

# **EL RETO DE LAS ELITES FILANTRÓPICAS EN ESPAÑA**

**Víctor Pérez-Díaz  
Joaquín P. López Novo**

ASP Research Paper 84(a)/2008

Publicado en *Revista Española del Tercer Sector*, 10: 51-68

Víctor Pérez-Díaz, Catedrático de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid; y ASP, Gabinete de Estudios

Joaquín P. López Novo, Profesor Titular de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid; y ASP Gabinete de Estudios..

# ASP Research Papers

## *Comité de Redacción /Editorial Board*

Víctor Pérez-Díaz (director)  
Berta Álvarez-Miranda Navarro  
Joaquín Pedro López Novo  
Josu Mezo Aranzibia  
Juan Carlos Rodríguez Pérez  
Fernando González Olivares (redactor jefe)

## *Comité Científico Internacional /International Scientific Committee*

Daniel Bell (American Academy of Arts and Sciences)  
Suzanne Berger (Massachusetts Institute of Technology)  
Peter Gourevitch (University of California, San Diego)  
Peter Hall (Harvard University)  
Pierre Hassner (École des Hautes Études en Sciences Sociales, París)  
Kenneth Keniston (Massachusetts Institute of Technology)

© Víctor Pérez-Díaz y Joaquín P. López Novo  
Este trabajo no podrá ser reproducido en todo  
o en parte sin permiso previo del autor

Depósito legal: M-6126-1994  
ISSN: 1134 - 6116

## *El reto en cuestión: una dirección y un modelo*

Las elites filantrópicas españolas se encuentran en un momento singular.<sup>1</sup> Tienen recursos y disposición para utilizarlos con el objetivo general de mejorar la sociedad española; pero, al tiempo, necesitan pensar la dirección de sus esfuerzos. En esta breve contribución queremos llamar la atención sobre este tema de *la dirección* de la filantropía, teniendo en cuenta la enseñanza que se desprende, para ello, de *la experiencia norteamericana*. Esto, a su vez, nos impulsa a realizar un breve ejercicio de genealogía intelectual de la filantropía contemporánea, atendiendo para ello tanto al concepto de la filantropía misma como a la problemática del tercer sector.<sup>2</sup>

La filantropía comienza siendo, por una parte, un sentimiento, un sentimiento *operativo*: orientado a hacer el bien a otros, a realizar algo que va más allá del nosotros de aquí y ahora, de nuestro propio interés. Por otra parte, es un sentir y un hacer vinculados a una vocación, a una *llamada de servicio* a algo y a alguien que nos evoca esa dirección del más allá de este nosotros en particular, quizá hacia una comunidad humana a lo largo del tiempo, o, para algunos, más allá del tiempo. Por tanto, esa idea de benevolencia, de *bene volere*, y de beneficencia, de *bene facere*, de querer el bien y de hacer el bien (*si sabemos lo que es el bien*) está vinculada a la idea de responsabilidad, es decir, de respuesta. Los conceptos de responsabilidad y de respuesta están íntimamente conectados. Ser responsable es responder de algo ante alguien. Si hay respuesta, es una respuesta a un “qué”, a una llamada; y si hay llamada, es una llamada de un “quién” o de unos “quiénes”. De Dios, del dios de la ciudad, de la sociedad, del otro en particular, del prójimo, del

---

<sup>1</sup>Este artículo se sitúa en una línea de colaboración entre los autores que incluye tres libros recientes sobre filantropía y sobre tercer sector. (Ver los capítulos de Víctor Pérez-Díaz y de Joaquín Pedro López Novo en V. Pérez-Díaz, director, *La filantropía: tendencias y perspectivas: Homenaje a Rodrigo Uría Meruéndano*, editado por la Fundación de Estudios Financieros y la Fundación Profesor Uría, 2008. Asimismo: Pérez-Díaz y López Novo, *El tercer sector social en España*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2003, y *El tercer sector, presente y promesa: un análisis de su problemática general y de su realidad en Galicia*, Santiago de Compostela, Caixa Galicia, 2005.) Este artículo en particular ha sido elaborado en base a las palabras pronunciadas por Pérez-Díaz en la presentación del libro homenaje a Rodrigo Uría en Madrid, en la sede de Uría y Menéndez, el 17 de julio de 2008; y la conferencia de López Novo “Élites y bases: dos flancos problemáticos del tercer sector” pronunciada en las *IX Jornadas El tercer sector en España: retos y perspectivas*, organizadas por *El Nuevo Lunes* y la Obra Social de Caixa Galicia, y celebradas en Madrid el 18 de junio de 2008.

<sup>2</sup>Una tercera línea de discusión sobre la genealogía de esta discusión de la filantropía y del tercer sector se remontaría al campo conceptual de la sociedad civil.

lejano; o de la conciencia de quien se sabe rodeado de todos estos otros y en conversación con ellos. A los que se responde, no mandando, disponiendo y gobernando, sino *sirviendo*.

Puestos a aplicar estas ideas generales a lo que nos ocupa, a las circunstancias históricas de la filantropía de las elites españolas del momento, cabe aventurar que este dar *respuesta* y *servicio* depende de varios factores. Cabe fijarse ahora en tres de ellos: en los recursos que estas elites tienen, en sus disposiciones a dar una respuesta, y en la disponibilidad de un modelo para hacerlo. Demos por supuesto, por mor de la discusión, que las elites económicas tienen amplios recursos económicos; y cada vez más: su acumulación ha sido palpable en estos veinte o treinta años. Con ellos, en principio, pueden responder a las llamadas de la sociedad, atender a sus demandas, resolver sus problemas, en una medida importante; y obviamente aquellas llamadas y demandas pueden ser incluso más apremiantes en la época de crisis que se avecina.

