

# Filantrocapitalismo y Desarrollo

## *Philantropicapitalism and Development*

**Juan José Mediavilla Merino**

Departamento de Sociología y Trabajo Social, Universidad de Valladolid

[juanho.mediavilla@soc.uva.es](mailto:juanho.mediavilla@soc.uva.es)

### **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 les mueve un afán altruista, sino que se buscan proyectos que resulten beneficiosos.

**Palabras clave:** Filantropía, Filantrocapitalismo, 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, Philanthropicapitalism, 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 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: 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: 321 y ss.).

La relación entre la filantropía y la cooperación al desarrollo 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), ayuda humanitaria (Patel, 2003: 99), ayuda institucional (Sy *et al.*, 2009), etc. Por lo tanto, debemos tener en cuenta el papel que están jugando 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: 313 y ss.)<sup>1</sup>. En lo que se refiere a la financiación de esta cooperación para el desarrollo, el filantrocapialismo parece

---

<sup>1</sup> Para Morvaridi (2013: 313 y ss.) las ideas filantrópicas de reforma social son un intento de despolitizar las relaciones capital-trabajo y redefinir la sociedad civil en base 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.

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 esta comunicación será tratar de dar una visión detallada del fenómeno del “filantropocapitalismo” 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 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. El momento actual es crítico para la financiación al desarrollo y para la AOD, analizarlo es el mejor modo de comprender las consecuencias que tendrán en un futuro no muy lejano las decisiones que se toman ahora.

## **2. Interés y filantropía. Las organizaciones filantrópicas**

### **2.1. Motivaciones de la filantropía**

Hablamos de actividades filantrópicas para referirnos a aquellas que realizan Fundaciones o Instituciones Sin Ánimo de Lucro (ISFL), 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, 1998b: 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 auto-preservación y protección de los descendientes» y, por otro, el orgullo, la querencia del éxito y la admiración del prójimo (CAD, 2003: 13).

Las Ciencias Sociales, no tardaron mucho en preguntarse cuáles eran las motivaciones del filántropo. Así, 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». 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.

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, se 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».

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. Estas motivaciones se pueden situar en el eje Filantropía – Responsabilidad Social – Imagen Pública (Geisse, 2001: 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 de 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: 86). 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, que pagan mayores tasas de impuestos (Irrázaval y Guzmán, 2000: 239). De otro modo, las actividades filantrópicas de empresas y ciudadanos dependerían exclusivamente del nivel de altruismo (Sepúlveda, 2001: 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: 29) van a ser las características básicas del sistema filantrópico actual.

## **2.2. Organizaciones filantrópicas en la actualidad**

### **2.2.1. Análisis estructural. 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 las élites locales, a depender hoy mucho más de las grandes corporaciones, como compañías multinacionales, Estados u Organismos Internacionales. Estos 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, 1998: 306). Además, asistimos a un proceso en el cual la filantropía ha pasado de los 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: No-gubernamentales, sin ánimo de lucro, propietarias de un fondo principal propio, gestionada por sus propios

fideicomisos y directores, promueve actividades sociales, educativas, caritativas, religiosas o de otro tipo que contribuyen al bienestar común. A estas características, que se aplicaban ya en la década de los sesenta del siglo pasado y que siguen sirviendo para las fundaciones contemporáneas, podemos añadir otras, tales como la relación con objetivos de salud pública (King, 2013) o el énfasis por la promoción de la democracia (CAD, 2003: 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, como veremos, toman fondos de subvenciones públicas y se crea un nuevo concepto: el de 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: 17).

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 filantropocapitalismo, pues los resultados de cualquier análisis van a estar condicionados por diversos factores (CAD, 2003: 33):

- 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».
- «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». Las actividades que realizan este tipo de fundaciones se basan en la investigación o cooperación institucional, campos en los que «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: 29)

Además de la desaparición del Estado y su sustitución 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. 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 capital privado estén seguros (Hours, 2013: 29).

En la actualidad, las actividades filantrópicas se mueven en tres caminos con diferentes características, pero los mismos objetivos. Por un lado tendríamos a 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, que se declaran abiertamente especuladores y filántropos<sup>2</sup>, 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,...) 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. Son estas grandes fundaciones las que sustituyen en muchos ámbitos (sanidad, educación, etc.) al Estado en sus actividades y de este modo entran en

---

<sup>2</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/>.

