

Filantropocapitalismo y Cooperación al Desarrollo: el caso de la lucha contra la poliomielitis

Juan José MEDIAVILLA MERINO
Departamento de Sociología
y Trabajo Social,
Universidad de Valladolid, España
juanjo.mediavilla@soc.uva.es

Philanthrocapitalism and Development: a case study on the fight against poliomyelitis

ResumenAbstract

- 1. Introducción**
- 2. Interés y filantropía**
 - 2.1. Motivaciones de la filantropía**
 - 2.2. Organizaciones filantrópicas en la actualidad**
- 3. Financiación de la filantropía y usos en el desarrollo. APPD**
- 4. Breve estudio de caso. Bill & Melinda Gates y la poliomielitis**
- 5. Conclusiones**
- 6. Bibliografía**

Filantropocapitalismo y Cooperación al Desarrollo: el caso de la lucha contra la poliomielitis

Juan José **MEDIAVILLA MERINO**
Departamento de Sociología
y Trabajo Social,
Universidad de Valladolid, España
juanjo.mediavilla@soc.uva.es

Philanthrocapitalism and Development: a case study on the fight against poliomyelitis

Resumen

Las actividades filantrópicas de las grandes fundaciones han tomado una relevancia significativa en las últimas décadas en la Cooperación Internacional al Desarrollo. Desde la perspectiva de la economía global, las fundaciones filantrópicas actúan en ámbitos que antes pertenecían al Estado. Esta merma de políticas sociales y la búsqueda de una estrategia global para el desarrollo han promovido el crecimiento de estas organizaciones. Las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo 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 los mueve un afán altruista, sino que se buscan proyectos que resulten beneficiosos.

Palabras clave: filantropía, filantropocapitalismo, Cooperación Internacional al Desarrollo, Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo (APPD).

Abstract

The philanthropic activities of major foundations have made a significant importance in recent decades in International Development Cooperation. In a global economic perspective, philanthropic foundations work in areas that formerly belonged to the State. This loss of social policies by the State and the pursuit of a global strategy for development have promoted the growth of these organizations. Public-Private Partnerships for Development 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.

Key words: Philanthropy, Philanthrocapitalism, International Development Cooperation, Public-Private Partnerships for Development (PPPD).

1 Introducción

En los últimos años hemos asistido a un cambio de visión en la financiación del desarrollo. La conexión de las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo (APPD) con la filantropía ha venido a dar en la acuñación de términos como «filantrocapialismo» o «experimentalidad» en proyectos de desarrollo. La crisis de la deuda en los países subdesarrollados, si bien con notables diferencias, se ha extendido a los desarrollados, por lo que asistimos a un descenso de la ayuda en cooperación internacional para el desarrollo por parte de los países más desarrollados.

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, p. 7; Van der Ploeg 2011) ha devenido en la *maldición de la ayuda* en países sin instituciones sociales sólidas, donde dicha ayuda no genera desarrollo (Reynal-Querol *et al.* 2008). La solución propuesta por esta corriente 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 esta hacia criterios de eficiencia (Declaración de París) aumentando su potencial en un marco de privatización de servicios (Mataix *et al.* 2009, pp. 321 y ss.).

La relación entre la filantropía y la cooperación al desarrollo tiene en determinados 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), ayuda humanitaria (Patel 2003, p. 99), ayuda institucional (Sy y Hathie 2009), etc. Por lo tanto, debemos tener en cuenta el papel que están desempeñando en la actualidad las organizaciones filantrópicas en la cooperación al desarrollo, pues puede suponer una crisis de legitimación del Estado y de la Ayuda Oficial al Desarrollo (Morvaridi 2013, pp. 313 y ss.).¹ En lo que se refiere a la financiación de esta cooperación para el desarrollo, el filantrocapialismo parece erigirse como una nueva forma de financiación de la cooperación al desarrollo. La forma más común que ha encontrado la filantropía para encontrar financiación ha sido el partenariado y, más específicamente, las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo. En los últimos años hemos asistido a un crecimiento importantísimo de esta herramienta de financiación al desarrollo.

El objetivo de este artículo será tratar de dar una visión detallada del fenómeno del «filantrocapialismo» y de la manera en la que funciona, procurando una evaluación de alguna de sus actividades y una visión crítica de los motivos que llevan a la filantropía, en

1 Para Morvaridi (2013, pp. 313 y ss.) las ideas filantrópicas de reforma social son un intento de despolitizar las relaciones capital-trabajo y redefinir la sociedad civil en torno a obligaciones morales. 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. Además, trata de advertir sobre el papel que los partenariados público-privados tienen en la progresiva deslegitimación del Estado, pues se trata de asociaciones entre el mundo de los negocios y el Estado en áreas básicas como el bienestar social.

conexión con la fama y la beneficencia social y cómo afecta esto a la cooperación al desarrollo. Será una reflexión del fenómeno contemporáneo, analizando en qué situación se encuentra la ayuda pública y si existe la posibilidad de que esta sea sustituida finalmente por asociaciones filantrópicas o APPD, y de lo que supondría esto desde un punto de vista ideológico.

2 Interés y filantropía

2.1. Motivaciones de la filantropía

Hablamos de actividades filantrópicas para referirnos a aquellas que realizan fundaciones o instituciones sin ánimo de lucro, 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.

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 Urdiola 1998b, p. 306). La mayor parte de los autores sitúan el origen de la filantropía en las grandes religiones monoteístas —limosnas, diezmos, *zakat*— y proponen como motivos básicos, por un lado, «las aspiraciones básicas humanas de autopreservación y protección de los descendientes» y, por otro, el orgullo, la querencia del éxito y la admiración del prójimo (CAD 2003, p. 13).

Las ciencias sociales no tardaron mucho en preguntarse cuáles eran las motivaciones del filántropo. En la sociología, Thorstein Veblen (1899, pp. 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». 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 los motivos de la filantropía, de las buenas obras, se definen como egoístas.