Pero, además, podemos suponer que tienen, o van adquiriendo, ciertas disposiciones que les pueden ayudar a hacerlo. Por ejemplo, tienen un status social relativamente prominente. Pero tener un status viene de la mano de la necesidad de justificarlo; y, o tienen la disposición para justificarse, o, no teniéndola, deberán cultivarla. No bastará, simplemente, con un discurso de justificación que corresponda a una mera voluntad, y estrategia, de distinción social, sino que será necesario un argumento persuasivo en la comunidad moral de conversadores en la que están insertos.

A esto se añade que (probablemente) las elites filantrópicas españolas ya tienen otras dos disposiciones relevantes para el tema. Primero, tienen la disposición (que les puede venir de su implicación activa en la economía de mercado) a hacer las cosas y hacerlas bien, en el sentido de hacerlas con eficacia y con eficiencia; es decir, tienen el *know how* de la organización y la gestión. Saben cómo, puestos a hacer las cosas, hacerlas con eficacia y con eficiencia; con el aditamento de que están acostumbrados a aprender rápidamente, porque si se equivocan, y se retrasan en rectificar, pagan por ello un precio, muy pronto.

Además, y esto es muy importante, por su modo de estar en el mundo desarrollan (o deben desarrollar) un hábito y adquieren (o deben adquirir) un cierto *animus*, que supone un plus de energía, de tendencia a la auto-afirmación, a aceptar el riesgo, a dar un paso adelante. Esto es fundamental para *asumir* responsabilidad, para *responder* cuando pronuncian tu nombre. Por eso nos ponen un nombre: para llamarnos. No son (o deberían ser) de los que

se refugian en un anonimato, detrás de unos amigos políticos, o un aparato estatal, algo impersonal, a lo que *se pasa la llamada*, es decir, la responsabilidad. En todo caso, la llamada la reciben ellos; pueden contestar o no, pero la reciben ellos.

Finalmente, está el factor de la disponibilidad de un modelo del qué hacer y el cómo hacer las cosas de la filantropía. Y aquí nos encontramos con el modelo de la filantropía norteamericana, en el que inspirarse.

Pero para inspirarse de un ejemplo, primero hay que entenderlo. Y hay que entenderlo en sus dos dimensiones: como siendo parte de una tradición cultural, y como siendo una institución social. En efecto, la filantropía es una institución social que opera en el marco de tradiciones culturales que la dan sentido y la orientan en una u otra dirección. Por institución social se entiende aquí un conjunto de reglas y, por tanto, de expectativas y obligaciones que son, en este caso, las que suelen rodear a la gran riqueza en casi todas las sociedades, de lo que puede ser un ejemplo la institución del *potlatch* en determinadas sociedades llamadas primitivas, o la del evergetismo clásico que incluye la obligación de las élites de sufragar los costes de los festejos populares de su ciudad. En este sentido, la filantropía aparece como una institución social por la que se suele reconocer, un poco en todas partes, que la riqueza está sujeta a normas sociales que prescriben que ésta tiene que ser en alguna medida compartida. Las tradiciones culturales dan sentido y una orientación singular a esta expectativa social. Por ejemplo, la tradición cultural confuciana suele ser hostil al don universalista, porque rompe los delicados equilibrios de la gran red de obligaciones recíprocas, que, por sus grados, arrancan de los linajes familiares y abarcan el conjunto. Por su parte, la tradición budista mahayana, que enfatiza el dar y el darse o el don de sí (*Dana* o *Fuse*) no suele fomentar una filantropía civil, sino que da lugar a una filantropía orientada hacia los monasterios religiosos. El cristianismo ha tendido a reorientar esa institución de las obligaciones de la riqueza en una dirección universalista (dilatando las fronteras de la comunidad moral más allá del linaje y de la ciudad), pero también de la creación de una comunidad amorosa, en este mundo y en el otro mundo; al tiempo que ha tendido a mantener la expectativa de la obligatoriedad del dar de los ricos como materia de misericordia, como materia de justicia, y, en cierto modo, como asunto de propio interés bien entendido como sugiere la interpretación tradicional de la frase de que “es más fácil que un camello atraviese el agujero de una aguja que un rico entre en el reino de los cielos”, la cual da por supuesto el interés de los ricos en una entrada de ese género.

La combinación de esta tradición cristiana y clásica, con lo que cabe llamar el “poder de agencia” que desencadena la gran expansión de la economía de mercado, o, si se quiere, el capitalismo moderno, supone la posibilidad de “dar mucho” y darlo “con eficacia y con eficiencia” (si se llega a discernir correctamente cuál es el bien que se quiere hacer, lógicamente). A ello se añade que este mismo incremento en el poder de agencia supone una implicación activa y personal en esa donación. Esto suele traer consigo una desintermediación importante del papel tanto de la iglesia o las iglesias en esta tarea, como (no lo olvidemos) del estado. Y con ello, tenemos las claves para entender la filantropía moderna contemporánea.

### *Entendiendo el modelo norteamericano: el discurso de sentido*

Hay que entender que la filantropía norteamericana tiene un recorrido cultural importante y complejo.<sup>3</sup> Y es importante, incluso extremadamente importante, no porque la cultura sobre la que se asienta sea “la más moderna”, sino precisamente porque *no* es moderna, al menos en el sentido de que no es *simplemente* moderna, y estuviera como aparte de una tradición anterior. Todo lo contrario, su interés estriba en que *surge orgánicamente* de una tradición anterior.

