

# I

---

## La era del filantropo capitalismo

**E**l 26 de junio de 2006, poco antes de la hora del almuerzo, el que entonces era el segundo hombre más rico del mundo, se subió a un escenario en la Biblioteca Pública de Nueva York y fue recibido con una clamorosa ovación por varios cientos de las personas más ricas e influyentes de la ciudad. Después de pronunciar unas breves palabras, Warren Buffett, cuyo historial de brillantes inversiones le habían ganado el apodo de «Sabio de Omaha», metió la mano en el bolsillo de la chaqueta, sacó una estilográfica y, con un gesto elegante, empezó a firmar cinco cartas, en cada una de las cuales prometía una parte de su fortuna. «Las tres primeras cartas son fáciles de firmar. Sólo pongo *Papá*», dijo bromeando, antes de entregar una carta por valor de 1.000 millones de dólares y que empezaba «Querida Suze», a su única hija. La siguiente se la dio a su hijo mayor; la tercera, a su segundo hijo; la cuarta a un representante de su difunta esposa, que había muerto dos años antes.

Hasta aquel momento, las cartas prometían unos 6.000 millones de dólares en total. Finalmente, sólo le quedaba la quinta, que, ella sola, tenía un valor aproximado de 31.000 millones de dólares. La firmó y se la entregó a la esposa del único hombre que era más rico que él en todo el planeta, Bill Gates, cofundador de

Microsoft, la mayor firma de *software* del mundo. Luego, los dos magnates sonrieron y se estrecharon la mano, mientras la multitud los vitoreaba enloquecida.

Ninguno de estos regalos era para beneficio personal de los que aceptaban las cartas. Hacía mucho tiempo que Buffett dejó claro que, en su testamento, sus hijos sólo podían esperar recibir, para ellos mismos, unas sumas mucho más pequeñas. Cada una de estas dádivas era para la fundación benéfica que el agradecido receptor eligiera. Con una suma total calculada en 37.000 millones de dólares, la donación filantrópica de Buffet era la mayor nunca hecha. Superaba incluso los 31.000 millones de dólares que, para entonces, Gates ya había entregado a la fundación que lleva su nombre y el de su esposa (aunque ya había dicho que la mayor parte del resto de su fortuna —calculada en más de 50.000 millones de dólares— seguiría el mismo camino benéfico). Para 2009, la *Fundación Bill y Melinda Gates* planea entregar más de 3.000 millones de esos fondos cada año, algo sin precedentes en la historia de la filantropía.

Buffett y Gates encabezan el renacimiento y reinención de una vieja tradición que tiene el potencial para solucionar muchos de los mayores problemas a que se enfrenta hoy la humanidad. Anunciarlo en la Biblioteca Pública de Nueva York era un reconocimiento deliberado a esa tradición. El magnífico edificio de mármol dedicado a las bellas artes había sido costeadado por una generación anterior de grandes filántropos estadounidenses. Pero la filantropía moderna fue inventada varios siglos antes de eso, en Europa, al mismo tiempo que aparecía lo que ahora llamamos capitalismo. Los Buffett y Gates de aquella primera era dorada de la filantropía fueron los mercaderes de la Inglaterra de los Tudor y la Europa del Renacimiento, que ayudaban a los pobres en las ciudades comerciales cada vez mayores, como Londres, Florencia o Brujas. Más tarde, en el siglo XVIII, quienes abrazaron la filantropía fueron los inventores de las sociedades anónimas y los

especuladores de los *hedge funds* [fondos de alto riesgo], como Thomas Guy, que vendió en el momento cumbre de la llamada «Burbuja de los Mares del Sur» [1711] y utilizó sus beneficios para fundar el Guy's Hospital, en Londres. También era la época de los financieros ilustrados que respaldaban a militantes de buenas causas, como William Wilberforce, que hundió el comercio de esclavos. En el siglo XIX, en Inglaterra, la filantropía se convirtió en un modo de vida para los nuevos ricos victorianos, como se refleja en las novelas de Charles Dickens.

