

# CUADERNOS

de la Fundación Dr. Antonio Esteve

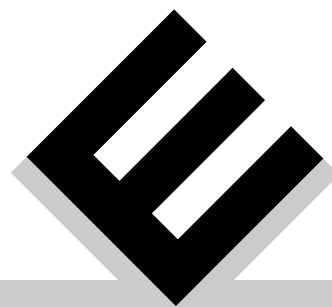


## Filantropía en investigación e innovación biosanitaria en Cataluña



FUNDACIÓN  
DR. ANTONIO  
ESTEVE **30**  
años

# 30



# Filantropía en investigación e innovación biosanitaria en Cataluña

Coordinadores: Joan Bigorra y Fèlix Bosch

La presente edición recoge la opinión de sus autores,  
por lo que la Fundación Dr. Antonio Esteve no se hace  
necesariamente partícipe de su contenido.

© 2014, Fundación Dr. Antonio Esteve  
Llobet i Vall-Llosera 2. E-08032 Barcelona  
Teléfono: 93 433 53 20  
Dirección electrónica: [fundacion@esteve.org](mailto:fundacion@esteve.org)  
<http://www.esteve.org>

Impreso en España por Lenoir Ediciones  
Depósito Legal: Gl. 1293-2013  
ISBN: 978-84-942571-1-7

La Fundación Dr. Antonio Esteve, establecida en 1983, contempla como objetivo prioritario el estímulo del progreso de la farmacoterapéutica por medio de la comunicación y la discusión científica.

La Fundación quiere promover la cooperación internacional en la investigación farmacoterapéutica y, a tal fin, organiza reuniones internacionales multidisciplinarias donde grupos reducidos de investigadores discuten los resultados de sus trabajos. Estas discusiones se recogen en diferentes formatos de publicación como los *Esteve Foundation Symposia* y los *Esteve Foundation Discussion Groups*.

Otras actividades de la Fundación Dr. Antonio Esteve incluyen la organización de reuniones dedicadas a la discusión de problemas de alcance más local y publicadas en formato de monografías o cuadernos. La Fundación participa también en conferencias, seminarios, cursos y otras formas de apoyo a las ciencias médicas, farmacéuticas y biológicas, entre las que cabe citar el Premio de Investigación que se concede, con carácter bienal, al mejor artículo publicado por un autor español dentro del área de la farmacoterapia.

Entre la variedad de publicaciones que promueve la Fundación Dr. Antonio Esteve, cabe destacar la serie *Pharmacotherapy Revisited* en la cual a través de diferentes volúmenes se recopilan, en edición facsímil, los principales artículos que sentaron las bases de una determinada disciplina.



# Índice

Introducción.....	VII
Participantes.....	IX
<b>Resúmenes de las ponencias</b>	
<i>Alba Navarro</i>	
• <b>Filantropía empresarial y micromecenazgos en investigación biomédica</b>	
<i>Lluís Pareras</i> .....	1
• <b>El mercado de captación de recursos privados. Barreras y potencialidades en el ámbito de la investigación</b>	
<i>Ricard Valls</i> .....	5
• <b>La ley de mecenazgo: situación actual y próximas modificaciones</b>	
<i>Ignasi Costas</i> .....	9
• <b>Perspectiva desde una fundación científica: la Fundación Pasqual Maragall</b>	
<i>Jordi Camí</i> .....	13
• <b>Perspectiva desde una fundación hospitalaria: la Fundación Hospital Clínic</b>	
<i>Josep M. Piqué</i> .....	17
• <b>Filantropía e investigación biomédica en Cataluña en el contexto global</b>	
<i>Enric Banda</i> .....	21
<b>Resumen del debate</b>	
<i>Pol Morales</i> .....	25
<b>Revisión sobre el papel de la filantropía en investigación e innovación biomédica</b>	
<i>Fèlix Bosch, Joan Bigorra y Josep Esteve</i> .....	29
<b>Propuestas y recomendaciones</b> .....	37