Las motivaciones de «la inversión privada con fines socioambientales tiene una explicación de fondo doble» (Geisse 2001, p. 78): la primera sería la presión de las demandas sociales a grandes empresas, sobre todo en los países subdesarrollados donde actúan

—a las que cabe añadir las demandas propias de élites culturales y económicas de los países desarrollados—; demandas sociales que, en otro marco, hubiesen sido encauzadas por el Estado. 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».

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. 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 Urdiola 1998a, p. 19). En comunidades más complejas, las relaciones altruistas se institucionalizan y dan lugar a fundaciones y asociaciones (Giner y Sarasa 1996), en las que sus intereses no están alejados de los que participan en ellas. Estas motivaciones se pueden situar en el eje filantropía-responsabilidad social-imagen pública (Geisse 2001, p. 78), tres términos que aluden a una misma cosa. 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». Las exenciones de impuestos sí influyen en la cantidad que se dona (Sepúlveda 2001, p. 86). La motivación ética existe, y es la que mueve a donar. Sin embargo, la cantidad que se dona está influida por los beneficios fiscales que se obtienen, sobre todo en clases altas, que pagan mayores tasas de impuestos (Irrarázaval y Guzmán 2000, p. 239). De otro modo, las actividades filantrópicas de empresas y ciudadanos dependerían exclusivamente del nivel de altruismo (Sepúlveda 2001, p. 87).

La mundialización económica ha influido en la filantropía, si no en las motivaciones sí en el destino de las ayudas filantrópicas. 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 y la reducción de tareas sociales por parte del Estado (Hours 2013, p. 29) van a ser las características básicas del sistema filantrópico actual.

2.2. Organizaciones filantrópicas en la actualidad

2.2.1. Intereses del sistema filantroc capitalista

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 élites locales, a depender hoy de las grandes corporaciones, como compañías multinacionales, Estados u organismos internacionales. Estos han posibilitado el surgimiento de «fundaciones y asociaciones cívicas, en muchos casos de carácter transnacional, que adoptan las formas corporatistas de sus patrocinadores» (Sarasa Urdiola 1998a, p. 306). Asistimos a un proceso donde la filantropía ha pasado de los objetivos locales o más cercanos a otros más globales y enormes si nos atenemos a sus planteamientos: erradicación de enfermedades, lucha contra el hambre mundial, etc. Como criterios de identificación de las fundaciones filantrópicas, Andrews (1951) propone utilizar los siguientes: no gubernamentales; sin ánimo de lucro; propietarias de un fondo principal propio; gestionada por sus propios fideicomisos y directores; promotoras de actividades sociales, educativas, caritativas, religiosas o de otro tipo que contribuyen al bienestar común. A estas características, aplicables ya en la década de los sesenta del siglo pasado y que siguen sirviendo para las fundaciones contemporáneas, añadimos otras como la relación con objetivos de salud pública (King 2013) o el énfasis por la promoción de la democracia (CAD 2003, p. 34), entendida desde la perspectiva neoliberal. Sin embargo, todas ellas se refieren a lo que en la actualidad se denominan fundaciones privadas, aunque en la realidad toman fondos de subvenciones públicas creándose un nuevo concepto: fundaciones públicas 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» (CAD 2003, p. 17).

Pero, además de la dificultad de señalar características generales en un ámbito tan amplio, existen obstáculos al analizar las tendencias del filantropocapitalismo, pues los resultados de cualquier análisis van a estar condicionados por diversos factores (CAD 2003, p. 33):

- No existe procedimiento de recogida de datos a nivel mundial. Además, si se hace, se lleva a cabo de manera voluntaria.
- Al ser fundaciones de carácter privado, realizan su trabajo de manera opaca, sin intervención de observadores públicos. Filántropos y fundaciones lo justifican con dos argumentos: es «indigno hacer públicas sus buenas obras» y «temen la interferencia de grupos de presión».
- «Las fundaciones no cuentan, como los ministerios del Gobierno, con áreas de responsabilidad definidas». 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». Las actividades que realizan se basan en investigación o cooperación institucional, campos donde «los

beneficios son sutiles, de largo plazo y difícilmente atribuibles a acciones específicas».

En la actualidad, las fundaciones filantrópicas de cooperación al desarrollo 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, p. 29).

Además de la desaparición del Estado y su sustitución en muchos ámbitos (sanidad o 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 o guerras) y, por otro, ejecutan su actividad secundaria (la filantropía) en los mismos lugares. Se ve claramente en el caso de las compañías petrolíferas y en las empresas de seguridad (Barnes 2004, pp. 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, p. 29).

Actualmente, las actividades filantrópicas se mueven en tres caminos con diferentes características pero los mismos objetivos. Por un lado, se encuentran las grandes organizaciones montadas sobre la base de una gran fortuna personal, como la Bill and Melinda Gates Foundation y las actividades de millonarios filántropos con sus propias fundaciones, como George Soros o Carlos Slim, quienes se declaran abiertamente especuladores y filántropos, sin que ello suponga aparentemente ninguna contradicción. También las actividades filantrópicas de grandes multinacionales y corporaciones globales (departamentos de Responsabilidad Social Corporativa —RSC—, fundaciones infantiles, compromisos medioambientales, etc.) como Nike, BP, McDonald's y un largo etcétera. Las actividades de estas organizaciones están estructuradas a partir de un programa de acción y proyectos claros. Estas grandes fundaciones sustituyen en muchos ámbitos (sanidad, educación, etc.) al Estado en sus actividades y, de este modo, entran en otra contradicción: mientras que el estado del bienestar asumía estas actividades como sus principales obligaciones, las grandes compañías utilizan sus fundaciones como medio de lavar su imagen o como actividad secundaria que se contrapone a la principal (Sandulli 2008). La susti-

tución del Estado por estas organizaciones es la tesis que defienden varios autores (Hours 2013; Morvaridi 2013; Sy y Hathie 2009).

Por otro lado, hay que contar con pequeños filántropos famosos: personalidades del mundo de la música o del deporte que ven en las acciones filantrópicas a pequeña escala una forma de no olvidarse de sus orígenes humildes: futbolistas, cantantes, actores y muchos otros. Sus actividades pueden considerarse pequeñas en comparación con las de grandes empresas con un fuerte departamento de RSC.