Pero las fortunas que Buffett y Gates están dando empequeñecen las de los principales filántropos de las edades de oro del pasado, incluso las de Andrew Carnegie y John D. Rockefeller hace un siglo. Además, tampoco es que Buffett y Gates, los primeros ejemplos del cada vez más numeroso ejército de nuevos filántropos, se limiten a hacer lo mismo de siempre. Los nuevos filántropos creen que están mejorando la filantropía, equipándola para responder al nuevo conjunto de problemas a los que se enfrenta el cambiante mundo de hoy. Un mundo que, para decirlo sin rodeos, necesita mejorar, ya que, a lo largo de los siglos, gran parte de la filantropía ha sido ineficaz. Ellos creen que pueden hacerlo mejor que sus predecesores. Las dos últimas décadas han sido una época dorada para el capitalismo, y los nuevos filántropos de hoy tratan de aplicar a sus donaciones los secretos que hay detrás de su éxito en hacer dinero. Por esa razón los llamamos filantropo capitalistas.

Hoy los filantropo capitalistas ven un mundo lleno de grandes problemas que ellos, y quizá sólo ellos, pueden y deben solucionar. Dicen: seguro que podemos salvar la vida de millones de niños que mueren cada año en los países pobres, a causa de esa pobreza y de enfermedades que han sido erradicadas en el mundo rico. Por otro lado, en Estados Unidos y Europa, somos nosotros los que debemos buscar medios para que nuestros sistemas educati-

vos funcionen para todos los niños, en lugar de fallarles a tantos estudiantes. Y si estos niños han de tener una vida decente cuando crezcan, debemos encontrar una solución al cambio climático y a las causas subyacentes del terrorismo. Y así sucesivamente.

Como prueba de la seriedad de su filantropía, Bill Gates, por su parte, hizo un importante anuncio, unos días antes de que Buffett entregara sus cartas. Al acabar junio de 2008, dejaría su trabajo diario en Microsoft, la empresa que había cofundado en 1975, y empezaría a trabajar a jornada completa en su fundación; un cambio profesional importante para un hombre que sólo tiene 52 años, todavía está en la plenitud de sus facultades, y la prueba de que, cuando se trata de filantropía, va muy en serio.

En 2007, sentado en su enorme despacho de las oficinas centrales de Microsoft en Seattle, Bill Gates se balancea en su silla mientras se apasiona con lo que está diciendo. «Sabe, si eligiera las cinco cosas más interesantes e importantes que han pasado en mis tiempos, creo que estas dos estarían entre esas cinco, si es que no eran las dos primeras —dice, marcando el ritmo con su pluma fuente—. El ordenador personal, en el que tuve la suerte de participar, ha tenido este gran impacto, asombroso, casi increíble, en miles de millones de vidas, así que estoy muy orgulloso de haber tenido algo que ver.» Pero ahora espera tener un efecto por lo menos igual de grande en por lo menos el mismo número de vidas, mediante sus actividades filantrópicas, ocupándose de algunas de las enfermedades más mortales del mundo. «Ahora quiero poner más en lo que es una especie de nueva frontera... más como Microsoft cuando tenía 3 años que a los 33.»

En los negocios, los filantrocapitalistas están acostumbrados a alcanzar el éxito a gran escala, a pensar en grande e ir a por ello. Si este planteamiento da resultado para hacer dinero, razonan, ¿por qué no iba a darlo cuando se trata de donar la pasta?

En Estados Unidos, Gates quiere transformar todo el sistema de escuelas públicas financiadas por el Gobierno. Su dinero ya

está cambiando las cosas, y Gates está convencido de que sólo es el principio. Por ejemplo, en la ciudad de Nueva York, Gates ha proporcionado dinero para poner en marcha docenas de pequeñas escuelas, como la *Bronx Lab*. Una de las cuatro escuelas nuevas que comparten el antiguo campus del *Evander Childs High School* [de educación secundaria], en una de las zonas más pobres de Nueva York, que fue cerrado debido a sus niveles, siempre bajos, de resultados, la *Bronx Lab* abrió sus puertas en 2004. Después de tres años, un extraordinario 90 por ciento de su primera promoción de alumnos iba camino de graduarse en 2008, comparado con el índice de graduación del 31 por ciento, típico en *Evander Childs*. Gates cree que esta clase de éxito se puede repetir en todo el sistema educativo, en Nueva York y en toda la nación.