# Presentación

Joan Bigorra y Fèlix Bosch

En momentos tan complejos como el actual, cuando el entorno político, económico y social limitan considerablemente, entre otros, el desarrollo técnico y científico de nuestro país, convendría potenciar medidas alternativas que contribuyesen a contrarrestar la fuerte caída que se está produciendo en las inversiones en investigación, desarrollo e innovación. Nos estamos refiriendo a la posibilidad de potenciar iniciativas de mecenazgo que pudieran orientarse tanto a la investigación científica en general como a la investigación biomédica en particular. Este planteamiento puede conducir a una serie de interrogantes que condicionan la manera en que puede orientarse el problema actual de la filantropía en la investigación: ¿es posible mantener los modelos de filantropía existentes hasta la actualidad? ¿En el presente y en el futuro será necesario plantearse nuevas estrategias de colaboración en mecenazgo científico? ¿Existe alguna explicación a las diferencias existentes entre los modelos de filantropía de los países y pueden hallarse puntos de encuentro comunes en el futuro? ¿Cuáles son las reglas del juego actual y hacia dónde deberían dirigirse los esfuerzos para potenciar la filantropía en investigación, desarrollo e innovación biomédica de nuestro país?

Éstos y otros interrogantes se plantearon durante la mesa redonda organizada por la Fundación Dr. Antonio Esteve el día 25 de octubre de 2013 y que tuvo lugar en Barcelona. A ella asistieron representantes de diferentes fundaciones científicas e instituciones, y personas interesadas en el mecenazgo orientado a la investigación y el desarrollo científico. Se revisaron las diversas experiencias existentes en Cataluña, sin olvidar la importancia del entorno regulatorio y económico actual en España.

Este Cuaderno recoge las experiencias, el debate y las sugerencias que se presentaron y generaron durante la mesa redonda. Además de los resúmenes de las presentaciones, incluye un resumen general de la reunión. Finalmente se ha añadido un artículo de revisión y un apartado de sugerencias generales que esperamos sirvan de ayuda a aquellos lectores interesados en el tema.

Esta iniciativa constituye un primer encuentro que se ha decidido centrar en la investigación y la innovación biomédica en Cataluña. Se pretende que esta primera reunión tenga continuidad en posteriores encuentros que permitan abarcar perspectivas mucho más amplias aplicables a todo el territorio español y con la participación de profesionales de otros países.



# Participantes

**Marta Aymerich**

Universitat Oberta de Catalunya

**Enric Banda**

Obra Social Fundació “la Caixa”