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 sustitución del Estado por estas organizaciones es la tesis que defienden varios autores (Hours, 2013; Morvaridi, 2013; Sy *et al*, 2009).

Por otro lado, hay que contar con los 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 como Alexis Sánchez o cantantes como Bono, Daddy Yankee 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 *et al*, 2009). 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.

También podemos encontrar una 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: 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 anteriormente, que los 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: 114)<sup>3</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 que cuando apuestan por una empresa, tenemos unas actividades de cooperación internacional para el desarrollo encaminadas a lograr beneficios para aquellos individuos que afirman ayudar a los menos desfavorecidos desinteresadamente. Estos beneficios suelen ser económicos, aunque no podemos obviar los de prestigio personal y aumento de la propia fama (García *et al.*, 2007).

---

<sup>3</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.



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 esto consiste el filantropocapitalismo, en la inversión “altruista” que reporte 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, 2006). 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.

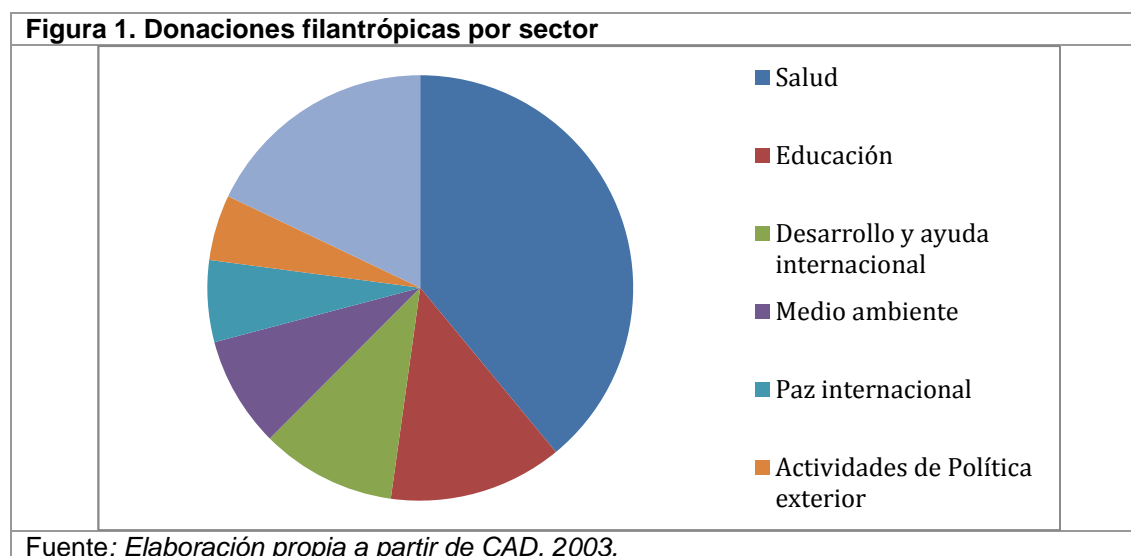
Desde la sociología de las organizaciones, se ha señalado la capacidad adaptativa de las empresas al generar sus departamentos de RSC, que buscan un equilibrio entre la sostenibilidad y el rendimiento de cuentas a los accionistas (Morandé, 2005). Esto lleva consigo «un compromiso con una forma de gestionar 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 *et al*, 2010: 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. Por ejemplo, a la donación de dinero se le suma, competencias, capital humano y productos y servicios (Machado *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 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 *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). «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 *et al.*, 2010: 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: 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*), otras especializadas en iniciativas medioambientales (*Pew Charitable Trusts*, *Fundación McArthur*), la investigación de enfermedades (*Bill & Melinda Gates Foundation*, *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: 59)



La Figura 1 nos muestra los ámbitos de actuación del filantropocapitalismo y corrobora lo dicho anteriormente. 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 *et al*, 2012: 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, en general, que los de los países occidentales, 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<sup>4</sup>.

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: 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 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). 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.