Pero lo que hace que Gates se balancee y repiquetee con su pluma fuente, más entusiasmado si cabe, son las cosas que su filantropía podría conseguir fuera de Estados Unidos, acabando con las enfermedades y reduciendo la pobreza. Más de un millón de personas mueren, cada año, de malaria; la mayoría, niños de países pobres. Es el equivalente a perder a todos los estudiantes del sistema de escuelas públicas de Nueva York en un año. «Estamos lo bastante locos como para decir: “Eliminemos la malaria”», afirma Gates. Y no es sólo la malaria lo que está en su lista de prioridades. Su fundación también quiere reducir de forma radical las muertes causadas por otras enfermedades que matan, anualmente, a millones de personas en los países en vías de desarrollo, como la diarrea aguda, la neumonía, la tuberculosis y el VIH/sida. Además, financia la investigación en 14 «grandes problemas mundiales de salud», que va desde la creación de nuevas vacunas hasta encontrar medios económicamente eficientes para medir la salud pública.

Gates también entrega cientos de millones de dólares cada año para acelerar el desarrollo económico en los países pobres. En 2006, anunció su asociación con una de las fundaciones creadas durante una anterior era dorada de la filantropía, la Fundación

Rockefeller, para aumentar la productividad (y por ende, los ingresos) de los campesinos pobres de África. La Alianza para una Revolución Verde en África tiene como objetivo ampliar lo que, en opinión de muchos, es el mayor éxito de la filantropía en todos los tiempos: la primera «revolución verde». A lo largo de muchos años, la Fundación Rockefeller, guiada por Norman Borlaug, financió las investigaciones sobre cómo aumentar la producción de las cosechas en los países pobres, un aumento que se calcula que ha salvado más de 1.000 millones de vidas desde la década de 1940. Pero la mayoría de esas vidas están en Asia, no en África. En el momento en que los precios de los alimentos se disparan, cada vez más lejos del alcance de los pobres, Gates cree que ahora se puede hacer algo igualmente espectacular al respecto.

Nada de esto será fácil. Buffett reconoce que su donación representa sólo «un dólar para cada uno, por año, para la mitad más pobre de la población mundial», y dice que la filantropía es un «juego más duro» que los negocios. Gates admite que «dada la escala de los problemas de desarrollo global, educación, nosotros sólo seremos una pequeña parte de la solución». Pero no se puede dudar de su determinación. Tampoco son sólo los dos hombres más ricos del planeta quienes tienen esas ideas para cambiar el mundo. El enorme compromiso de Gates y Buffett con la filantropía es la prueba más espectacular hasta ahora de un movimiento —el filantrocapialismo— que va creciendo a la par que aumentan las personas muy ricas en el mundo. Desde principios de la década de 1980, el mundo ha disfrutado de un extraordinario periodo de prosperidad que, aunque extendido ampliamente, ha beneficiado a quienes están en la cima de la pirámide mucho más que al resto de la población. Según la revista *Forbes*, en 2008, el mundo tenía un récord de 1.125 «milmillonarios», comparado con sólo 140 en 1986, además de miles de multimillonarios.

Buffett y Gates tardaron relativamente bastante en incorporarse al movimiento. En 1997, Ted Turner, el fundador de CNN,

el canal de noticias por cable, salió en titulares al donar 1.000 millones de dólares para sostener a las Naciones Unidas, mientras criticaba a los otros magnates por ser unos agarrados. Pidió, específicamente, a Gates y Buffett —y a otras personas «fornadas de dinero»—: «Donad ese dinero con el que no sabéis qué hacer».

