropo capitalismo y Cooperación al Desarrollo: el caso de la lucha contra la poliomielitis. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 4 (2), 24-49.
- MESA DELGADO, R. (1998). Neocolonialismo. En Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.), *Diccionario de Sociología* (p. 528). Madrid: Alianza.

- MICKLEWRIGHT, J Y WRIGHT, A. (2005). Private Donations for International Development. En Atkinson, A. B. (ed.), *New Sources of Development Finance* (pp. 132-155), Oxford: UNU-WIDER in Development Economics.
- MÍNGUEZ, A. (2011). La flexiseguridad como Nuevo paradigma en el ámbito educativo español. En Caparrós Ruiz, A. (ed.), *Investigaciones de Economía en la Educación*, 6 (6), noviembre.
- MOLINA, N. (2011). *Carta de Financiación Responsable*, Bruselas: Eurodad.
- MORANDÉ, P. (2006). Bases conceptuales para el estudio de la responsabilidad social de la empresa. *ABANTE*, 8 (2), 3-36.
- MORALES, J. R. (2012). ¿Qué hay detrás de la Maldición de los Recursos Naturales? Estudio de caso: Los Países Bajos. *Documentos de Trabajo del IUDC-UCM*. Disponible en (junio 2013): [http://pendientedemigracion.ucm.es/info/IUDC/img/articulos/Jose\\_Morales\\_final.pdf](http://pendientedemigracion.ucm.es/info/IUDC/img/articulos/Jose_Morales_final.pdf)
- MORENO, L. (2000). *Ciudadanos precarios. La última red de protección social*. Barcelona: Ariel.
- MORENO, L. (2012). *La Europa asocial. Crisis y Estado del Bienestar*. Barcelona: Península.
- MORVARIDI, B. (2012A). Capitalist Philanthropy and Hegemonic Partnerships. *Third World Quarterly*, 33(7), 1191-1210.
- MORVARIDI, B. (2012b). Capitalist Philanthropy and the New Green Revolution. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 19(2), 243-256.
- MORVARIDI, B. (2013). The Politics of Philanthropic and Welfare Governance: The Case of Turkey. *European Journal of Development Research*, 25 (2), 305-321.
- MORVARIDI, B. (2016). Does sub-Saharan Africa need capitalist philanthropy to reduce poverty and achieve food security? *Review of African Political Economy*, 43(147), 151-159.
- MUÑOZ SÁNCHEZ, J. (2007). La construcción social del espacio en el poblado minero metalúrgico de Arnao (Asturias), 1855-1937. *Scripta Nova Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, XI (249).
- MURILLO FERROL, F. (1972). *Sociología Política*. Madrid: Tecnos.
- NALLY, D. Y TAYLOR, S. (2015). The politics of self-help: The Rockefeller Foundation, philanthropy and the 'long'Green Revolution. *Political Geography*, 49, 51-63.
- NYE, J. S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: PublicAffairs.
- OECD NETFWD (2014). *Venture Philanthropy in Development: Dynamics, Challenges and Lessons in the Search for Greater Impact*. Paris: OECD Development Centre.
- ORLANDI, E. (2012). *Análisis del discurso. Principios y procedimientos*, Santiago de Chile: LOM.
- ORLITZKY, M., SCHMIDT, F. L. Y REYNES, S. L. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organizations Studies*, 24, 403-441.
- PATEL, L. (2003). *Perspectivas Teóricas Sobre la Economía Política del Servicio Cívico. Servicio Cívico y Voluntariado*, Clayss.

Disponible en (julio 2013):

[http://www.service-enquiry.org.za/downloads/spanish\\_chapter7.pdf](http://www.service-enquiry.org.za/downloads/spanish_chapter7.pdf)

PATEL, R. (2013). The Long Green Revolution, *The Journal of Peasant Studies*, 40(1), 1-63.