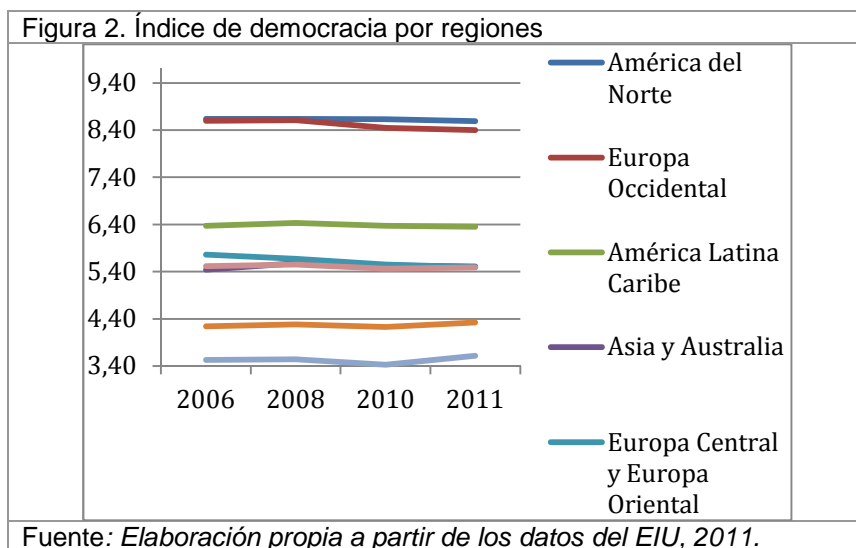
En cuanto a las cantidades que mueven las asociaciones filantrópicas y la evolución de la importancia en las últimas décadas, podemos apuntar algún dato. En

---

<sup>4</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»<sup>4</sup>. 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 1000 programas en 151 países diferentes.

Estado 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, 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.



- 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: 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 es 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). Los mismos filántropos que en la Revolución Industrial actuaban de manera local ahora actúan de manera global.

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.

Tabla 1. Donaciones totales e internacionales en porcentaje total, 2000. (Millones de dólares)

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

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.

Tabla 2. Porcentaje de fondos y donaciones concedidas en el año 2000 por fundaciones de Estados Unidos por zona geográfica

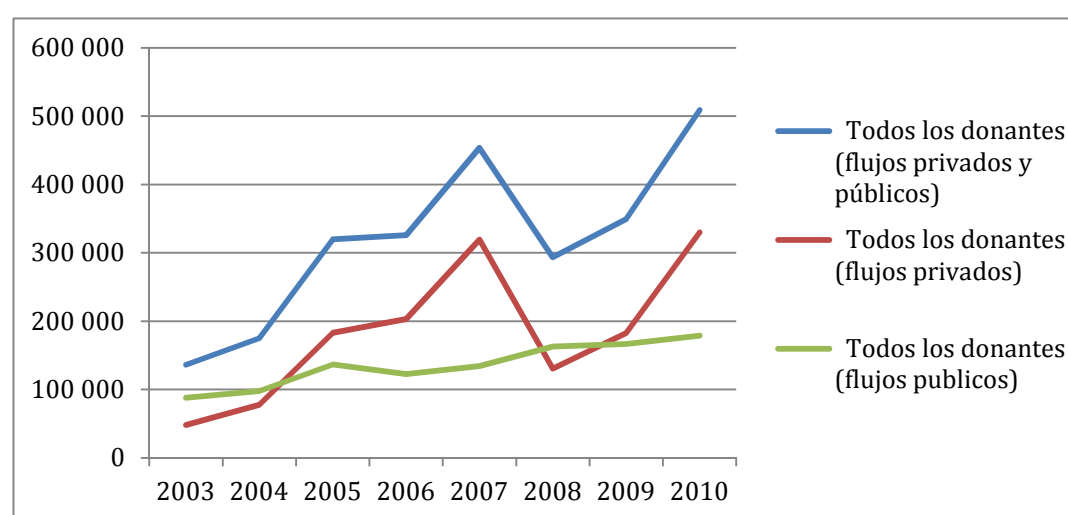
Región	Porcentaje de fondos	Porcentaje de número de donaciones
	Europa Occidental	43,7

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
TOTAL	100,00	100,00

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 filantrocapitalismo, 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, 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: 43). Estas colaboraciones se han consolidado a lo largo de las últimas décadas y tienen, aparentemente, un gran potencial en cooperación para el desarrollo. Las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo (APPD) mueven hoy día una ingente cantidad de capital y 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 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: 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. 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 las 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 —público y privado— unen esfuerzos para un objetivo de desarrollo. 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 —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».