Está por ver cuántos de los nuevos ricos de hoy llegarán a ser filantropocapitalistas, pero los augurios parecen buenos, sobre todo porque Buffett, Gates y otros están azuzando al resto de ricos para que se unan a su movimiento. «Se trata de toda esa riqueza que se ha creado en esta era —dice Gates. Al lanzar el guante filantrópico a los otros magnates, se siente optimista—. Es una cuestión de ritmo de aceleración; cuantas más personas estén involucradas, más se verán atraídas.» «Pero, ¿qué proporción de los nuevos ricos empezarán, finalmente, a restituir? Creo que será un porcentaje alto —afirma—; más cerca del 70 por ciento que del 15 por ciento.»

El *World Wealth Report* (Informe sobre la riqueza mundial) anual, de Capgemini/Merrill Lynch, observó un aumento del 20 por ciento en las donaciones de los ricos, en 2006, en Norteamérica. Es una tendencia que no se limita a Estados Unidos. «Liderados por las filas de los ultraricos (los individuos con un alto patrimonio neto) están aumentando los recursos económicos, el tiempo y la reflexión que dedican a las causas filantrópicas», concluye el informe, que descubrió que las personas ricas que se dedican a la filantropía suelen donar alrededor del 7 por ciento de su riqueza, mucho más que el ciudadano medio. «Los recaudadores de fondos veteranos dicen que las perspectivas para las donaciones son las más optimistas en una generación», informaba, en 2006, el *Chronicle of Philanthropy*, el boletín interno del sector de las donaciones en Estados Unidos.

Este impresionante cuadro se ve reforzado por varias clasificaciones de filántropos. Desde 1997, *Slate*, una revista *online*, ha ido publicando su clasificación *Slate 60*, donde recoge las mayo-

res donaciones filantrópicas del año. Esto es consecuencia de la queja expresada por Turner cuando dijo que siempre se mide a los ricos por lo que tienen, más que por lo que dan. («Creo que las actitudes hacia la filantropía han cambiado —dice Turner—. ¿Por qué? Porque hemos atraído la atención hacia ella. Tendríamos que contar con listas de donantes; esa es la razón de que se me ocurriera lo de *Slate 60*. Esa es la razón de que los ricos sean dueños de equipos deportivos; a los ricos les gusta ver su nombre en la prensa.») Desde que empezó, la donación mínima necesaria para aparecer en la lista se ha triplicado, hasta alcanzar los 30 millones de dólares.

Un cuadro parecido emerge del número cada vez mayor de fundaciones benéficas existentes en Estados Unidos y en otros países. Nuevos legados, combinados con fuertes rendimientos de la inversión en los fondos donados a las fundaciones más antiguas, hicieron que se doblaran, en términos reales, las entregas de dinero de las fundaciones de Estados Unidos, pasando de 13.800 millones de dólares, en 1996, a 31.600 millones, en 2006.

Al aplicar sus métodos empresariales a la filantropía, los filantrocapiitalistas están creando un lenguaje nuevo (aunque suene familiar) para describir su enfoque empresarial. Su filantropía es «estratégica», «consciente del mercado», «orientada al impacto», «basada en el conocimiento», con frecuencia «de alto compromiso», y siempre impulsada por el objetivo de maximizar el «apalancamiento»\* del dinero del donante. Al verse como inversores sociales, no como donantes tradicionales, algunos se dedi-

\* Apalancamiento (*leverage*): relación entre el pasivo exigible y los fondos propios en la estructura financiera de la empresa. Una relación alta indica un apalancamiento fuerte, y aumenta la rentabilidad sobre los capitales propios. (*N. del E.*)



can a la «filantropía de riesgo». Como «filántropo-empresarios» con espíritu emprendedor, les encanta respaldar a los nuevos emprendedores sociales que ofrecen soluciones innovadoras para los problemas de la sociedad. (Como es inevitable, algunos tradicionalistas de la beneficencia descartan todo esto diciendo que es palabrería vacía.)

Además de buscar mejores maneras de trabajar con las organizaciones benéficas no gubernamentales y no lucrativas (ONG), los filantropo capitalistas tratan, cada vez más, de aprovechar el acicate de los beneficios para alcanzar el bien social. Es algo polémico, como mínimo. ¿Acaso la filantropía no se ocupa de dar dinero, no de ganar más dinero? Pero tal como lo ven los filantropo capitalistas, si pueden utilizar sus donaciones para crear una solución rentable a un problema social, atraerán mucho más capital, más rápidamente, y así se alcanzará un impacto mucho mayor, bastante antes de lo que se lograría con una solución basada enteramente en donar dinero, sin más. De esta manera, su dinero puede aprovechar, para una buena causa, parte de los billones de dólares del mundo de los negocios con fines de lucro.