A estos dos tipos de filantropía, que podríamos denominar **corporativa** e **individual**, respectivamente, podemos añadir la filantropía **religiosa** (Sy y Hathie 2009). Las tradiciones monoteístas tienen en la limosna y la ayuda a los pobres uno de sus pilares básicos y posee mucha importancia en los países menos desarrollados donde tienen sus proyectos.

También podemos encontrar explicación a las formas que toma el filantropocapitalismo 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, pp. 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 lo dicho, que donantes o «inversores» de las instituciones filantrópicas exijan un rendimiento de su capital igual que si fuese una empresa. En un contexto de privatización del mundo (Ziegler 2002, p. 114)² la filantropía encuentra un campo de acción más que fértil. Si a esto le sumamos lo que hemos dicho arriba, que estas acciones filantrópicas tienen motivos egoístas y los «inversores» buscan la misma rentabilidad que cuando apuestan por una empresa, tenemos unas actividades de cooperación internacional para el desarrollo encaminadas a lograr beneficios para los que afirman ayudar a los desfavorecidos desinteresadamente. Estos beneficios suelen ser económicos, aunque no podemos obviar los de prestigio personal y aumento de la propia fama (García de los Salmones *et al.* 2007).

Se puede hablar, pues, de un paso de la *filantropía* a la *inversión social* (Machado Pinheiro y Gil Ureta 2010), en el que se piden los mismos beneficios que para cualquier otra inversión. En esto consiste el filantropocapitalismo: en la inversión «altruista» que reporta beneficios. 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 1991). Los proyectos de desarrollo que no son rentables no se llevan a cabo, lógica empresarial en organizaciones filantrópicas: los proyectos de cooperación al desarrollo son tratados como productos de mercado.

Desde la sociología de las organizaciones, se ha señalado la capacidad adaptativa de las empresas al generar sus departamentos de RSC, que buscan un equilibrio entre la sostenibilidad y el

2 «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.

rendimiento de cuentas a los accionistas (Morandé 2006). Esto 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», para lo que van a requerir (Machado Pinheiro y Gil Ureta 2010, p. 23) ampliar el horizonte de la planificación estratégica, observar proactivamente el entorno social e involucrar a toda la organización en este proceso.

Este nuevo paradigma organizacional trae diversas consecuencias para los proyectos de cooperación al desarrollo de las grandes compañías filantrópicas. A la donación de dinero se le suman competencias, capital humano y productos y servicios (Machado Pinheiro y Gil Ureta 2010, p. 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 bajo la mirada y el examen de los socios y grupos de interés de la empresa —accionistas, directores, grupos de interés ciudadanos (Machado Pinheiro y Gil Ureta 2010, p. 25)—, que darán su visto bueno en tanto vean beneficiados sus intereses —privados y públicos, respectivamente— (Zadek 2001; Porter y Kramer 2006, p. 50). «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 y Gil Ureta 2010, p. 25).

2.2.2. 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, p. 34). Como hemos dicho, la característica fundamental de este tipo de fundaciones es la especialización en sus actividades: fundaciones que se dedican en exclusiva al desarrollo de la participación social y la construcción de la paz (como la Fundación Soros) y otras especializadas en iniciativas medioambientales (Pew Charitable Trusts o Fundación McArthur) o en la investigación de enfermedades (Bill & Melinda Gates Foundation o Global Fund). Por sectores:

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 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, p. 59).

La figura 1 muestra los ámbitos de actuación del filantropocapitalismo y corrobora lo dicho. La salud es la actividad más importante del filantropocapitalismo (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 y Atún 2012, p. 8). La salud ha sido el primer pilar del estado del bienestar en privatizarse. Siguiendo la lógica de los autores citados, es de esperar que sea la actividad principal de las fundaciones filantrópicas actuales y que los países menos desarrollados, cuyos sistemas nacionales de salud eran más endeble, vayan a ser el objetivo del filantropocapitalismo 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.³

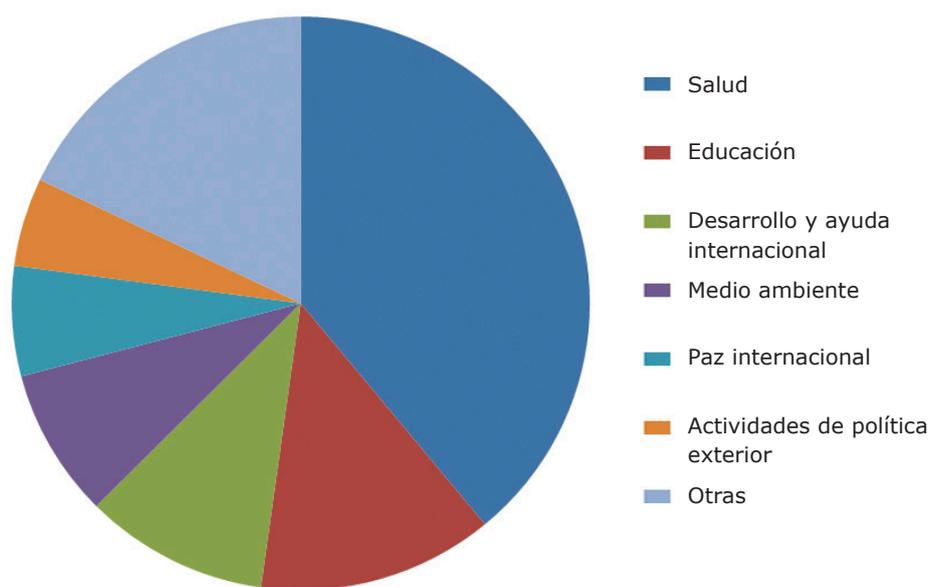


Figura 1
Donaciones filantrópicas por sector.
Fuente: elaboración propia a partir de CAD (2003).