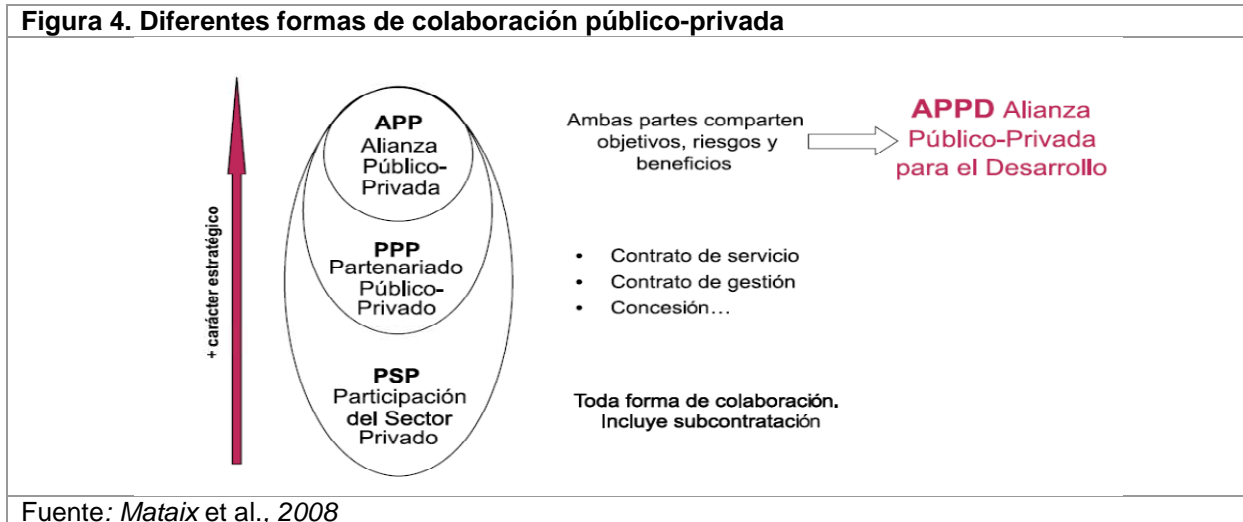
Por otro lado, tenemos a los agentes privados que hemos analizado en los puntos anteriores de este trabajo. Sabiendo cuáles son las motivaciones de la filantropía, vemos que coinciden en el caso de los actores privados de las APPD, pues se ven beneficiadas en este tipo de partenariado. Estas motivaciones 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: 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 económicamente.

Hay que añadir a esto las motivaciones del actor público. Por un lado, con un gran número de socios, la Administración Pública ve reducidos los riesgos de invertir en determinados campos de actividad. Por otro, en la lógica privatizadora de las administraciones en un contexto de globalización neoliberal se recurre a estos partenariados para financiar de la cooperación internacional al desarrollo.

Al analizar las diferentes formas de colaboración público-privada (Figura 4), podemos observar tres tipos de 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. 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.



**Figura 4. Diferentes formas de colaboración público-privada**



Fuente: Mataix et al., 2008

En la Tabla 3 vemos la clasificación de las APPD según el 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.

**Tabla 3. Clasificación de las APPD según la tipología de los participantes**

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

**Leyenda:**

<ul style="list-style-type: none"> <li><span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: white; border: 1px solid black; margin-right: 5px;"></span> COMMON CODE FOR THE COFFEE COMMUNITY (4C)</li> <li><span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: gray; border: 1px solid black; margin-right: 5px;"></span> SIERRA LEONE PEACE DIAMONDS ALLIANCE</li> <li><span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: black; border: 1px solid black; margin-right: 5px;"></span> THE CONSERVATION COFFEE ALLIANCE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: black; border: 1px solid black; margin-right: 5px;"></span> ONE LAPTOP PER CHILDREN</li> <li><span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: gray; border: 1px solid black; margin-right: 5px;"></span> HEALTH IN YOUR HANDS</li> <li><span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: black; border: 1px solid black; margin-right: 5px;"></span> <b>ÁMBITO DEL ESTUDIO</b></li> </ul>
---	--

Fuente: Mataix et al., 2008.

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 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». 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 *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 ONGs o la de las agencias gubernamentales» (CAD, 2003: 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, 2008; 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 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 en personas 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 afecta al sistema nervioso central mediante la corriente sanguínea y el poliovirus ataca 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 se ha reducido la incidencia de la enfermedad en un 99%, reduciéndola 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, Pakistán e India, donde se considera que la enfermedad sigue teniendo carácter endémico (el 91% de los casos: 1.488).