**Joan Bigorra**

Hospital Clínic de Barcelona

**Fèlix Bosch**

Fundació Dr. Antoni Esteve

**Jordi Camí**

Fundació Pasqual Maragall

**Joan X. Comella**

Institut de Recerca Vall d'Hebron

**Ignasi Costas**

Rousaud Costas Duran SLP

**Antoni Esteve**

Fundació Catalana per a la Recerca  
i la Innovació

**Josep Esteve**

Fundació Dr. Antoni Esteve

**Jordi Fàbrega**

Biocat

**Jordi García Serra**

Alumni Universitat de Barcelona

**Antoni García Prat**

Fundació Josep Carreras

**Natàlia Izard**

Fundació Pasqual Maragall

**Carmen Netzel**

Institut de Recerca Vall d'Hebron

**Glòria Oliver**

Fundació Pasqual Maragall

**Miquel Osset**

Fundació Víctor Grífols

**Lluís G. Pareras**

Col·legi Oficial de Metges de Barcelona

**Josep M. Piqué**

Hospital Clínic de Barcelona

**Irene Puga**

Institut Hospital del Mar  
d'Investigacions Mèdiques

**Sandra Ramos**

Fundació Pasqual Maragall

**Olga Rué**  
Archivel Farma

**Josep Tabernero**  
Institut d'Oncologia Vall d'Hebron

**Mercè Tura**  
Obra Social Sant Joan de Déu

**Ricard Valls**  
Zohar Consultoría y Marketing Social

**En la preparación de este cuaderno han colaborado:**

**Poi Morales y Alba Navarro**  
Fundación Dr. Antonio Esteve





# Filantropía empresarial y micromecenazgos en investigación biomédica

Lluís Pareras

Toda empresa tiene básicamente cuatro fuentes de financiación: la *equity* (capital privado), la deuda, el capital no dilutivo (proviene de la administración en forma de subvenciones) y las aportaciones filantrópicas. Las grandes fortunas de este país están muy interesadas en invertir en capital de riesgo porque conlleva importantes incentivos fiscales. Respecto a la filantropía, prioritariamente procede de personas con alto poder adquisitivo que son sensibles a devolver a la sociedad parte de lo que han recibido de ella. Hasta ahora, estos dos mundos han estado siempre muy separados, pero están destinados a confluir y esta convergencia es lo que conocemos como la *venture philanthropy* (VP).

La VP, o inversión de riesgo, intenta explotar el potencial de la filantropía vista no sólo como una donación sino también como una inversión. No es otra cosa que en una inversión teniendo en cuenta tanto el impacto social (los ciudadanos se benefician de una innovación) como el impacto económico (el retorno que pueda conseguirse). Una diferencia importante de la VP frente a la filantropía clásica es que se intenta medir el impacto social de cada donación (*social return on investment*, SROI). Evidentemente, también se mide el impacto económico (*return on investment*, ROI). Por otro lado, este nuevo modo de filantropía se centra en invertir tanto en las ideas como en su ejecución. Esto es una propiedad copiada directamente del modelo de capital de riesgo. La idea es que la VP no sólo va a proporcionar financiación, sino que también ayudará a los equipos a crecer y avanzar en su camino hacia al mercado. La asistencia puede ser, por ejemplo, a través de conocimientos del sector y a

través de contactos. Elegir dónde invertir es una responsabilidad que tiene que medirse muy bien. Se debe analizar la sostenibilidad de las iniciativas, asegurándose de que cuando se deje de invertir seguirá adelante el proyecto.

Cataluña es experta en transformar dinero en conocimiento; de hecho, seis de los diez hospitales españoles con más impacto están emplazados en esta comunidad autónoma. No obstante, aunque se generen muchas publicaciones y patentes, éstas no acostumbran a salir del entorno académico y, por tanto, nunca llegan a generar impacto social ni retorno económico. Ello se debe principalmente a la falta de recursos y a un sistema que limita la transferencia de las ideas surgidas en entornos académicos. Las universidades y los centros de investigación públicos no están acostumbrados a negociar con los *capital risk*. La nueva filantropía podría permitir que el dinero llegara para que el conocimiento pudiera posteriormente acceder al mercado.

En Europa existe la European Venture Philanthropy Association (EVPA), que agrupa más de 40 fondos de VP, mientras que en España no existe ninguno. Si bien el momento actual no lo propicia, debería potenciarse y favorecerse la creación de VP en nuestro país. Igual que tiene que haber gestores de *capital risk* que decidan pasarse al mundo de la VP, debería haber un sector interesado en invertir en compañías de este tipo. Hay que tener en cuenta que el *market standard* de un *venture capital* es un retorno de un 25% a un 30% anual, mientras que el de una VP es de tan sólo un 5%. No obstante, existen *limited partners* que invierten en VP y, por tanto, que aceptan esta situación.

En definitiva, la filantropía, tal como la conocemos ahora, va a tener que reinventarse. El nuevo enfoque tiene en cuenta el posible retorno económico de las inversiones y mide su impacto tanto social como económico. Además, no sólo se financian las ideas, sino que se produce una gran implicación de los mecenas durante todo el desarrollo de los proyectos.

## DEBATE

**J. Camí:** ¿Por qué motivos, ya sean morales, ideológicos, sociales, etc., crees que todavía no se ha movilizado en España ningún fondo de VP?