Estos objetivos del filantropocapitalismo coinciden con la estrategia global de desarrollo, explicada en los objetivos del milenio (UN 2005). Esta estrategia considera al partenariado como fuente primaria de financiación al desarrollo y apuesta por promocionarlo (UN 2005, p. 21), así 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

3 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 en 2002. 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. Lleva a cabo más de 1.000 programas en 151 países diferentes.

de las empresas y de sus actividades filantrópicas (Sandulli 2008, p. 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). Al negarse la capacidad de la AOD para generar desarrollo, la estrategia global basa sus esfuerzos en la financiación privada de la ayuda, generando un marco global que busca capitales privados y que supongan rendimientos.

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». Para una explicación del fenómeno, se barajan varios factores (Sepúlveda 2001, p. 88):

- 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, elaborado por la Unidad de Inteligencia de *The Economist* (EIU 2011), los índices de democracia en total se han visto reducidos mínimamente. Nos interesa ver cómo el índice aumenta en los países menos desarrollados y se reduce en América del Norte y Europa occidental (figura 2).

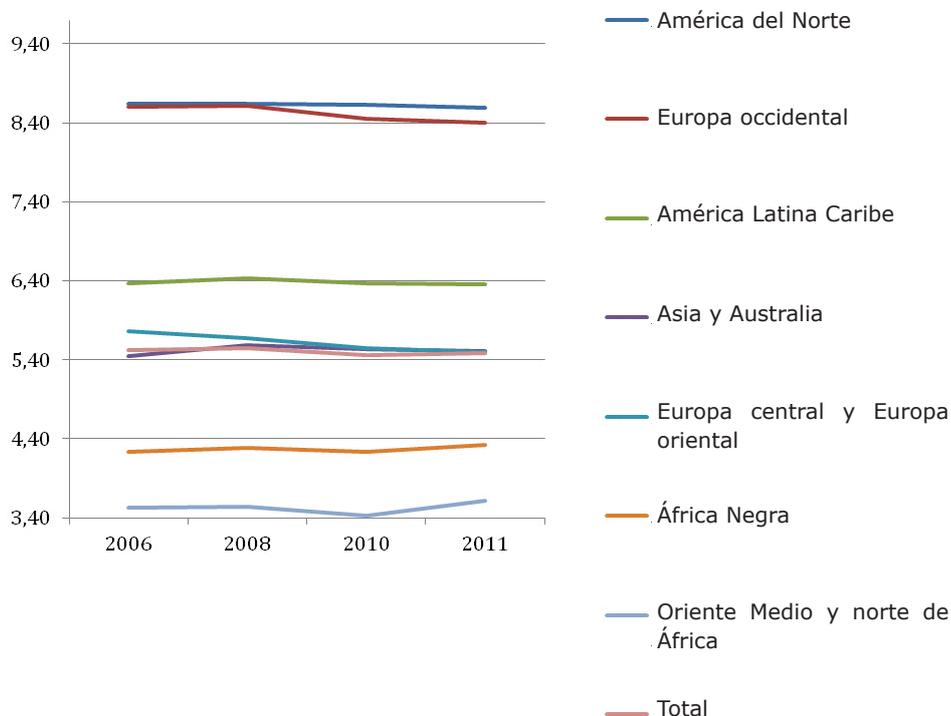


Figura 2

Índice de democracia por regiones.

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.
- La afirmación de las identidades locales de base étnica, religiosa y cultural que se asocia a las tendencias de la globalización.
- La «transnacionalización» de la sociedad civil a través de movimientos ciudadanos globales en temas como derechos humanos y medio ambiente.

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, p. 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. Hay elementos que parecen indicar 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).

Como se puede ver en la tabla 1, la mayor parte de las donaciones de las más grandes fundaciones son de carácter internacional. Los datos manejados son del principio del siglo y señalan la deriva que iba a tomar el filantropocapitalismo 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, casi el total de su financiación.

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

Tabla 1

Donaciones totales e internacionales en porcentaje total, 2000 (millones de dólares).

Fuente: OCDE (2004).

Si, como hemos visto, en los primeros años del siglo pasado las actividades filantrópicas tenían una repercusión local, a partir de la década de los sesenta, con la Fundación Rockefeller a la cabeza como pionera, empiezan a expandirse, tanto en sus actividades y objetivos (véase tabla 2) como en sus fuentes de financiación.

Región	Porcentaje de fondos	Porcentaje de número de donaciones
Europa occidental	43,7	17,6
África subsahariana	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
TOTAL	100,00	100,00

Tabla 2

Porcentaje de fondos y donaciones concedidas en el año 2000 por fundaciones de Estados Unidos por zona geográfica.

Fuente: OCDE (2004).

En la figura 3 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 las cantidades de capital público han permanecido y aumentado de manera más o menos constante.

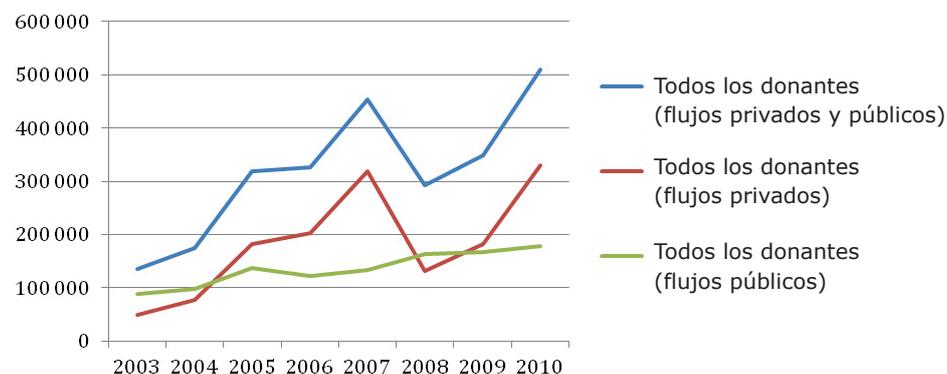


Figura 3

Ayuda al desarrollo: oficial total y los flujos privados. Desembolsos netos a precios corrientes y tipos de cambio (Millions of US Dollars).

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE database (2013).

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 2007, p. 438). La reducción del Estado y la sustitución de políticas sociales por la gestión de posibles riesgos ha fortalecido a las grandes fundaciones filantrópicas, que han hecho suyas las actividades que antes pertenecían al Estado.