Es la cultura que traen consigo al nuevo mundo, y desarrollan, europeos, anglosajones, imbuidos de la tradición bíblica (la tradición cristiana) y la tradición clásica (una versión de la ilustración); que es lo que subyace en todo lo que hacen desde el principio hasta hoy; y en lo que, lo que vaya viniendo luego, tendrá que integrarse, o acomodarse a ello, de alguna forma. En efecto, la tradición americana consiste, en buena medida, en un trasladar de un continente a otro, a través del mar, a europeos que ya están hechos, y que vienen con su corazón y su cabeza ya formados. Porque, como se suele decir, *you can take the boy out of the country but not the country out of the boy*. Y su corazón y su cabeza eran ya esa mezcla complicada y tensa de tradición bíblica y tradición clásica. Y, por eso, van a desarrollar esa tradición compuesta, en condiciones históricas y geográficas singulares. Primero, porque llegan, y *no* cargan sobre su espalda un estado soberano centralista que pretenda orientarles o dirigirles, ni una iglesia establecida con poderes temporales sobre sus conciencias: un “papá” y una “mamá” que se arroguen una autoridad (ejecutiva) de

---

<sup>3</sup> Sobre la tradición cultural que proporciona el punto de arranque y el marco de sentido de la filantropía norteamericana ver Pérez-Díaz “Horizonte y dilemas de la filantropía”, en Pérez-Díaz, director, *La filantropía: tendencias y perspectivas: Homenaje a Rodrigo Uría Meruéndano*, op.cit. pgs. 11-24.

última instancia. Y si se los encuentran así, al principio, se desembarazan de ellos. Y segundo, porque, además, se encuentran en condiciones geográficas que estimulan su iniciativa y su libertad de movimientos, enfrentados con una naturaleza que les reta pero no les abruma, y les hace crecerse.

Ahí es donde se fragua el modelo que nos sirve de referente. Este modelo responde a un imaginario colectivo que *no* alienta la narrativa de una historia "prometeica" que nos invitara a "vamos a *crear* el mundo *ex nihilo*": un mundo de adolescentes que, con desafíos y transgresiones, se inventan y se reinventan incesantemente a sí mismos (al modo que sugiere una parte, la más estridente, del imaginario actual). Responde, más bien, a uno que alienta la narrativa de una historia en la que "vamos a *participar*", con nuestros predecesores y nuestros sucesores, en un proceso de creación continuo: de una *God's unfolding creation*, para los creyentes, o de una compleja evolución cuyo rumbo se cree medio entrever, para los que no lo son, o lo son menos.

Por esta *carga en profundidad cultural* es por lo que la filantropía americana es muy relevante para nosotros los europeos; porque sus avatares resumen muy bien, y con una claridad admirable, nuestra propia experiencia de civilización occidental. Y digo la nuestra, porque la experiencia europea se remonta también ininterrumpidamente a la fuente de las tradiciones clásica y bíblica; que son las que subyacen a nuestra experiencia moderna, la han dado sentido, y continúan dándole sentido hoy.

¿En qué consiste, en la práctica, digamos, sumariamente, esta filantropía? En cuatro características combinadas. Primero, la filantropía americana se siente atraída por dos modelos de ciudad, que trata de combinar, lo mejor que puede. La ciudad de los hombres, la *civitas cupiditatis* de la satisfacción de los deseos, que pueden ser necesidades profundas o ensoñaciones complicadas (o primarias). Y la *city on the hill*, la ciudad sobre la colina que ilumina moralmente a estos peregrinos, necesitados y un poco fantasiosos, sobre la tierra.

Segundo, esta filantropía responde a una sensibilidad moral por la cual las elites, en general, entienden que el poder está ligado a un servicio. El poder político es como un *trust*, un depósito de confianza, condicionada y limitada; de ninguna forma supone un mandato para definir la moralidad de un país, para "hacer" un país, para transformarle de modo que no le reconozcan las generaciones anteriores, o para que sus líderes jueguen a

profetas de cartón piedra. Y el poder económico es entendido, en buena parte, como una *stewardship*, en la que el administrador de la riqueza la tiene en prenda, y ésta tiene que ser devuelta de algún modo, y está vinculada a un deber de guardia y custodia, pensando en una herencia común.

Tercero, esta filantropía forma parte de un mundo complejo de relaciones entre elites y sociedad, basado precisamente en aquellas premisas. De tal modo que, cuando las elites hacen sus buenas obras y se encuentran, y se enfrentan, con una crítica de la sociedad que tal vez no esperaban, y todo ello con los sobresaltos de rigor, su reacción se sitúa en una secuencia que la acompasa y la encauza. A la postre, no se indignan, sino que recapacitan. Y ésta es, por ejemplo, la lógica implícita en el modo como los llamados *robber barons* de entre el siglo XIX y XX, y sus sucesores, reaccionaron en el debate social que suscitaron sus iniciativas filantrópicas. Porque entendieron, al final, como sus sucesores de hoy entienden, que la filantropía no puede plantearse desconectada de otros componentes de la sociedad civil o liberal de la que forman parte; porque viene “en un paquete” con las reglas del *juego limpio* de la economía de mercado y de la democracia liberal. Y porque, llevando las cosas más lejos y más al fondo, entienden que la filantropía va ligada a una discusión no sólo sobre una sociedad civil o liberal, sino sobre una *sociedad buena*; no sólo (estrictamente) justa, sino generosa.

Cuarto, y último, junto a la filantropía de las elites se da, con tanta o más pujanza, una filantropía de la sociedad; y, además, todos entienden, y entienden fácilmente, que la una y la otra *están ligadas*, que hay entre ellas un vínculo de mutua dependencia que reposa sobre una afinidad profunda entre la sociedad y las elites. ¿Y en qué consiste esta afinidad? Consiste en que todos entienden que *dar* implica una involucración personal, un *darse* a sí mismos. Y porque todos se quieren ver a sí mismos, y se ven en buena parte, como una sociedad de *givers*, y no de *takers*; de *doers*, y no de *talkers*. Es decir, de gentes que dan, y no “van a lo suyo”; de gentes que hacen, y no, simplemente, hablan y hacen gestos. Este es el modelo, que, realizado con las imperfecciones propias de los humanos, tenemos a la vista.