Al mismo tiempo que los filántropos individuales defienden el móvil de los beneficios, un número creciente de grandes empresas con ánimo de lucro se está contagiando del virus del filantropo capitalismo y empezando a hacer donaciones o, por lo menos, tratando de hacer el bien. Gates entiende que esto es, en potencia, el inicio de una «innovación del sistema» en la manera de funcionar las empresas, lo que él llama «capitalismo creativo».

Es muy diferente de la filantropía corporativa tradicional, que con frecuencia ha sido ineficaz: habitualmente, dar pequeñas sumas de dinero, más para generar una publicidad positiva que para cambiar el mundo. Tampoco se parece a la anticuada responsabilidad social corporativa, que no suele ser más que una práctica, poco escrupulosa, de relaciones públicas. De hecho, la ineficacia de estos dos planteamientos tradicionales es una de las razones

de que muchas personas vean con escepticismo la idea de que las grandes empresas puedan ser una fuerza para el bien.

Para demostrar que los escépticos están equivocados, ahora, algunas de las mayores firmas del mundo están haciendo que potenciar el bien de la sociedad sea una parte integral de su estrategia de negocio. Wal-Mart, por ejemplo, defiende las actividades en pro del medio ambiente, viéndolas como una oportunidad para conseguir beneficios, porque reducirá costes (de embalajes, por ejemplo) y permitirá que el detallista venda nuevos productos (bombillas de bajo consumo y larga duración). Shell, el gigante del petróleo, está redimiendo su reputación ayudando a crear pequeñas empresas en África, basándose en que la creación de empleo es la única estrategia sostenible para acabar con la pobreza.

Posiblemente, la empresa más innovadora de todas sea Google. La primera vez que la compañía de publicidad y búsqueda por internet vendió acciones al público, en 2004, prometió donar un 1 por ciento de las acciones, un 1 por ciento de los beneficios y un 1 por ciento del tiempo de sus empleados a Google.org, que Sergey Brin y Larry Page, los treintañeros fundadores de la empresa, esperan que un día «eclipsará a la propia Google en su impacto mundial total, aplicando ambiciosamente la innovación y unos recursos importantes a los mayores problemas del mundo». Dados los efectos que ya ha tenido Google.com, será algo que valdrá la pena ver.

La prueba de estas bonitas palabras será si los ricos filántropos y empresas consiguen llevar a la práctica lo que dicen. De buenas intenciones está empedrado el camino al infierno. Y los problemas que abordan son muy complejos. ¿Tendrán la humildad de escuchar a otros que llevan mucho más tiempo lidiando con estas cuestiones? ¿Estarán dispuestos a aprender de sus errores? ¿Seguirán adelante cuando las cosas se pongan difíciles, como es seguro que sucederá?

A pocos kilómetros de la proliferación de rascacielos de Bangalore, centro del floreciente sector de externalización de sistemas empresariales de alta tecnología, hay un campamento de barracas de metal donde viven las familias de los obreros que han venido de pueblos remotos para trabajar en la construcción de los muchos edificios de la ciudad. Un autobús de vivo color amarillo se detiene en la plaza de tierra y, de inmediato, lo rodean unos 30 niños, entre 4 y 10 años de edad. Una vez a bordo, se sientan —tres por pantalla— frente a unos ordenadores en los cuales unos programas especialmente creados les enseñan lenguas y matemáticas. Es evidente que los niños se sienten cómodos con los ordenadores y están concentrados en su aprendizaje.