PÉREZ DÍAZ, V. Y LÓPEZ NOVO J. P. (2003). *El Tercer Sector Social en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

PÉREZ RUIZ, A. Y RODRÍGUEZ DEL BOSQUE, I. (2012). La imagen de la Responsabilidad Social Corporativa en un contexto de crisis económica: El caso del sector financiero en España. *Universia Business Review*, 1er trimestre, 14-29.

PÉREZ SÁNCHEZ, G. Á. (2004). Neocolonialismo. En Uña Juárez, O. y Hernández Sánchez, A. (dirs.), *Diccionario de Sociología* (pp. 981-982). Madrid: Esic.

PERRY, G. (2011). Growing Business or Development Priority? Multilateral Development Banks' Direct Support to Private Firms. *Center for Global Development*.

Disponible en (octubre 2015):

[http://www.cgdev.org/files/1424992\\_file\\_Perry\\_MDB\\_Direct\\_Support\\_FINAL](http://www.cgdev.org/files/1424992_file_Perry_MDB_Direct_Support_FINAL).

PETITBÓ JUAN, A. (2008). La Fundación Rafael del Pino: reflejo de una vida dedicada al trabajo con la generosidad, la innovación, la organización y la autoexigencia como referencias. En Pérez-Díaz (dir.), *La filantropía: tendencias y perspectivas* (pp. 277-290). Madrid: Fundación de Estudios Financieros.

PIN ARBOLEDAS, J. R. Y GALLIFA IRUJO, Á. (2008). La profesionalización directiva en el sector de la filantropía. En Pérez-Díaz (dir.), *La filantropía: tendencias y perspectivas* (pp. 159-184). Madrid: Fundación de Estudios Financieros.

PINE, B. J. Y GILMORE, J. H. (1999). *The experience economy. Work is theatre and every business a stage*. Boston: Harvard Business School Press.

PIZZIGATI, S. (2010). Los impuestos, los archirricos y las finanzas públicas. *Sinpermiso*, oct.

Disponible en (septiembre de 2015):

<http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=3635>

PIZZIGATI, S. (2011). Plutocracia tras una máscara de afable filantropía. *Sinpermiso*, sept.

Disponible en (septiembre 2015):

<http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=4427>

PNUD, PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (2010): *Informe sobre desarrollo humano 2010*.

POEHLMAN J.M. Y SLEPER D.A. (1995). *Breeding Field Crops*. Iowa: Iowa State Press

PORTER, M. Y KRAMER, M. (2002). The competitive advantage of corporate philanthropy. *Harvard Business Review*, 80 (12), 56-59.

PORTER, M. Y KRAMER, M. (2006). Estrategia y sociedad. *Harvard Business Review*, 84 (12), 42-56.

PONIEWOZIK, J. (2005). The year of charitainment. *Time Magazine*, 19 December.