*Entendiendo la filantropía norteamericana en el contexto del tercer sector: el modus operandi de las grant-giving foundations*

Pero ahora veamos las cosas desde otro punto de vista, complementario con el anterior. Acabamos de referirnos a la necesidad de articular un discurso de sentido; lo cual plantea ciertos problemas a unas elites filantrópicas como las españolas que no tienen de entrada un discurso semejante al de los norteamericanos, en buena medida porque no lo saben arraigar en su experiencia histórica. La cuestión no está, por supuesto, en que imiten lo que no son; sino en que se inspiren del ejemplo ajeno para encontrar en su propia experiencia el discurso que les falta.

Si se trata de examinar el modus operandi de las elites filantrópicas norteamericanas, cabe esbozar otro ejercicio de genealogía y remontarnos al origen de una idea íntimamente conexas con la de la filantropía contemporánea en Estados Unidos, que es la idea del *tercer sector*. Hacer este ejercicio nos ayudará a entender mejor tanto el propósito que inspiró esta idea como el contexto que le confirió credibilidad. La idea del tercer sector es en sí misma muy reciente, pero se refiere a una idea más antigua. Apareció en la esfera pública en los EE UU a finales de la década de los setenta del pasado siglo, y su mentor original fue la *Comisión Filer*: una comisión mixta público-privada, que había sido constituida en el año 1973 para investigar y hacer recomendaciones de política pública sobre las organizaciones sin ánimo de lucro del país.<sup>4</sup> Pero para entender los trabajos de la Comisión Filer, es preciso tener en cuenta la controversia política en torno a las grandes fundaciones *grant-giving* (estos es: las fundaciones creadas con el propósito de dar dinero a otras organizaciones sin ánimo de lucro), que tuvo lugar en los EE UU a lo largo de la década de los sesenta del pasado siglo. Las fundaciones *grant-giving* habían aparecido en la escena filantrópica norteamericana en las dos primeras décadas del siglo XX, de la mano de grandes protagonistas del capitalismo norteamericano como John Rockefeller Sr., Andrew Carnegie, o Julius Rosenwald, que inventaron un nuevo tipo de filantropía: secular, profesionalizada, que movilizaba recursos en gran escala y adoptaba una orientación de resolución de problemas, aplicando el remedio en la raíz. La irrupción de la Gran Depresión de 1929 y, más tarde, de la segunda guerra mundial, detuvo la

---

<sup>4</sup> Una discusión más amplia de las fundaciones norteamericanas *grant-giving* (con una mayor referencia empírica y un análisis del debate académico) puede verse en Joaquín P. López Novo, “La filantropía en los Estados Unidos: formas, culturas e instituciones”, en Pérez-Díaz, director, *La filantropía: tendencias y perspectivas: Homenaje a Rodrigo Uría Meruéndano*, op.cit. pgs. 25-88.

expansión de esta nueva rama de la filantropía de las elites, pero, con la recuperación de la economía en la segunda postguerra, las grandes fundaciones *grant-giving* han vuelto a proliferar. Baste señalar que en el año 1929 había en los EE UU sólo 203 fundaciones con activos de capital de más de 1 millón de dólares, pero en 1959 éstas eran ya 2.059 y la gran mayoría de ellas habían sido establecidas en la década de los cincuenta.

Muchos críticos, tanto de la derecha populista como de la izquierda liberal, vieron con recelo y temor esta ola de filantropía fundacional de la segunda postguerra, sospechando que muchas de esas nuevas fundaciones *grant-giving* eran sólo parapetos fiscales de las grandes fortunas del país, que permitían a sus fundadores beneficiarse de las exenciones fiscales que se aplicaban a las fundaciones, al tiempo que facilitaban la perpetuación del control familiar de las grandes empresas que habían fundado, transfiriendo a las fundaciones una parte relevante del capital de sus empresas. Así, a lo largo de la década de los sesenta, las grandes fundaciones estuvieron prácticamente de manera permanente en el punto de mira del Congreso de los EE UU, sucediéndose los *hearings* y las propuestas de iniciativas legislativas para limitar sus privilegios fiscales y someterlas a un control más estricto. Esta batalla política en torno a las grandes fundaciones no produjo grandes resultados legislativos, porque las fundaciones se defendieron con eficacia en los *hearings* del Congreso, y manejaron con habilidad los hilos de la política en Washington para desactivar las propuestas de sus críticos, y también porque éstos no fueron capaces de aportar evidencia sólida sobre supuestas prácticas fraudulentas generalizadas de las fundaciones. El mayor cambio legislativo del período fue la reforma del *Tax Code* del año 1969, que obligó a las fundaciones *grant-giving* a desembolsar anualmente en ayudas a terceros el 6% (posteriormente reducido al 5%) de sus activos de capital, y a deshacerse de los activos de capital aportados por los fundadores que consistiesen en valores de empresas, cuando éstos eran una parte significativa del capital de dichas empresas.

Éste fue el contexto en que se creó y realizó sus trabajos la Comisión *Filer*, que fue creada en 1973 con el propósito de acabar con el clima de confrontación en torno a las fundaciones y reconducir las relaciones entre filantropía privada y gobierno por la vía de la cooperación. Y su principal impulsor fue John D. Rockefeller tercero, nieto del fundador de esta saga familiar y continuador de su tradición filantrópica. La comisión, que publicó sus trabajos en el año 1977, propuso un enfoque *holista* o totalizador de las actividades filantrópicas y no lucrativas, utilizando, por primera vez, la expresión *tercer sector* para referirse a ellas. Las fundaciones eran sólo una parte de este vasto sector no lucrativo con

ramificaciones en la educación, la sanidad, la cultura, la vida cívica, la caridad y los servicios sociales. El tercer sector se asentaba sobre dos pilares: *giving* y *volunteering* (donaciones y acción voluntaria). Las fundaciones eran parte del primer pilar; pero eran sólo un eslabón de una cadena mucho más extensa; eran una parte de un todo *orgánico* más vasto: el tercer sector.