El autobús lo proporciona la *Fundación Azim Premji*, que tiene su sede junto al moderno complejo de Wipro, la empresa india de tecnología. El jefe de la compañía, que inició la fundación del mismo nombre en 2001, era la sexagésima persona más rica del mundo en 2008, según *Forbes*, con una fortuna que se calculaba en 12.700 millones de dólares. «Un niño con un mayor nivel de educación es crucial para la democracia —dice Premji, al que preocupa que la población de India esté creciendo peligrosamente deprisa—. Si una chica tiene una educación que llega al nivel 5 o 6, es consciente de la necesidad de una familia menos numerosa. Un poco de educación básica mejora el conocimiento de la atención sanitaria primaria.»

Del mismo modo que la globalización ha sido una de las fuerzas impulsoras de la actual era dorada del capitalismo, también la idea de que los ganadores ricos deben dedicarse seriamente a la filantropía se ha hecho global. Sólo diez años atrás, era fácil contemplar la filantropía a gran escala como una excepción estadounidense a la opinión general de que es el Estado, no las donaciones privadas, quien ofrece la mejor solución a los principales problemas de la sociedad. Hoy, la filantropía florece en cualquier lugar donde haya creación empresarial de riqueza. En

2007, el que entonces era el tercer hombre más rico del mundo anunció que donaría 10.000 millones de dólares a través de su fundación. No era de Estados Unidos, sino de México: el patrón de las telecomunicaciones Carlos Slim Helú.

Las caderas de Shakira no mienten... y Bill Clinton no puede apartar los ojos de ellas. Tampoco, para ser justos, puede hacerlo la mayoría del público, una extraña mezcla de estudiantes, activistas sociales y multimillonarios, en el legendario teatro Apollo, de Harlem. Esta noche en concreto, en septiembre de 2007, la estrella *pop* colombiana canta su último éxito, *Hips Don't Lie* [Las caderas no mienten], en una fiesta-debate, transmitida en directo por MTV, al final de la reunión anual de la *Clinton Global Initiative* (CGI) [Iniciativa Global de Clinton]. Desde la primera vez que, en 2005, el ex presidente, que ahora es una celebridad en igual medida que un político, celebró este festival anual de donación, se ha convertido en un evento de obligada asistencia para los filantropocapitalistas, ansiosos de reconocimiento, en lo que *The Economist* ha bautizado como «los óscars de la filantropía».

Por lo menos desde el concierto de *Live Aid* en 1985, las celebridades y la filantropía se han ido entrelazando cada vez más. Ahora, los «*celántropos*» (célebres y filántropos) son socios serios de los ultrarricos. Bono, estrella del rock y activista, y Bill Gates —que, junto con Melinda Gates, fueron nombrados «Personas del Año» en 2005— han «tenido una causa común» desde su primer encuentro en Nueva York, en 2002. Gates dice: «Es un tipo estupendo». Algunas celebridades son incluso filántropos súperricos por derecho propio. Por ejemplo Oprah Winfrey, la multimillonaria presentadora y productora de televisión, ha pagado una escuela en África y trabaja, asimismo, en colaboración con la Fundación Gates.

Esto hace que algunos se sientan incómodos. ¿Qué sabe realmente una estrella del rock sobre los pobres de África? Sin em-

bargo, igual que las celebridades son ahora parte integral del capitalismo, debido a su habilidad para llegar e influir en el mercado a gran escala, también se están convirtiendo en un ingrediente clave del filantropocapitalismo, en particular en cuestiones donde es crucial movilizar a la opinión pública.

Cuando los ricos se involucran en lo que son esencialmente asuntos políticos, es fácil que los demás se teman lo peor. Las libertades democráticas se han ganado con mucho esfuerzo; los votantes no quieren trocar sus derechos por plutocracia. «Para los estadounidenses de mentalidad tradicional, George Soros es el enemigo público número uno —trueno Bill O'Reilly, el *pundit* [analista-comentarista] de la televisión, en *Culture Warrior*, su éxito de ventas de 2006—. Si no le prestamos atención, lo pagaremos.» Soros, un financiero que ha donado miles de millones de dólares para promover la democracia en todo el mundo, ha provocado a los conservadores como O'Reilly al respaldar causas liberales en Estados Unidos. Sin embargo, incluso entre los que apoyarían los objetivos de Soros, su filantropía puede hacer que se planteen preguntas inquietantes, como por qué deberían ser los ricos quienes decidieran las prioridades de la sociedad.