3 Financiación de la filantropía y usos en el desarrollo. APPD

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, p. 43). Estas colaboraciones se han consolidado a lo largo de las últimas décadas y tienen, aparentemente, un gran potencial en cooperación para el desarrollo. En la figura 4 observamos tres tipos posibles de fórmulas de colaboración. 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. En los demás casos se trata de colaboraciones entre sector público y privado que no atañen a nuestra investigación.

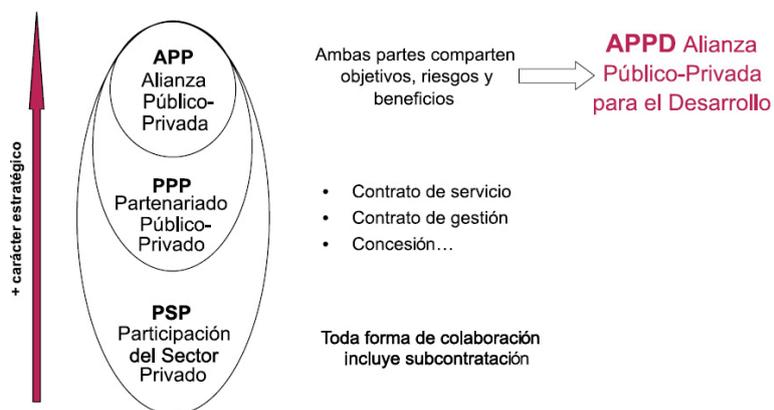


Figura 4
Diferentes formas de colaboración público-privada.
Fuente: Mataix *et al.* (2008).

Las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo (APPD) muestran hoy día una ingente cantidad de capital y pueden clasificarse 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 las APPD en el desarrollo. ¿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, p. 44). Faltan medidores objetivos de estas acciones y del impacto que estas alianzas suponen en el desarrollo de las regiones. No hay un acuerdo claro sobre esta cuestión. Los beneficios de este proceso parecen claros: el Estado se desprende de responsabilidades (en caso de que las tuviese) y las grandes fundaciones esconden sus objetivos de ganancias detrás de la máscara de la filantropía (Sandulli 2008).

Definir las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo es una tarea que implica clasificar modalidades de trabajo y participación en acciones de cooperación para el desarrollo entre las administraciones públicas y las empresas privadas. Son múltiples los momentos y actuaciones en que ambos sectores unen esfuerzos para un objetivo de desarrollo. Dos son, por tanto, los actores que configuran este tipo de alianzas (Mataix *et al.* 2008, pp. 12 y ss.): por un lado, los agentes públicos, entre los que cabe destacar las instituciones de Ayuda Oficial al Desarrollo —agencias de cooperación de los diferentes países, organismos internacionales, etc.—, ministerios y administraciones «prestadoras del servicio objeto del proyecto» y, por otro, 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 arriba. Sabiendo cuáles son las motivaciones de la filantropía, vemos que coinciden en el caso de los actores privados de las APPD, pues 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». Los beneficios para el actor privado son varios, por lo que los motivos de acceder a ella también (Mataix *et al.* 2008, pp. 15 y ss.): por un lado, beneficios directos, pues 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 y desarrollo de nuevos mercados y de nuevos productos); por otro, los beneficios que obtiene indirectamente: mejor posicionamiento en el mercado, mayor conocimiento del mismo, mejora del «posicionamiento social» (imagen de cara a accionistas, mejora de reputación y credibilidad) y 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 económicamente.

Hay que añadir a esto las motivaciones del actor público: por un lado, con un gran número de socios, la Administración ve redu-

cidos los riesgos de invertir en determinados campos de actividad; por otro, en la lógica privatizadora de las administraciones se recurre a estos partenariados para financiar de la cooperación internacional al desarrollo.

Desde las agencias de cooperación de los países donantes, se ha venido promocionando las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo en las últimas décadas. Esto ha traído determinadas consecuencias que merece la pena señalar (Mataix *et al.* 2008, pp. 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 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». Las APPD funcionan como una forma de financiación al par que, cada vez más, como una institución que canaliza recursos para objetivos y proyectos de desarrollo (Micklewright y Wright 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, p. 14).

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 2007; Saiia *et al.* 2003). Además, las APPD, como institución 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).

4 Breve estudio de caso. Bill & Melinda Gates y la poliomielitis

La poliomielitis es una enfermedad viral altamente contagiosa que ataca el sistema nervioso (Chamberlin y Narins 2005). Las personas más vulnerables a esa enfermedad son los niños y niñas menores de cinco años. Se transmite de persona a persona mediante las secreciones respiratorias o por ruta fecal-oral. Si bien la mayor

parte de las infecciones por polio son asintomáticas, en un 1% de los casos 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 y Ray 2004, pp. 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, y no se ha producido un contagio desde 2011.

La fundación apoya la 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): internacionales, públicos, privados, etc. Algunos de estos donantes son la Fundación Rotaria 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); las administraciones de varios Estados; etc. La GPEI funciona, por lo tanto, como una Alianza Público-Privada que canaliza los recursos de los socios para el objetivo común; de hecho, la encontramos en la lista de APPD para la salud de la OMS (Reich 2002, p. 6).

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, la circulación intensa del virus en las regiones del norte de la India, los problemas de seguridad en Pakistán y Afganistán o la falta de resultados en Nigeria. A esto hay que añadir los problemas en zonas con altas tasas de población nómada o dispersión de los poblamientos.

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:⁴ 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, p. 566). Una herra-

4 Tomado del artículo del *Wall Street Journal*: «Gates repiensa su guerra contra la polio» (*Wall Street Journal*, 23 de abril de 2010). En este, Gates se refiere a los problemas y los fracasos del programa para la erradicación mundial de la poliomielitis.

mienta tradicional de cooperación al desarrollo en el campo de la salud como es la vacunación masiva de la población tuvo que ser sustituida por nuevas opciones.

Dentro de la iniciativa, Unicef se dedica exclusivamente a la vacunación, por medio de su División de Suministros, con sede en Copenhague. 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 reinfectedos por la poliomielitis.⁵ 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).