La historia de la Comisión Filer muestra el papel crucial que jugó la gran filantropía de las fundaciones *grant-giving* en la emergencia de la idea del tercer sector. Por una parte, y como acabamos de ver, esta idea surgió del intento de despolarizar el debate sobre las fundaciones, mostrándolas como una parte de un todo orgánico más vasto. Pero, por otra parte, la presencia de las grandes fundaciones *grant giving*, bien dotadas de fondos de capital para realizar sus actividades, confirmó plausibilidad a la idea del tercer sector; aunque sólo fuera por el simple hecho de que la realidad estaba ya ahí, antes que la palabra, esto es: hizo que dicha idea resultase creíble. Y ello porque, con la proliferación de estas fundaciones, las actividades sin ánimo de lucro no sólo experimentaban un crecimiento cuantitativo de gran magnitud, sino que también daban un salto en lo relativo a los estilos y a las capacidades de acción.

Las fundaciones *grant-giving* (ya sean independientes, corporativas o comunitarias), representan el 93% de las fundaciones, el 94% de los activos, el 89% de las contribuciones y el 86% de los donativos recibidos por las fundaciones. Dotadas de un fondo de capital, generalmente a perpetuidad, que es invertido de manera prudente en los mercados financieros para generar un flujo estable de ingresos para financiar sus actividades, y gobernadas por un consejo directivo de patronos que generalmente ejercen sus funciones de manera voluntaria y sin retribución; las fundaciones *grant-giving* son la gran invención institucional de la filantropía norteamericana del siglo XX.

Aunque son instituciones sin ánimo de lucro, las fundaciones *grant-giving* están estrechamente ligadas a la economía de mercado, tanto en el origen de sus fondos de capital como en su modo operativo. Las fundaciones son, por una parte, un producto del capitalismo, que permite a los empresarios fundadores y a los propietarios de capital empresarial, no sólo acumular grandes fortunas cuando sus empresas tienen éxito, sino también valorizar en el mercado sus activos empresariales y convertirlos en activos líquidos, una parte de los cuales pueden ser reorientados a iniciativas filantrópicas. Sin mercados financieros que permitan la conversión de los activos empresariales en activos

líquidos (o en activos de alta liquidez), los activos de capital carecerían de la movilidad necesaria para ser red desplegados al servicio de iniciativas filantrópicas. Por otra parte, una vez constituidas, las fundaciones *grant-giving* operan como capitalistas que valorizan en el mercado sus activos de capital, para obtener una corriente estable de ingresos para sostener sus actividades (aunque las fundaciones están obligadas a invertir sus dotaciones con criterios de prudencia, evitando las operaciones especulativas que conllevan un elevado riesgo). La suerte de las fundaciones está estrechamente ligada a la de los mercados: cuando estos prosperan, las fundaciones prosperan, tanto porque crece el número de fundaciones cuanto porque aumenta el valor de sus activos de capital; cuando los mercados decaen, en cambio, las fundaciones languidecen (esto es: se crean menos fundaciones y decae el valor de sus activos de capital).

Pero las fundaciones *grant-giving* son *fundaciones*, esto es: su forma de gobierno es fiduciaria y recae sobre un consejo directivo de patronos. En el caso de las fundaciones independientes, que son la abrumadora mayoría de las fundaciones *grant-giving*, aunque los primeros patronos son nombrados por el fundador, con el paso del tiempo, y una vez que éste ha desaparecido, pasan a ser reclutados por cooptación. El consejo directivo dispone de un amplio margen para interpretar y operativizar la misión fundacional, y, con el paso del tiempo, incluso modificarla. Esto, a veces, provoca litigios legales entre los herederos del fundador y los patronos que se sientan en el consejo de la fundación, pero, en otras ocasiones, son los propios herederos quienes promueven o consienten un giro de la política de la fundación. Este fenómeno de desplazamiento de metas, que pende sobre las fundaciones a perpetuidad, es conocido en la literatura sobre fundaciones como “el problema de la desviación de la intención del fundador” (*the problem of donor intent*), y es una de las razones de que las fundaciones a perpetuidad sean un forma de filantropía cada vez más criticada y menos valorada por las nuevas generaciones de filántropos, que están más interesadas en una filantropía activa en vida, que en una filantropía de legado a perpetuidad.

Las fundaciones *grant-giving* son, junto con los gobiernos federal y estatales, las principales fuentes externas de financiación de las organizaciones del tercer sector que realizan actividades operativas; son, en suma, algo así como los “banqueros” del tercer sector, con la diferencia de que las fundaciones *grant-giving* no prestan su dinero, sino que lo donan. Este hecho les concede el poder de influir a las organizaciones que obtienen fondos de ellas, imponiéndoles condiciones más o menos exigentes para recibir las ayudas.

En muchas ocasiones, la concesión de ayudas es condicionada a la consecución de otras ayudas paralelas procedentes de otras fuentes, generando un apalancamiento (*leverage*) que amplifica el impacto de las ayudas.

Por lo general, las grandes fundaciones que operan a nivel nacional o internacional, son entidades burocráticas que se asemejan a un departamento gubernamental. A diferencia del gobierno, sin embargo, que está obligado a respetar normas de *due process* y debe justificar sus acciones, las fundaciones *grant-giving* disponen de absoluta discreción para conducir sus asuntos y no están obligadas a rendir cuenta a los afectados de sus decisiones. Como no todas las peticiones de ayudas pueden ser atendidas, las fundaciones *grant-giving* crean inintencionadamente con sus decisiones ganadores y perdedores, y éste hecho obviamente genera tensión. Se entiende, pues, que las organizaciones del tercer sector tengan sentimientos ambivalentes hacia las fundaciones *grant giving* y los *filantrócratas* que las gestionan.