- QUANDT, R. (2002). *The changing landscape in Eastern Europe: A personal perspective on philanthropy and technology transfer*. Oxford University Press.
- RAVALLION, M. (2005). Evaluating Anti-Poverty Programs. World Bank Policy Research Working Paper 3625.
- REAVE, L. (2005). Spiritual values and practices related to leadership effectiveness. *The Leadership Quarterly*, 16 (5), 655-687.
- RECIO, A. (2009). La crisis del neoliberalismo. *Revista de Economía Crítica*, 7, 1er semestre, 96-117.
- REED, P.B. Y SELBEE, L.K. (2001). The Civic Core in Canada. Disproportionality in Charitable Giving, Volunteering and Civic Participation. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30 (4), 761-780.
- REICH, M. (2002). Introduction: Public-private partnerships for public health. En Reich, M. (ed.), *Public-private partnerships for public health* (pp. 1-19). Harvard Center for Population and Development Studies.
- REICH, R. (2013). What are foundations for?. *Boston Review*, 1, marzo 2013.
- REY GARCÍA, M. (2009). La filantropía doméstica en doce países europeos: El estado de la cuestión investigadora y el caso de España. *Revista Española del Tercer Sector*, 12, mayo-agosto, 17-40.
- REYNAL-QUEROL, M., MONTALVO, J. G. Y DJANKOV, S. (2008). The Curse of Aid. *Journal of Economic Growth*, 13 (3), 1835-1865.
- Rist, R. C., Martin, F. P., Fernández, A. M. (2016). *Poverty, Inequality, and Evaluation: Changing Perspectives*. Washington, DC: World Bank.  
Disponible en (noviembre 2015):  
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22769> License: CC BY 3.0 IGO.
- ROCKEFELLER FOUNDATION (2013). *Food & Prosperity. Balancing Technology and Community in Agriculture*. The Rockefeller Foundation Centennial Series.
- ROMERO, M. (2006). Filantropía y privatización de la cooperación al desarrollo. *Globalízate* 12/12/2006.  
Disponible en (octubre de 2015):  
<http://www.globalizate.org/ais121206.html>
- RUIZ OLABUÉNAGA, J. I. (Dir.) (2006). *El sector no lucrativo en España. Una visión reciente*. Bilbao: Fundación BBVA.
- RYAN K. J. Y RAY C. G. (2004). *Sherris Medical Microbiology*. New York: McGraw Hill.
- SABATO, L., STEMPEL, M. Y LICHTER, R. (2000): *Peep Show: Media and Politics in an Age of Scandal*, Lanham, Md, Rowman & Littlefield.
- SAIIA, D. H., CARROLL, A. B., & BUCHHOLTZ, A. K. (2003). Philanthropy as strategy when corporate charity "begins at home. *Business & Society*, 42 (2), 169-201.

- SALAMON, L. M. (1992). *America's nonprofit sector: A primer*. New York. Foundation Center.
- SALAMON, L. M. Y ANHEIER, H. K. (1997). The challenge of definition: thirteen realities in search of a concept. En Salamon, L.M. y Anheier, H. K. (eds.), *Defining the nonprofit sector. A cross-national analysis* (pp. 11-29). Manchester University Press.
- SANAHUJA, J. A. (2007). ¿Más y mejor ayuda?: la Declaración de París y las tendencias en la cooperación al desarrollo. *Anuario CEIPAZ*, (1), 71-102.
- SÁNCHEZ PÉREZ, E. J. (2008). Evolución y situación actual de la filantropía en España. En Pérez-Díaz (dir.), *La filantropía: tendencias y perspectivas* (pp. 125-146). Madrid: Fundación de Estudios Financieros.
- SANDULLI, F. D. (2008). Estrategias de Filantropía Corporativa Global: el caso de las empresas españolas en Latinoamérica. *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2(1), 4, 99-111.
- SANTALLA LÓPEZ, M. (1995). *Concepción Arenal y el Feminismo Católico Español*. Sada (A Coruña): Edicions do Castro.
- SANTOMÉ, J. Y SAGRARIO, N. (2014). El seguimiento orientado a resultados (SER): una Buena práctica para aumentar la eficacia de la ayuda al desarrollo. Documento de Trabajo. CECOD, nº26/2014.
- SANTOS REDONDO, M. (2002). Robert Owen, pionero del management. *Sociología del Trabajo*, 45, primavera, 97-124.
- SARASA URDIOLA, S. (1998A). Altruismo. En Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.), *Diccionario de Sociología* (pp.19-20). Madrid: Alianza.
- SARASA URDIOLA, S. (1998B). Filantropía. En Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.), *Diccionario de Sociología* (pp.305-306). Madrid: Alianza.
- SCOONES, I. (2008). Mobilizing against GM crops in India, South Africa and Brazil, *Journal of Agrarian Change*, 8(2-3), 315-344.
- SEIFRET, B., MORRIS, S. A. Y BARTKUS, B. R. (2004). Having, giving, and getting: Slack resources, corporate philanthropy, and firm financial performance *Business and Society*, 43, 135-161.
- SELVI, Y., WAGNER, E. Y TURIEL, A. (2010). Corporate social responsibility in the time of financial crisis: Evidence of Turkey. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 12(1), 281-290.
- SEPÚLVEDA, C. (2001). Las motivaciones detrás de la filantropía ambiental. *Ambiente y Desarrollo*, XVII(1), 86-89.
- SHILER, R. J. (2003). *The new financial order. Risk in the 21<sup>st</sup> Century*. Princeton University Press.
- SHIVA, V. (1991). *The violence of the Green Revolution. Third World Agriculture, Ecology and Politics*. London, Zed Books.