En este proyecto se realizan constantemente evaluaciones de impacto para saber si la ayuda funcionará o no. Las evaluaciones *randomizadas*⁶ (Larrú 2007) son las más utilizadas en estos proyectos, pues generan 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).

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, p. 307). «En el periodo 1988-2012 se han invertido 10 billones de dólares, los cuales han generado beneficios netos de 27 billones de dólares, además de los 40-50 billones de ahorro estimado para los países de bajos ingresos» (WHO 2013b, p. 4). Queda claro que la iniciativa es provechosa para todas las partes, pues genera beneficios económicos para los donantes.

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, 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: atañen tanto a lo económico como a lo humano. Hemos de pensar además que el mercado de Microsoft es global. En la tabla 4 obser-

5 <http://www.polioeradication.org/content/fixed/national.shtml>.

6 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, el social y el desarrollo. 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.

vamos cómo cada vez se tiene pensado invertir menos recursos en la vacunación y en las campañas de inmunización, mientras que permanecerá en constante crecimiento el capital necesario para otro tipo de herramientas como infraestructuras o asistencia técnica, claves para el mantenimiento del proyecto.

ACTIVIDADES DE INMUNIZACIÓN	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
Sub-Total	\$539.94	\$490.41	\$483.17	\$381.23	\$283.91	\$273.79	\$2452.44
VIGILANCIA Y CAPACIDAD DE RESPUESTA	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013-18
Coste de vigilancia (incluida seguridad laboratorio)	\$64.48	\$63.47	\$63.47	\$63.47	\$63.47	\$63.47	\$381.82
Vigilancia medioambiental	\$11.33	\$11.33	\$11.33	\$11.33	\$11.33	\$11.33	\$67.97
Respuesta de emergencia (OPV)	-	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$25.00
Respuesta de emergencia (coste operacional)	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$100.00
Respuesta de emergencia (movilización social)	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$40.00	\$40.00	\$200.00
Reservas para casos de emergencia	\$4.50	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$6.00	\$6.00	\$31.50
Sub-Total	-	\$12.30	-	\$12.30	-	-	\$24.60
Sub-Total	\$125.31	\$142.10	\$129.80	\$142.10	\$145.80	\$145.80	\$830.89
CONTENCIÓN DEL POLIOVIRUS	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
Sub-Total	\$5.00	\$8.74	\$8.74	\$8.74	\$8.74	\$8.74	\$48.70
FUNCIONES BÁSICAS E INFRAESTRUCTURA	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
Sub-Total	\$317.91	\$327.55	\$318.85	\$315.59	\$285.05	\$284.67	\$1849.64
Subtotal Costes Directos	\$988.16	\$968.79	\$940.56	\$847.65	\$723.50	\$713.00	\$5181.67
<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>
GRAND TOTAL	\$1053.60	\$1032.95	\$1002.84	\$903.78	\$771.41	\$760.21	\$5524.80
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

Tabla 4

Resumen de las necesidades de capital de la Iniciativa para la Erradicación de la polio-mielitis, en millones de dólares USA.

Fuente: World Health Organization. Organización Mundial de la Salud (2013).

Organizaciones del tipo Bill & Melinda Gates Foundation, ligadas a empresas multinacionales con ingentes recursos, en este caso a una de las mayores empresas de *software*, son las únicas capaces

de realizar inversiones en I + D tan generosas. 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, p. 307). 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 2010), y que se sustentan política e ideológicamente en que lo que funciona para el mercado funciona para la actuación social (Edwards 2010, p. 26).

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 y Aisling 2011, p. 3). Por otro lado, los motivos que mueven a la Bill & Melinda Gates Foundation a este proyecto son una mezcla de altruismo y prestigio social. 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.). 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. Además, 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 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.

Por lo tanto, este caso ilustra lo que hemos apuntado en la parte teórica del trabajo sobre el sistema filantropocapitalista. 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 los 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 (Stuckler *et al.* 2011; King 2013, p. 97).

En el caso de la poliomielitis, las cifras nos dan un impacto positivo en el desarrollo (tabla 3). Sin embargo, la literatura citada establece que para estas fundaciones el crecimiento y el desarrollo de estas regiones pudiera ser un objetivo secundario y con muy poco interés, en relación con el verdadero objetivo de crecimiento empresarial. Se puede decir, como proponíamos en el apartado 2, que los objetivos de bienestar y desarrollo son secundarios y subsidiarios del objetivo empresarial principal, que es su actividad originaria. Podría deducirse que las actividades filantrópicas quedan de este modo como una mera estrategia (Saiia *et al.* 2003).

Países	Retorno hasta la fecha de 2015				Retorno hasta la fecha de 2014				Total en 2014	Fecha caso más reciente
	WPV	cVDPV	W1W3	Total	WPV1	cVDPV	W1W3	Total		
Pakistán	7	0	0	7	9	3	0	12	327	17-ene.-15
Afganistán	0	0	0	0	2	0	0	2	28	N/A
Nigeria	0	0	0	0	0	0	0	0	36	16-nov.-14
Somalia	0	0	0	0	0	0	0	0	5	N/A
Guinea Ecuatorial	0	0	0	0	0	0	0	0	5	N/A
Irak	0	0	0	0	0	0	0	0	2	N/A
Camerún	0	0	0	0	0	0	0	0	5	N/A
Siria	0	0	0	0	0	0	0	0	1	N/A
Etiopía	0	0	0	0	0	0	0	0	1	N/A
Sudán del Norte	0	0	0	0	0	0	0	0	2	12-sep.-14
Madagascar	0	0	0	0	0	0	0	0	1	29-sep.-14
Total países endémicos	7	0	0	7	11	3	0	14	391	
Estallido total	7	0	0	7	11	3	0	14	413	

Tabla 3

Desglose de casos de poliomielitis por país.

Fuente: OMS, Polio en la semana del 11 de febrero de 2015.

5 Conclusiones

La filantropía es una actividad global ligada a grandes empresas multinacionales o a grandes fortunas. La 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. La expansión del modelo neoliberal ha propiciado la privatización de servicios e incluso de determinados 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.