Pero la fundaciones *grant-giving* no sólo son los “banqueros” del tercer sector, son también en alguna medida sus arquitectos y organizadores, desempeñando labores de *institution-building* en el seno de la sociedad civil. Las fundaciones *grant-giving* son, pues, una parte de la sociedad civil cuya función es promover, guiar y sostener a la sociedad civil. Este trabajo de construcción de la sociedad civil también incluye actividades en el interfaz de la sociedad civil y el estado, tratando de influir las políticas públicas gubernamentales a través de actividades de inteligencia o *policy analysis* (esto es, de estudio, experimentación y evaluación) y del activismo público a favor de la adopción de políticas de uno u otro tipo (*policy advocacy*).

A lo largo del siglo XX, las fundaciones *grant-giving* han jugado un papel decisivo en una amplia variedad de terrenos o arenas. Entre ellas hay que destacar la promoción del conocimiento científico, financiado el desarrollo de la ciencia básica (muy especialmente la investigación bio-médica) y de las ciencias sociales, sobre todo durante la primera mitad del siglo XX, cuando el gobierno federal no aportaba fondos para la investigación científica. Uno de sus logros más impresionantes en este terreno fue su contribución a la transformación de las universidades norteamericanas en universidades de investigación líderes a nivel mundial. Las fundaciones *grant-giving* también han jugado un papel decisivo en la aplicación del conocimiento científico para mejorar las prácticas profesionales y resolver problemas sanitarios y sociales. Los estándares actuales de

práctica profesional y los métodos de formación de profesiones como la médica, los enseñantes y los trabajadores sociales son en gran medida el producto del trabajo de unas pocas grandes fundaciones (Carnegie, Rockefeller, Russell Sage), que actuaron coordinadamente en las primeras décadas del siglo XX para elevar y uniformizar los estándares de formación y práctica de esas profesiones.

Tanto las políticas sociales y de bienestar del *New Deal* del presidente Roosevelt en los años treinta, como las de la *Great Society* del presidente Johnson en la década de los sesenta del siglo pasado, fueron promovidas por fundaciones. De manera similar, la respuesta conservadora y libertaria de las dos últimas décadas del siglo XX, fue activamente promovida por un pequeño grupo de fundaciones que, desde sus *think tanks*, desafiaron la hegemonía ideológica y cultural de las fundaciones liberales (o de una orientación que en Europa se consideraría socialdemócrata moderada). Esto significa que las fundaciones *grant-giving* han asumido un protagonismo creciente en la producción y la diseminación de ideas *públicas* (o de ideas para el debate público), por medio de *think tanks* y foros de discusión. El creciente protagonismo de las fundaciones como mentores de ideas públicas y de políticas públicas, no sólo ha estimulado la controversia en torno a las fundaciones implicadas, sino que, además, ha trasladado al mundo de las fundaciones las líneas de fractura que atraviesan la vida política. Como no podía ser de otra manera, el segmento de las fundaciones que operan en el interfaz de la sociedad civil con el estado reflejan los conflictos y las tensiones que dinamizan la vida política.

Las fundaciones *grant-giving* también jugaron un papel central como instigadores del cambio social e institucional en el movimiento por los derechos civiles y por la extensión de los derechos electorales a la población afroamericana en la década de los sesenta del pasado siglo. En las últimas décadas del siglo XX, el activismo pro cambio social e institucional de las fundaciones se ha dirigido a los nuevos movimientos sociales (ecologismo, feminismo, derechos civiles, protección de los animales, etc.), apadrinando a las organizaciones que promueven estas causas. Otro terreno de actuación de las fundaciones que promueven el cambio institucional ha sido la promoción de la participación ciudadana en el ámbito comunitario, promoviendo organizaciones comunales *grass-root* para fomentar la participación ciudadana en la política local. Hay que decir, que el activismo de las fundaciones en pro del cambio social e institucional no se ha circunscrito a los Estados Unidos, sino que también lo han trasladado al extranjero. Las fundaciones norteamericanas han jugado y siguen jugando un papel protagonista en

las políticas sanitarias y de población a nivel mundial, pero también en la promoción de la sociedad civil y del cambio institucional en los países en desarrollo, especialmente en los recientemente democratizados. En los años noventa, con la caída del comunismo, las fundaciones *grant-giving* volcaron su interés y su vocación de arquitectos de la sociedad civil en el Este Europa, y, en menor medida, en Latino-América y Asia. Al mismo tiempo, las fundaciones *grant-giving* han desempeñado con continuidad el papel tradicional de sostenedores de las entidades sin ánimo de lucro especializadas en la provisión de servicios sociales y humanos. Es más, ésta es la actividad central de la gran mayoría de las fundaciones pequeñas y medianas que operan a escala local, como canales de la filantropía familiar modesta o en pequeña escala. Porque lo cierto es que el sector de las fundaciones *grant-giving* exhibe una marcada variedad interna y contiene muchos mundos en su seno, y la diferenciación legal que antes hemos señalado no siempre es la más relevante.

Las grandes fundaciones *grant-giving* son, repetimos, fundaciones que existen no tanto para realizar actividades propias, tales como la provisión de servicios, cuanto para donar dinero a otras organizaciones sin ánimo de lucro que realizan actividades operativas. Son el núcleo central de lo que podemos llamar la vertiente *elitista* del tercer sector. Cuando se analiza el tercer sector y se celebran sus logros, se suele poner el acento en su vertiente popular o *populista*, que es la faceta de la participación popular en organizaciones y en actividades de voluntariado. Pero lo cierto es que ésta vertiente es sólo una parte del tercer sector, y el reconocimiento de su importancia no debe ser motivo para ignorar o minimizar la importancia de la filantropía de las elites. Tanto la fortaleza como el dinamismo del tercer sector no sólo dependen del activismo de su componente popular, sino también de la aportación de su componente elitista. Sin un componente elitista vigoroso que le insufla recursos, liderazgo y capacidades de acción, y le aporte un contrapeso a la influencia del gobierno, el tercer sector acusará una debilidad congénita, que mermará seriamente sus capacidades de iniciativa y de realización.