- SMOLA, J. (2007). Caridad y beneficencia como nuevas formas de filantropía. En Hunziker, P. y Lerussi, N. (comp.), *Misanthropía / Filantropía / Apatía* (pp. 151-159). Córdoba: Editorial Brujas.
- SOLOMON, L. D. (2009). *Tech Billionaires. Reshaping Philanthropy in a quest for a Better World*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- SPICER, N. Y AISLING, W. (2011). 10 best resources on... the current effects of global health initiatives on country health systems. *Health Policy and Planning* (pp. 1-5). Oxford University Press.
- SQUIRES, K. (2014). *A Fine Line Between Charity and Neo-colonialism: "Celebrity Aid" Culture and Its Echo in Normative Discourse on Aid Policy for Sub-Saharan Africa*. Master Thesis. Leiden University.
- SPRATT, S. (2009). *Development finance. Debates, dogmas and new directions*. New York: Routledge Advanced Text in Economics and Finance.
- STUCKLER, D., SANJAY, B. Y MARTIN, M. (2011). Global Health Philanthropy and Institutional Relationships: How Should Conflicts of Interest Be Addressed?. *PLoS Medicine*, 8(4): e1001020.
- SUCHMAN, M. (1995). Managing legitimacy: strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- SUNKEL, O. (1971). Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales; hacia un enfoque totalizante. En *Investigación Económica* 23(121), 23-77.
- SY, M. Y HATHIE, I. (2009). Institutional forms of Philanthropy in West Africa. En *The State of Philanthropy in Africa*. Dakar: Trust Africa.
- TAIBO, C. (2009). *En defensa del decrecimiento: sobre capitalismo, crisis y barbarie*. Madrid: La Catarata.
- THORUP, M. (2013). Pro Bono? On Philanthrocapitalism as ideological answer to inequality. *Ephemera: Theory & Politics in Organization* 13 (3), 555-576.
- TITMUS, R. (1958). *Essays on the Welfare State*. Unwin University Books, 1963.
- TRESSSELL, R. (1914). *Los filántropos en harapos*. Madrid: Capitán Swing, 2014.
- UNITED NATIONS (2004). *Nosotros los pueblos: la sociedad civil, las Naciones Unidas y la gobernanza global*. Informe del Grupo de Personas Eminentes encargado de examinar la relación entre las Naciones Unidas y la sociedad civil (*Informe Cardoso*), A/58/817, Nueva York.
- UNITED NATIONS (2005A). *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*, New York.
- UNITED NATIONS (2005B). *Documento final de la Cumbre Mundial 2005*, A/RES/60/1, New York.

UNITED NATIONS (2005C). *El impulso del empresariado: el potencial de las empresas al servicio de los pobres*, Comisión sobre el Sector Privado y el Desarrollo. Informe para el Secretario General de las Naciones Unidas, New York.

US DEPARTMENT OF LABOR (2014). *Volunteering in the United States, 2013*. Bureau of Labor Statics.

Disponible en (enero 2015):

<http://www.bls.gov/news.release/volun.nr0.htm>

VALERO, J. (2012). Musulmanes: herederos del pasado y nuevos pobladores. En Valero, J. y Miranda, S., *Hablando de lo religioso* (pp. 99-120). Barcelona: Icaria.

VALLS, R. (2013). La dimensión económica de la filantropía en España. Zohar Consultoría & Marketing Social, 19 de noviembre de 2013.