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 y más una búsqueda de inversiones y negocios.

Si antiguamente la filantropía escondía las motivaciones económicas tras el altruismo, la actual 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 acciones de desarrollo debe ser medido para mejorar en técnicas y en procedimientos. Sin embargo, el nuevo sistema filantropocapitalista utiliza estas técnicas como medición de riesgos y beneficios. A las características de la filantropía clásica se une el afán neoliberal de maximización de beneficios económicos, lo que da como consecuencia la supeditación del bienestar social y la reducción de la pobreza a los avatares de los mercados financieros. El futuro de la cooperación internacional al desarrollo 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 filantropocapitalismo es un sistema que encaja en este nuevo paradigma como si se lo hubieran hecho a medida.

Si bien no faltará quien vea en este camino una oportunidad para el desarrollo, el gran peligro radica en que la sustitución de las ONGD por fundaciones filantrópicas donde los servicios sociales empiezan a ser precarios o donde siempre lo fueron conlleva actividades que enmascaren intereses de grandes empresas o Estados. El volumen de recursos que mueven las fundaciones filantrópicas supera largamente al de las ONGD. La denominación «no gubernamental» en cooperación internacional al desarrollo se pierde en este nuevo modelo: las grandes fundaciones filantropocapitalistas surgen de fortunas personales de grandes empresarios, especuladores y financieros, y los intereses políticos tienen cada vez más importancia en este contexto y en los relacionados con el desarrollo y la cooperación internacional. 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. En tal contexto, la cooperación internacional al desarrollo debe plegarse a nuevas formas de financiación y a nuevas herramientas de cooperación, en busca de una eficacia exigida desde organismos internacionales. Según estos, la cooperación debe ser eficaz, medida en datos cuantitativos que, si bien tienen gran validez interna, olvidan impactos que solo se pueden medir con técnicas participativas. Además, cabe preguntarse para qué se utilizan estos datos: para mejorar las futuras acciones, como estrategia de maximización de beneficios económicos para estas organizaciones.

Como sustitutas parciales del Estado, las organizaciones filantropocapitalistas suplen las funciones de aquel con proyectos, en la mayoría de los casos de enormes proporciones, que no inciden estructuralmente en los sistemas nacionales de salud como podría hacer una política estatal. Se realizan acciones y proyectos, pero no se elabora un sistema sanitario estructurado y resistente en los

países. Las medidas de impacto en el desarrollo de 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 en salud, generando sistemas sanitarios como los de los países occidentales. Así, el afán global, como 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. Al sustituir al Estado en ámbitos como la sanidad o la educación, se pierde la posibilidad de generar políticas estructurales que aseguren el crecimiento.

La estrategia filantroc capitalista, basada en rendimientos de capital a cambio de proyectos de cooperación, está en las antípodas de la concepción clásica de cooperación internacional al desarrollo. 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. Si no desligamos estos objetivos 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.

No podemos dejar el desarrollo de los sistemas sociales en manos de filántropos que enmascaran sus objetivos empresariales 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.

6 Bibliografía

- ANDREWS F E (1951). *Philanthropic giving*. Russell Sage Foundation, Nueva York, NY.
- BARNES S (2004). *Global flows: Terror, Oil and Strategic Philanthropy*. *African Studies Review* Vol. 48, n.º 1 (april de 2005):1-23.
- BISHOP M, GREEN M (2010). *Philanthro-Capitalism: How the Rich Can Save the World*. Bloomsbury Press, Londres.
- BRUGHA R (2008). *Global health initiatives and public health policy*. En: Keggenhougen, K. y Quah, S. (eds.). *International Encyclopedia of Public Health*. Academic Press, San Diego, CA, pp. 72-81.
- 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.
- CHAMBERLIN S L, NARINS B (eds.) (2005). *The Gale Encyclopedia of Neurological Disorders*. Thomson Gale, Detroit.
- COMITÉ DE AYUDA AL DESARROLLO (2003). *Fundaciones Filantrópicas y Cooperación al Desarrollo*. Extracto del diario del CAD de 2003 Vol. 4, n.º 3, OCDE, 2004.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2011). *Democracy Index 2010. Democracy in retreat*. The Economist, 2011. http://graphics.eiu.com/PDF/Democracy_Index_2010_web.pdf. Acceso: julio de 2013.
- EDWARDS M (2010). *Small Change: Why Business Won't Save the World*. Berrett-Koehler, San Francisco, CA.
- FETTERMAN D (2001). *Foundations of Empowerment Evaluation*. Thousand Oaks, Sage.
- GARCÍA DE LOS SALMONES M, RODRÍGUEZ DEL BOSQUE I, SAN MARTÍN H (2007). *The corporate responsibility as a marketing tool: influence on consumer behaviour in service sector*. http://www.escp-eap.net/conferences/marketing/2008_cp/Materiali/Paper/Fr/GarciadelosSalmones_Perez_RodriguezdelBosque_SanMartin.pdf. Acceso: febrero de 2015.
- GEISSE G (2001). *Eje Filantropía – Responsabilidad Social – Imagen Pública*. *Ambiente y Desarrollo* Vol. XVII, n.º 1:78-81. CIPMA, Santiago de Chile.
- GINER S, SARASA S (1996). *Civic Altruism and Social Policy*. *International Sociology* Vol. 11, n.º 2:139-159. ISA, Madrid.
- GLOBAL FUND (2007). *Partners in Impact: Results Report*. The global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria, Ginebra.
- GLOBAL FUND (2010). *Pledges and contributions*. <http://www.theglobalfund.org/en/pledges/>. Acceso: enero de 2013.
- GÓMEZ E, ATÚN R (2012). *The effects of Global Fund financing on health governance in Brazil*. *Globalization and Health* 8,25. <http://www.globalizationandhealth.com/content/8/1/25>. Acceso: marzo de 2014.
- HOURS B (2013). *El acordeón de la filantropía global*. *Le Monde diplomatique en español* año XVII, n.º 211, mayo de 2013:29.
- IRARRÁZVAL I, GUZMÁN J (2000). *Incentivos Tributarios para Instituciones sin Fines de Lucro: Análisis de la Experiencia Internacional*. *Estudios Públicos* n.º 77, verano de 2000:203-272. Centro de Estudios Públicos, Santiago de Chile.
- KING S (2013). *Philantrocipitalism and the Healthification of Everything*. *International Political Sociology* Vol. 7, Issue 1, marzo de 2013:96-98. International Studies Association.
- 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. <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/6928/>. Acceso: agosto de 2013.
- 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.
- LUHMANN N (1991). *Sociología del riesgo*. Universidad Iberoamericana, México DF, 2007.