Muchas personas sospechan también de la manera en que los ricos han hecho su dinero y, en consecuencia, desconfían de ellos. Tanto Gates como Soros han sido acusados de explotación, sea por medio del monopolio o por la manipulación del mercado financiero. Las dudas sobre el origen de la riqueza pueden parecer todavía más pertinentes cuando el filántropo es, digamos, un oligarca ruso al que acusan de robar bienes públicos.

Si los capitalistas filántropos han de ser una parte legítima de la solución a los problemas del mundo, se necesita un nuevo «contrato social» para detallar qué significa ser un buen multimillonario, en lo referente a cuánto dan y de qué manera, cuántos impuestos

pagan, si el dinero lo han ganado de forma legítima y qué pueden esperar los ricos de los demás, a cambio. Soros, por ejemplo, cree que el público debería obligar a los filántropos a rendir cuentas. «Siempre les digo a quienes ponen en duda mis motivos que tienen razón al hacerlo. Cuando afirmo que actúo desinteresadamente, soy yo quien tiene que demostrarlo.» Dice que es «muy importante que la transparencia sea la base para juzgar algo». En el contrato social, a los ricos les corresponde probar que son transparentes y que pueden rendir cuentas. Si no, corren el riesgo de verse obligados a hacerlo por una normativa del Gobierno.

Dadas las dificultades que presenta el auge del filantrocapi­talismo, ¿no sería mejor imponer, sencillamente, impuestos más altos a los ricos y dejar que los Gobiernos solucionen los problemas del mundo? A lo largo de gran parte de la historia, ha sido posible ver al Estado y la filantropía como alternativas. Las anteriores épocas doradas de la filantropía acabaron siempre cuando el Estado aumentó de forma significativa su papel en campos donde los filántropos habían tratado de encontrar soluciones, por ejemplo en la educación de los pobres. En algunos casos, el Estado inter­vino con planteamientos alternativos; en otros, llevó a una escala mayor las ideas filantrópicas que habían dado resultado.

Pero, en los 30 últimos años, es el Estado quien se ha ido retirando. Hoy parece improbable que vuelva el gran Gobierno. La capacidad de un Gobierno para aumentar los impuestos es limitada, sobre todo por la necesidad de generar el crecimiento económico, lo cual significa atraer unas inversiones y unos residentes ricos que se mueven, cada vez más, por todo el mundo. En los países ricos, es probable que las poblaciones que envejecen sólo intensifiquen la presión sobre el Estado. En los países pobres, los Gobiernos se esfuerzan por dar respuesta a los problemas plantea­dos por un desarrollo económico acelerado y por la salud pública, sobre todo en enfermedades como la malaria y el VIH/sida. Al mismo tiempo, han surgido problemas mundiales auténticamen-

te nuevos, que van desde el cambio climático al terrorismo internacional sin Estado, que las organizaciones multilaterales de gobierno existentes, como las Naciones Unidas, se esfuerzan por solucionar. En estas circunstancias, no es extraño que los Gobiernos, tanto de derechas como de izquierdas, parezcan estar cada vez más interesados en que los ricos les echen una mano. Aun así, si los ricos no asumen esta responsabilidad, se arriesgan a provocar en el público una reacción política violenta contra el sistema económico que les permitió enriquecerse hasta tal punto.

---

## CÓMO DONAR DINERO

La mayoría de personas, cuando su filantropía va más allá de dejar caer unas monedas en una caja de limosnas o patrocinar a un amigo para que corra la maratón de Londres vestido como Daffy Duck, hace un donativo en metálico a la obra benéfica de su elección (esa organización espera que ojalá sea de forma regular). En Estados Unidos, por esa donación la mayoría de donantes pedirán una reducción de impuestos en su declaración anual de la renta.

El efecto de esas entregas de dinero puede verse aumentado al unirse a un *giving circle* [círculo de donantes]. Estos grupos permiten poner el dinero en un fondo común y que los donantes actúen asociados, entregando cantidades mayores y, por ello, disponiendo de más capacidad de decisión sobre cómo la organización benéfica utiliza el dinero.