La fundación apoya la iniciativa y tiene en la erradicación de la polio su principal actividad. En la iniciativa participan socios de todo tipo y que podemos enmarcar en los tipos que proponen Mataix *et al.* (2008) (véase Tabla 3): internacionales, públicos, privados, etc. 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. son algunos de los donantes. 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: 6).

**Tabla 4. Desglose de casos de poliomiélitis por país.**

Países	Retorno hasta la fecha de 2013				Retorno hasta la fecha de 2012				Total en 2012	Fecha caso más reciente
	WPV	WPV3	W1W3	Total	WPV1	WPV3	W1W3	Total		
Pakistán	22			22	25	2	1	28	58	3-Jul-13
Afganistán	3			3	16			16	37	6-Jun-13
Nigeria	42			42	48	14		62	122	14-Jul-13
Somalia	100			100					0	10-Jul-13
Kenia	10			10					0	6-Jul-13
Chad					5			5	5	14-Jun-12
Níger									1	15-Nov-12
<b>Total</b>	<b>177</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>177</b>	<b>94</b>	<b>16</b>	<b>1</b>	<b>111</b>	<b>223</b>	
<b>Total países endémicos</b>	<b>67</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>67</b>	<b>89</b>	<b>16</b>	<b>1</b>	<b>106</b>	<b>217</b>	
<b>Estallido total</b>	<b>110</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>110</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	

Fuente: OMS, 07 de julio 2012 para los datos de 2012 y 06 de agosto 2013 para los de 2013.

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<sup>5</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 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, Dinamarca. 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>6</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).

En este proyecto se realizan constantemente evaluaciones de impacto para saber si la ayuda funcionará o no. Las evaluaciones *randomizadas*<sup>7</sup> (Larrú, 2007)

---

<sup>5</sup> Tomado del artículo del Wall Street Journal: "Gates repiensa su guerra contra la polio" (Wall Street Journal, abril 23,2010). En este, Gates se refiere a los problemas y los fracasos del programa para la erradicación mundial de la poliomielitis.

<sup>6</sup> <http://www.polioeradication.org/content/fixed/national.shtml>

<sup>7</sup> Una evaluación randomizada es un método de medición basado en la técnica de prueba controlada aleatoria, que se usa normalmente en las pruebas de medicina 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.

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).

**Tabla 5. Resumen de las necesidades de capital de la Iniciativa para la Erradicación de la poliomielitis, en millones de dólares USA**

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
<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>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2013-18</b>
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>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2013-18</b>
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>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2013-18</b>
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.

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) «En el período 1988-2012 se han invertido 10 billones de dólares, los cuales han generado beneficios netos de 27 billones de dólares, además de los 40-40 billones de ahorro estimado para los países de bajos ingresos» (WHO, 2013b: 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 *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 5, 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. 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). En este ejemplo, vemos cómo se confirma que asistimos a un nuevo movimiento global iniciado por capitalistas individuales que quieren cambiar el mundo (Bishop *et al.*, 2010), y que se sustentan política e ideológicamente en que lo que funciona para el mercado funciona para la actuación social (Edwards, 2010: 26).

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). 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 e 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 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).

En el caso de la poliomielitis, parece que las cifras nos dan un impacto positivo en el desarrollo. 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 Epígrafe II del

trabajo, 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).

## **5. Conclusiones y reflexiones finales**

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. 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.