- MACHADO PINHEIRO F, GIL URETA M (2010). Donación empresarial: de la filantropía a la inversión social. *Perspectivas Centro de Estudios de Emprendimientos Solidarios* n.º 9, marzo de 2010:3-26. Pontificia Universidad Católica de Chile.
- MATAIX C, SÁNCHEZ E, HUERTA M A (2009). El potencial de las alianzas público-privadas. En: José Antonio Alonso (dir.). *Financiación del desarrollo. Viejos recursos, nuevas propuestas*. Fundación Carolina y Siglo XXI, Madrid, pp. 293-333.
- MATAIX C, SÁNCHEZ E, HUERTA M A, LUMBRERAS J. (2008). Cooperación para el desarrollo y Alianzas Público-Privadas. *Experiencias internacionales y recomendaciones para el caso español*. Documento de trabajo n.º 20. Fundación Carolina, Madrid.
- MAUSS M (1950). *Sociología y antropología*. Tecnos, Madrid, 1979.
- MAVROTAS G (2005). The International Finance Facility Proposal. En: Atkinson, A. B. (ed.). *New Sources of Development Finance*:110-131. UNU-WIDER in Development Economics, Oxford.
- MICKLEWRIGHT J, WRIGHT A (2005). Private Donations for International Development. En: Atkinson, A. B. (ed.). *New Sources of Development Finance*:132-155. UNU-WIDER, Oxford.
- MORALES J R (2012). ¿Qué hay detrás de la Maldición de los Recursos Naturales? Estudio de caso: Países Bajos. *Documentos de Trabajo del IUDC-UCM*, 2012. http://pendientedemigracion.ucm.es/info/IUDC/img/articulos/Jose_Morales_final.pdf. Acceso: junio de 2013.
- MORANDÉ P (2006). Bases conceptuales para el estudio de la responsabilidad social de la empresa. *ABANTE* Vol. 8, n.º 2:3-36.
- MORVARIDI B (2013). The Politics of Philanthropic and Welfare Governance: The Case of Turkey. *European Journal of Development Research* Vol. 25,2:305-321. European Association of Development Research and Training Institutes.
- PATEL L (2003). *Perspectivas Teóricas Sobre la Economía Política del Servicio Cívico*. Servicio Cívico y Voluntariado. Clayss. http://www.service-enquiry.org.za/downloads/spanish_chapter7.pdf. Acceso: julio de 2013.
- PORTER M, KRAMER M (2006). Estrategia y sociedad. *Harvard Business Review* Vol. 84, n.º 12:42-56.
- QUANDT R (2002). *The changing landscape in Eastern Europe: A personal perspective on philanthropy and technology transfer*. Oxford University Press, Oxford.
- REICH M (2002). Introduction: Public-private partnerships for public health. En: Reich, M. (ed.). *Public-private partnerships for public health*:1-19. Harvard Center for Population and Development Studies.
- REYNAL-QUEROL M, MONTALVO J G, DJANKOV S (2008). The Curse of Aid. *Journal of Economic Growth* Vol. 13,3:1835-1865.
- RYAN K J, RAY C G (2004). *Sherris Medical Microbiology*. McGraw Hill, Nueva York.
- 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.
- SANDULLI F D (2008). Estrategias de Filantropía Corporativa Global: el caso de las empresas españolas en Latinoamérica. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad* 2(1),4:99-111.
- SARASA URDIOLA S (1998a). En: Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.). *Altruismo*. Diccionario de Sociología. Alianza, Madrid, pp. 19-20.
- SARASA URDIOLA S (1998b). Filantropía. En: Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.). *Diccionario de Sociología*. Alianza, Madrid, pp. 305-306.
- SEPÚLVEDA C (2001). Las motivaciones detrás de la filantropía ambiental. *Ambiente y Desarrollo* Vol. XVII, n.º 1:86-89. CIPMA, Santiago de Chile.
- SPICER N, AISLING W (2011). 10 best resources on... the current effects of global health initiatives on country health systems. *Health Policy and Planning*. Oxford University Press, Oxford, pp. 1-5.
- STUCKLER D, SANJAY B, MARTIN M (2011). Global Health Philanthropy and Institutional Relationships: How Should Conflicts of Interest Be Addressed? *PLoS Medicine* 8(4):e1001020.
- SY M, HATHIE I (2009). Institutional forms of Philanthropy in West Africa. *The State of Philanthropy in Africa*. Trust Africa, Senegal, Dakar.
- UNITED NATIONS (2005). *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*. Nueva York.

- VAN DER PLOEG F (2011). Natural Resources: Curse or Blessing? *Journal of Economic Literature* Vol. 49, n.º 2:366-420.
- VEBLEN T (1899). *Teoría de la clase ociosa*. Alianza, Madrid, 2004.
- WORLD HEALTH ORGANIZATION (2013a). *Polio Eradication & Endgame strategic Plan*.
- WORLD HEALTH ORGANIZATION (2013b). *Polio Eradication Initiative. Financial Resource Requirements*.
- ZADEK S (2001). *The Civil Corporation*. Earthsan, Londres, 2007.
- ZIEGLER J (2002). *Los nuevos amos del mundo*. Destino, Barcelona.
- ŽIŽEK S (1998). Multiculturalismo o la lógica del capitalismo multinacional. En: Jameson, F. y Žižek, S. *Estudios culturales. Reflexiones sobre el multiculturalismo*. Paidós, Buenos Aires, pp. 137-188.