Y cuando dirigimos la atención a este componente elitista del tercer sector, el contraste entre los EE UU y Europa, en general, y España, en particular, es enorme. Bastarán algunos datos para hacernos una idea. En el año 2005, había en los EE UU unas 70.000 fundaciones privadas, el 94% de las cuales eran fundaciones *grant-giving*, y el 6% restante *operating foundations*, esto es, fundaciones que existen para realizar alguna actividad propia. He aquí el primer gran contraste. Mientras que en los EE UU el 94% de las fundaciones son vehículos para la canalización de fondos a organizaciones sin ánimo de

lucro operativas, en Europa, y en España, buena parte de las fundaciones son operativas o proveedoras, y existen para realizar actividades propias y no para dar dinero a otras organizaciones.

De las 66.000 fundaciones *grant-giving*, 63.000 son fundaciones privadas *independientes*, generalmente familiares, 2.600 son corporativas y hay un pequeño segmento de 700 fundaciones comunitarias. Llama la atención el espectacular crecimiento de estas instituciones filantrópicas en los últimos quince años, y muy especialmente en la última década del siglo pasado, que fue una edad de oro en la historia de la filantropía norteamericana. Baste señalar que entre 1990 y 2005, el número de fundaciones independientes se incrementó en un 226 por cien (pasando de cerca de 29.000 a 63.000), sus activos en dólares constantes crecieron un 250% y sus contribuciones a terceros un 254%. Las fundaciones *grant-giving* independientes son una expresión de la riqueza personal, y por tanto, tienden a crecer a medida que el crecimiento económico crea nuevas bolsas de riqueza. Pero lo que llama la atención en el caso norteamericano es la rapidez con que la acumulación de riqueza privada se traduce en iniciativas filantrópicas. El hiato temporal entre la acumulación de riqueza y la acción filantrópica es muy corto.

En este vasto segmento de fundaciones independientes *grant-giving* se localiza lo que hemos llamado el *componente elitista* del tercer sector. Evidentemente, 63.000 fundaciones son muchas fundaciones y no todas ellas son grandes fundaciones. Así, sólo el 10% de las fundaciones cuentan con dotaciones de capital que superan los 10 millones de dólares, un 3% supera los 25 millones de dólares y un 1% los 100 millones de dólares. El segmento de las grandes fundaciones *grant-giving* comprendía, en el año 2005, probablemente unas 2.500 fundaciones (700 de las cuales serían fundaciones muy grandes) y habría otras 5.000 fundaciones de tamaño medio.

Los 36.000 millones de dólares en ayudas que contribuyeron las fundaciones norteamericanas en el año 2005, sólo representaban el 12% de las contribuciones filantrópicas totales que se realizaron en los EE UU en dicho año, lo cual nos da una idea de la magnitud fuera de lo común que alcanza la filantropía en este país. Pero la influencia de las fundaciones *grant-giving* en el tercer sector estadounidense es muy superior a su peso en el cómputo de la filantropía. Porque estas fundaciones no sólo aportan dinero al tercer sector, sino que también le aportan *orientación* o *conducción*, guiándolo hacia metas preestablecidas en los programas de ayudas. Además, muchas fundaciones *grant-*



*giving* suelen apalancar sus ayudas, condicionando sus concesión a la obtención de otras ayudas equivalentes en otras fuentes, con lo cual sus *grants* suelen tener un efecto multiplicador. Por otra parte, estas fundaciones también contribuyen a la clarificación y a la difusión de estándares de buena práctica, así como a la transparencia y a la rendición de cuentas por parte de las organizaciones que se benefician de sus ayudas. Por último, estas fundaciones también desempeñan un papel crucial en algunos nichos del tercer sector, como en la organización del debate público, promoviendo el pluralismo y creando y sosteniendo los *think tanks* que aportan las ideas que lo animan, organizando foros de discusión, financiando investigación y diseminando información relevante.

En suma, nuestro argumento aquí no es que las fundaciones *grant-giving* son la panacea del tercer sector, pues, como todas las instituciones humanas, acusan constreñimientos y limitaciones que pueden ser causa de efectos no buscados e incluso no deseables. En los EE UU, las grandes fundaciones a perpetuidad son motivo de una controversia incesante desde su aparición, y nunca han faltado críticos que denuncian sus aspectos más negativos, como la tendencia a desviarse de los objetivos de sus fundadores (el problema, antes mencionado, del *donor intent*), o el haber incubado una casta de *filantrócratas*, arrogantes y poderosos, encerrados en las torres de marfil de las grandes fundaciones, que han hecho de la filantropía su medio de vida. Tampoco sugerimos que se las deba emular simplemente. No, nuestra intención aquí es llamar la atención sobre la importancia del componente elitista del tercer sector, y sobre la necesidad de una filantropía creativa de las elites que sea capaz de hacer una diferencia en el tercer sector. Un tercer sector con un componente elitista débil es un sector poco robusto, que carecerá de mecanismos de guía, y adolecerá de la ausencia de contrapesos a la influencia gubernamental. En suma, en ausencia de un componentes elitista vigoroso, el tercer sector será poco *sector*, o será sólo un sector en términos nominales, para efectos de clasificación y estadística, pero no desde el punto de vista de la capacidad de acción y la dinámica institucional.

*Llegados a este punto, demos el salto a España*

Se trata de preguntarnos cuándo en nuestro país se desarrollará una filantropía de las elites económicas a la altura del nivel de desarrollo económico que ya se ha alcanzado. En las últimas décadas, las elites económicas españolas han demostrado ser capaces de construir empresas que compiten con éxito en los mercados nacionales, europeos e incluso globales, y este éxito ha multiplicado y acrecentado las fortunas privadas. Y, sin embargo, no acaba

de despegar en España una filantropía de las elites creativa y con capacidad de impacto en el tercer sector. No es que en España no haya ejemplos de filantropía de elites a gran escala, y algunos muy notables, así como de instituciones filantrópicas corporativas que son un equivalente de las grandes fundaciones *grant giving*, como por ejemplo, algunas obras sociales de las cajas de ahorro. Pero más allá de todos estos ejemplos notables y valiosos, la impresión que se tiene es que la filantropía de las elites económicas españolas es, en términos generales, una filantropía menguada y dubitativa, y no una filantropía ambiciosa y creativa que es la respuesta genuina a una llamada del corazón. Sobre todo, falta en España una filantropía elitista orientada a proveer ímpetu y conducción al tercer sector.