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 las acciones de desarrollo debe ser medido para mejorar en las técnicas y en los procedimientos. Sin embargo, el nuevo sistema filantroc 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, dando 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 filantroc capitalismo 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 ONGDs 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. El volumen de recursos que mueven las fundaciones filantrópicas supera con creces al de las ONGDs. La denominación de “No Gubernamental” en cooperación internacional al desarrollo se pierde en este nuevo modelo, pues las grandes fundaciones filantropistas 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. 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, tienen 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 filantropistas suplen las funciones de este 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 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. 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 filantropocapitalista, 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. 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, si no 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.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALONSO RODRÍGUEZ, J. A. (2005): "Eficacia de la ayuda: un enfoque desde las instituciones", *Revista CIDOB d'afers internacionals*, No 72 (Diciembre 2005- Enero 2006): 17-39.
- ANDREWS, F. E. (1951): *Philanthropic giving*. Russell Sage Foundation, New York, NY.
- ARAUJO, E. Y FAMÁ, R. (2007): "Governança nas Organizações do Terceiro Setor: Um estudo de caso", <http://www.ead.fea.usp.br/Semead/10Semead/Sistema/resultado/trabalhosPDF/400.pdf>, acc: junio 2013
- BARNES, S. (2004): "Global flows: Terror, Oil and Stratgic Philanthropy", *African Studies Review*, Vol. 48, No 1 (April, 2005), pp. 1-23.
- BISHOP, M. Y GREEN, M. (2010): *Philantro-Capitalism: How the Rich Can Save the World*, London, Bloomsbury Press
- BRUGHA, R. (2008): "Global health initiatives and public health policy", *International Encyclopedia of Public Health*, Keggenhougen, K. y Quah, S. (eds.), San Diego, CA, Academic Press, 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. Y NARINS B. (eds.) (2005): *The Gale Encyclopedia of Neurological Disorders*. Detroit: Thomson Gale.
- COMITÉ DE AYUDA AL DESARROLLO (2003): *Fundaciones Filantrópicas y Cooperación al Desarrollo*. Extracto del Diario del CAD de 2003, Vol. 4, nº 3, OCDE, 2004.
- DUFLO, E. Y KREMER. (2005): "Use of Randomization in the Evaluation of Development Effectiveness", Pitman, G.; O. Feinstein y G. Ingram (eds.) *Evaluating Development Effectiveness*. World Bank Series on Evaluation and Development. Vol.7. Transaction Publishers. New Brunswick.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2011): *Democracy Index 2010. Democracy in retreat*. The Economist, 2011. [http://graphics.eiu.com/PDF/Democracy\\_Index\\_2010\\_web.pdf](http://graphics.eiu.com/PDF/Democracy_Index_2010_web.pdf), acceso: julio 2013.
- EDWARDS, M. (2010): *Small Change: Why Business Won't Save the World*, San Francisco, CA: Berrett-Koehler.
- FETTERMAN, D. (2001): *Foundations of Empowerment Evaluation*. Sage. Thousand Oaks.
- GARCÍA DE LOS SALMONES, M., RODRÍGUEZ DEL BOSQUE, I. Y SAN MARTÍN, H. (2007): "The corporate responsibility as a marketing tool: influence on consumer behaviour im service sector". [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), acceso: febrero 2014
- GEISSE, G. (2001), "Eje Filantropía – Responsabilidad Social – Imagen Pública", *Ambiente y Desarrollo*, vol. XVII, No 1, Santiago de Chile, CIPMA: 78-81.
- GINER, S. Y SARASA, S. (1996): "Civic Altruism and Social Policy", *International Sociology*, vol. 11, No 2, Madrid, ISA: 139-159.
- GLOBAL FUND (2007): *Partners in Impact: Results Report*, Geneva: The global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria.
- GLOBAL FUND (2010): "Pledges and contributions". <http://www.theglobalfund.org/en/pledges/>. Acceso: enero 2013

- GÓMEZ, E. Y ATUN, 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>. Acc: marzo 2014
- HOURS, B. (2013): "El acordeón de la filantropía global", *Le Monde diplomatique en español*, año XVII, No 211, mayo 2013: 29.
- IRARRÁZVAL, I. Y GUZMÁN, J. (2000): "Incentivos Tributarios para Instituciones sin Fines de Lucro: Análisis de la Experiencia Internacional", *Estudios Públicos*, No 77, verano 2000, Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos: 203-272.
- KING, S (2013): "Philantropicapitalism and the Healthification of Everything", *International Political Sociology*, vol. 7, Issue 1, March 2013, International Studies Association: 96-98. <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/6928/>. Acceso: agosto 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.
- J.M, & Lugrís, J., 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*, No 9, marzo de 2010, Pontificia Universidad Católica de Chile: 3-26.
- MACKEY, T Y LIANG, B (2012): "A United Global Health Panel for Global Health Governance", *Social Science & Medicine*, 76: 12-15. <http://dx.doi.org/10.1016/j.socscimed.2012.09.038>. Acc: octubre 2012.
- MATAIX, C., SÁNCHEZ, E. Y HUERTA, M<sup>a</sup> A. (2009): "El potencial de las alianzas publico-privadas", *Financiación del desarrollo. Viejos recursos, nuevas propuestas*, José Antonio Alonso (dir.), Madrid, Fundación Carolina y Siglo XXI: 293-333.
- 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.
- MAUSS, M (1950): *Sociología y antropología*, Madrid, Tecnos, 1979.
- MAVROTAS, G. (2005): "The International Finance Facility Proposal", *New Sources of Development Finance*, Atkinson, A. B. (ed.), Oxford, UNU-WIDER in Development Economics: 110-131.
- MICKLEWRIGHT, J Y WRIGHT, A. (2005): "Private Donations for International Development", *New Sources of Development Finance*, Atkinson, A. B. (ed.), Oxford, UNU-WIDER: 132-155.
- MORANDÉ, P. (2006): "Bases conceptuales para el estudio de la responsabilidad social de la empresa", *ABANTE*, Vol. 8, No 2: 3-36.
- 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](http://pendientedemigracion.ucm.es/info/IUDC/img/articulos/Jose_Morales_final.pdf). Acceso: junio 2013
- MORVARIDI, B. (2013): "The Politics of Philanthropic and Welfare Governance: The Case of Turkey", *European Journal of Development Research*, vol. 25, 2, European Association of Development Research and Training Institutes: 305-321.