Disponible en (julio de 2015):

<http://www.zoharconsultoria.com/2013/11/la-dimension-economica-de-la-filantropia-en-espana.html>

VAN DER PLOEG, F. (2011). Natural Resources: Curse or Blessing?. *Journal of Economic Literature* 49(2), 366-420.

VAN KRIEKER, R. (2012). *Celebrity Society*, London & New York: Routledge.

VARELA, F., FERNÁNDEZ, G. Y CASTILLA, A. (2007). Internacionalización, Desarrollo y Alianzas Público-Privadas. Documento de Trabajo. Madrid: Congreso de RSC de la Comunidad Autónoma de Madrid, enero de 2007.

VEBLEN, T. (1899): *Teoría de la clase ociosa*, Madrid: Alianza, 2004.

VERA, J. M. (2001). *Castoriadis (1922-1997)*. Madrid: Ediciones del Orto.

VÍA CAMPESINA (2010). *La Via Campesina Denounces Gates Foundation Purchase of Monsanto Company Shares*.

Disponible en (mayo 2016):

<http://viacampesina.org/en/index.php/actions-and-events-mainmenu-26/stop-transnational-corporations-mainmenu-76/917-la-via-campesina-denounces-gates-foundation-purchase-of-monsanto-company-shares>

VIEBROCK, E. Y CLASEN, J. (2009). Flexicurity and welfare reform: a review. *Socio-Economic Review*, 7, 305-331.

VIVES, L. (1525). *Tratado del socorro de los pobres*. Valencia: Imprenta de Benito Monfort, 1781.

WANG, H. Y QIAN, C. (2011). Corporate philanthropy and corporate financial performance: The roles of stakeholder response and political access. *Academy of Management Journal*, 54(6), 1159-1181.

WEAVER, W. (1967). *U.S. Philanthropic Foundations – Their History, Structure, Management and Record*. Indiana University Press, 1999.

WEBER, M. (1921). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México CF: FCE, 1964.

- WEST, D. M. (2008). "Angelina, Mia, and Bono: Celebrities and International Development", En Brainard, L. y Chollet, D. (eds.), *Global Development 2.0. Can Philanthropists, the Public, and the Poor Make Poverty History?* (pp. 74-84). Washington: Brookings Institution Press.
- WIEPKING, P. (2005). *The Philanthropic Poor: In Search of Explanations for the Relative Generosity of Lower Income Households*. Working Paper, Vrije Universiteit.
- WOODWARD, B. (2009). *Scientists Greater than Einstein: The Biggest Lifesavers of the Twentieth Century*. Quill Driver Books.
- WORLD BANK (2011). *Mobilizing Climate Finance*, A paper prepared at the request of G20 Finance Ministers, October 6.
- WORLD HEALTH ORGANIZATION (2005). *Informe sobre la salud en el mundo 2003*. World Health Organization.
- WORLD HEALTH ORGANIZATION (2013A). *Polio Eradication & Endgame strategic Plan*. World Health Organization.
- WORLD HEALTH ORGANIZATION (2013B). *Polio Eradication Initiative. Financial Resource Requirements (2013-2018)*. World Health Organization.
- ZADEK, S. (2001). *The Civil Corporation*, London: Earthsan, 2007.
- ZADEK, S. (2008). Collaborative Governance: The New Multilateralism for the Twenty-First Century. En Brainard, L. y Chollet, D. (Eds.), *Global Development 2.0. Can Philanthropists, the Public, and the Poor Make Poverty History?* (pp. 187-200). Washington: Brookings Institution Press.
- ZIEGLER, J. (2002). *Los nuevos amos del mundo*. Barcelona: Destino.
- ŽIŽEK, S. (1998). Multiculturalismo o la lógica del capitalismo multinacional. En Jameson, F. y Žižek, *Estudios culturales. Reflexiones sobre el multiculturalismo* (pp. 137-188). Buenos Aires: Paidós.
- ŽIŽEK, S. (2009). *First as a tragedy, then as a farce*. London and New York: Verso.