Hay quien piensa que el retraso en el desarrollo de una filantropía elitista moderna en España se debe a la inadecuación de los incentivos fiscales que deberían premiar y favorecer a este tipo de filantropía. Detrás de este argumento está la idea de que la filantropía, en el fondo, es una conducta interesada y, por tanto, una respuesta racional a incentivos. Pero nosotros dudamos de que esto sea así. No es que los incentivos no cuenten o sean irrelevantes, pero no son el motor que mueve la filantropía. Ésta se asienta en creencias, actitudes y sentimientos morales que hacen comprender a las personas que dar a los otros da sentido a su propia existencia, y es incluso un deber y un honor, y que a mayor riqueza mayor obligación de dar.

En cierto modo, en el fondo, las actitudes y los valores de los ricos y poderosos son un reflejo de las actitudes y los valores dominantes en las sociedades a las que pertenecen. Volviendo a los EE UU, las elites económicas de este país han registrado una elevada rotación a lo largo del siglo XX, y muy especialmente en las últimas décadas del siglo, con la emergencia de nuevas bolsas de riqueza ligadas a las nuevas tecnologías y a las finanzas. En este contexto, el *old money* de los herederos ha sido continuamente rebasado y desplazado por el *new money* de las nuevas cohortes de emprendedores que alcanzan el éxito en los mercados. Pero esta elevada rotación de las elites en la cúspide de la pirámide de la riqueza del país, aunque ha restado cohesión y coherencia a las elites, sin embargo, ha sido compatible con una marcada continuidad de los patrones de la filantropía. Y esto es así porque, en los EE UU, los nuevos ricos no necesitan ser socializados por el *old money* en los valores y los hábitos de la filantropía, sino que ya los han adquirido en sus familias de origen, que podían ser y eran de las clases medias o de las clases populares. En cierto modo, los ricos dan en un contexto de que todo el mundo da, y porque todo el

mundo da, sólo que los ricos dan en proporción a sus posibilidades. Vista desde esta perspectiva, la insuficiencia de la filantropía de las elites económicas españolas, en general, podría parecer un reflejo de la relativa poca generosidad de la sociedad española, de la que vienen, que les rodea, y ante la que se justifican. Pero, por otra parte, conviene ver esta situación como una situación en proceso de cambio, y reparar en el hecho de que tanto las investigaciones sobre el tercer sector en España como los logros de las cuestaciones populares para ayudar a damnificados de catástrofes naturales, muestran que es posible que la española se vaya haciendo bastante generosa, aunque le quede un gran trecho por recorrer.

¿Qué hacer? En verdad, ¿se puede hacer algo para estimular la filantropía de las elites? Aunque los valores y las mentalidades no cambian de la noche a la mañana, y no se puede forzar a la gente a ser generosa, algo sí se puede, y se debe, hacer para estimular el desarrollo de este tipo de filantropía. Por supuesto, los incentivos fiscales son una palanca a manejar, pero no son la única. También cabe pensar que se debería hacer una labor de educación desde los medios de comunicación, en la medida en la que éstos tengan un criterio razonable sobre la materia. En este caso, podrían informar regularmente al público del alcance de la filantropía de las elites españolas y comparar el perfil de su filantropía con los de las elites de otros países con los que España se mide, confiriendo honor y prestigio a los miembros de la elite que destacan en el campo de la filantropía. Al fin y al cabo, el honor y el prestigio son dos importantes motivaciones de la conducta humana en general y de la filantrópica en particular, y la sociedad debería usar deliberadamente estos resortes motivacionales para inducir a las elites a emprender la aventura filantrópica, y para trasladar su afán de emulación y competición al terreno de la filantropía. Aunque, por otra parte, también conviene tener en cuenta que el motivo de la gloria y de la vanidad, al mezclarse, pueden no sólo empañar los motivos sino, sobre todo, confundir sobre la dirección a tomar, y equivocar los criterios sobre las actuaciones a realizar, y sobre su naturaleza, su importancia o su prioridad relativa.

De aquí, que, a la postre, no haya forma de impulsar la filantropía de las elites, como la de la sociedad en su conjunto, fuera del contexto de una reflexión personal y fuera de un debate social sobre el sentido de la filantropía, en el que unos y otros arguyan, de la mejor fe y con la mayor sinceridad posibles, sobre la motivación y la justificación de su buen querer y su buen hacer los unos por los otros. Y esto es así, imprescindible, a esta hora de la modernidad, exactamente como en los viejos tiempos.

ASP Research Papers están orientados al análisis de los procesos de emergencia y consolidación de las sociedades civiles europeas y la evolución de sus políticas públicas.

En ellos, se concederá atención especial a España y a la construcción de la Unión Europea; y, dentro de las políticas públicas, a las de recursos humanos, sistema de bienestar, medio ambiente, y relaciones exteriores.

ASP Research Papers focus on the processes of the emergence and consolidation of European civil societies and the evolution of their public policies.

Special attention is paid to developments in Spain and in the European Union, and to public policies, particularly those on human resources, the welfare system, the environment, and foreign relations.

ASP, Gabinete de Estudios S.L.

Quintana, 24 - 5º dcha. 28008 Madrid (España)

Tel.: (34) 91 5414746 • Fax: (34) 91 5593045 • e-mail: [asp@ctv.es](mailto:asp@ctv.es)

[www.asp-research.com](http://www.asp-research.com)