- 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](http://www.service-enquiry.org.za/downloads/spanish_chapter7.pdf). Acceso: julio 2013
- PORTER, M. Y KRAMER M. (2006): "Estrategia y sociedad", *Harvard Business Review*, V.84, No12:42-56.
- QUANDT, R. (2002): *The changing landscape in Eastern Europe: A personal perspective on philanthropy and technology transfer*, Oxford University Press.
- REICH, M. (2002): "Introduction: Public-private partnerships for public health", Reich, M (ed.), *Public-private partnerships for public health*, Harvard Center for Population and Development Studies: 1-19.
- REYNAL-QUEROL, M., MONTALVO, J.G. Y DJANKOV, S (2008): "The Curse of Aid", *Journal of Economic Growth*, vol. 13, 3: 1835-1865.
- RYAN K. J. Y RAY C. G. (2004): *Sherris Medical Microbiology*. McGraw Hill.
- 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.
- 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.
- 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. (1998B): "Filantropía", *Diccionario de Sociología*, Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.), Madrid, Alianza: 305-306.
- SARASA URDIOLA, S. (1998A): "Altruismo", *Diccionario de Sociología*, Giner, S., Lamo de Espinosa, E. y Torres, C. (eds.), Madrid, Alianza: 19-20.
- SEPÚLVEDA, C. (2001): "Las motivaciones detrás de la filantropía ambiental", *Ambiente y Desarrollo*, vol. XVII, No 1, Santiago de Chile, CIPMA: 86-89.
- 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*, Oxford University Press: 1-5
- 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.
- SY, M. Y HATHIE, I (2009): "Institutional forms of Philanthropy in West Africa", *The State of Philanthropy in Africa*, Senegal, Dakar, Trust Africa.
- UNITED NATIONS (2005), *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*, New York.
- VAN DER PLOEG, F (2011): "Natural Resources: Curse or Blessing?", *Journal of Economic Literature*, vol. 49, No 2: 366-420.
- VARELA, F., FERNÁNDEZ, G Y CASTILLA, A. (2007): "Internacionalización, Desarrollo y Alianzas Público-Privadas", Documento de Trabajo, Congreso de RSC de la CAM, enero de 2007.
- VEBLEN, T. (1899): *Teoría de la clase ociosa*, Madrid, Alianza, 2004.
- WEAVER, W. (1967): *U.S. Philanthropic Foundations – Their History, Structure, Management and Record*, Indiana University Press, 1999.

WORLD HEALTH ORGANIZATION (2013A): *Polio Eradication & Endgame strategic Plan*,  
WORLD HEALTH ORGANIZATION (2013B): *Polio Eradication Initiative. Financial Resource Requeriments*.  
ZADEK, S. (2001): *The Civil Corporation*, London, Earthsan, 2007.  
ZIEGLER, J. (2002): *Los nuevos amos del mundo*, Barcelona, Destino.  
ŽIŽEK, S (1998): "Multiculturalismo o la lógica del capitalismo multinacional", *Estudios culturales*.  
*Reflexiones sobre el multiculturalismo*, Jameson, F y Žižek, S, Buenos Aires, Paidós: 137-188.