Para los que disponen de una suma importante para dar, hay otras opciones que pueden maximizar la desgravación fiscal (que varía mucho de un país a otro) y, lo más importante, el valor de la donación. Ingresar capital filantrópico en lo que en Estados Unidos se llama una fundación y en el Reino Unido un fideicomiso

benéfico, consigue una desgravación fiscal para toda la donación. Algunas personas dan a la fundación según surgen sus necesidades de dinero, otras dotan a la fundación directamente con una gran suma de dinero que pueden ir gastando a lo largo de muchos años. Los ingresos que se deriven de la inversión de los fondos donados en el futuro también suelen estar exentos de impuestos.

Para los muy ricos, una fundación puede administrarse desde las oficinas de la familia, junto con sus otros asuntos económicos, o de forma independiente, por medio de profesionales de la filantropía (llamados *filantropoides* o *filantrócratas*). La mayoría de fundaciones se limitan a dar dinero para apoyar el trabajo de otras organizaciones (obras benéficas y otras ONG, hospitales, etcétera) y, en los mejores casos, comprobar cómo se utiliza el dinero. Pero unas cuantas prefieren tener sus propios proyectos y programas. Éstas son conocidas como fundaciones operadoras.

Llevar una fundación cuesta dinero (alguien tiene que seleccionar a los receptores y administrar las subvenciones). En Estados Unidos, un medio barato de conseguir las ventajas fiscales de una fundación es hacer una donación a un fondo designado por los donantes, que suele estar gestionado por una firma de servicios financieros.

Otra alternativa es entregar el dinero a una fundación comunitaria. Fueron creadas en Estados Unidos en 1914 para poner a disposición de los donantes una manera fácil de dar dinero a buenas causas, por lo general en la zona donde viven o donde crecieron. Actualmente, hay unas 1.400 en todo el mundo, alrededor de la mitad de las cuales están fuera de Estados Unidos.

---

Resumiendo, se necesita una nueva división del trabajo entre Gobiernos, empresas, ONG benéficas y filántropos. Los filantrocapitalistas pueden desempeñar un papel clave en esto; sin duda



un papel mucho mayor de lo que sus recursos económicos, relativamente limitados, podrían indicar. (Incluso los miles de millones que Gates dona empalidecen comparados con la mayoría de presupuestos gubernamentales.) No queremos quitar importancia a los cambios que están teniendo lugar dentro de los Gobiernos, empresas y ONG, ni al papel que cada ciudadano, de forma individual, puede tener. Es posible que Bono tenga razón al afirmar que «por grandes que sean algunos de los filántropos de vuestro libro, el auténtico cambio viene a través de los movimientos sociales». Sin embargo, cuando él quiso poner en marcha DATA, una organización profesional que alentara un movimiento social encaminado a reducir la carga de la deuda y aumentar la ayuda y el comercio a fin de socorrer a algunos de los pueblos más pobres del planeta, fue a filántropos como Gates y Soros a los que acudió en busca de dinero y consejo. La experiencia de Bono no es, tampoco, particularmente inusual. A lo largo de los siglos, detrás de muchos grandes movimientos sociales, ha habido un filántropo rico.

Los filántropos son «hiperagentes» que tienen la capacidad de hacer cosas esenciales mucho mejor que los demás. No se enfrentan a unas elecciones cada pocos años, como los políticos, ni están sometidos a la tiranía de las exigencias de los accionistas, que quieren unos beneficios trimestrales cada vez mayores, como los consejeros delegados de la mayoría de empresas con cotización en bolsa. Tampoco tienen que dedicar enormes cantidades de tiempo y recursos a recaudar dinero, como la mayoría de dirigentes de las ONG. Esto los deja libres para pensar a largo plazo, ir en contra de la sabiduría convencional, adoptar ideas que serían demasiado arriesgadas para un Gobierno, utilizar recursos importantes rápidamente cuando la situación lo exige y, sobre todo, probar algo nuevo. La gran pregunta es si serán capaces de hacer realidad su potencial.