**L. Pareras:** Influyen muchos factores, si bien destaca el hecho de que en Europa culturalmente la filantropía no está tan arraigada como por ejemplo en Estados Unidos. También existen razones legislativas, ya que hay una falta de alineación de incentivos fiscales que promuevan la inversión en VP. Por otro lado, los fondos de VP proceden básicamente de los *venture capital* o de la filantropía. En mi opinión, el camino más efectivo es el del *venture capital*, porque desde la filantropía es muy difícil que se tenga la mentalidad adecuada para vigilar y acompañar a las compañías con un objetivo de retorno de la inversión sofisticado y comprometido. El problema es que hasta ahora todas las iniciativas que se han llevado a cabo procedían del mundo de la filantropía y no del *capital risk*.

**C. Netzel:** Creo que es muy difícil encontrar un ejemplo de inversión filantrópica en el mundo de la ciencia que no esté vinculado a proyectos de cooperación internacional en países del Tercer Mundo. Además, también opino que es muy difícil medir el impacto social ligado a la investigación biomédica. Me gustaría saber si compartes estas opiniones.

**L. Pareras:** Estoy de acuerdo contigo en que es muy difícil encontrar ejemplos efectivos que no tengan como objetivo fundamental el Tercer Mundo. Los países en vías de desarrollo necesitan iniciativas con un fuerte impacto social. Sin

embargo, también en nuestro entorno existen ciertas necesidades que cubrir con gran impacto social que compiten con ventaja frente a la investigación científica. Por otro lado, difiero un poco en cuanto a la dificultad de medir el impacto social de los proyectos biomédicos. He tenido la oportunidad de participar en proyectos en que, mediante el empleo de determinados parámetros muy seleccionados, ha sido posible calcular el SROI.

**J. Camí:** Creo que debería tenerse en cuenta el tipo de investigación de que estamos hablando. Lo más probable es que la VP consiga aproximarse a aquella investigación biomédica que sea tangible y tenga posibilidad de retorno. No creo que la investigación básica ni determinado tipo de investigación clínica sean tributarias de la VP o atractivas para ella. En cambio, considero que la filantropía clásica sí tiene espacios para captar recursos destinados a una investigación más básica.

**L. Pareras:** Estoy de acuerdo en estas diferencias según el tipo de investigación. Del mismo modo, existen también diferencias en la aplicabilidad de la VP según los diversos sectores sanitarios, como la biotecnología, el sector del instrumental y de los equipamientos médicos, los servicios y la tecnología de la información, por ejemplo.

**R. Valls:** ¿Cómo aparece y quien ha impulsado la VP en Europa?

**L. Pareras:** La VP en Europa está liderada por los *venture capital* que han decidido retornar a la sociedad parte de los beneficios obtenidos.

**G. Oliver:** El banco UBS, de presencia mundial, tiene clientes habituales que invierten dinero en su fondo de inversión social. Estos clientes se conforman con un retorno del 5%, pero están interesados en poder medir el impacto social de sus inversiones. Por ello, desde el banco han trabajado y han invertido tiempo en desarrollar unos indicadores que puedan servir para medir el SROI. ¿Conoces algún fondo de inversión social



de este tipo en los bancos españoles? Por otro lado, ¿te parecería lógico que la sociedad acordara que los *capital risk* tuvieran que dedicar una parte de sus recursos a financiar proyectos de impacto social?

**L. Pareras:** Existen iniciativas de varios bancos españoles que, si bien no están enfocadas al espíritu final de la VP, al menos se aproximan mucho. Cada vez más, la gran banca está emprendiendo interesantes iniciativas en este campo que probablemente tengan un gran futuro.



# El mercado de captación de recursos privados. Barreras y potencialidades en el ámbito de la investigación

Ricard Valls

Conocer la situación actual del mercado de la filantropía en España no es una tarea fácil dada la inaccesibilidad de este tipo de datos. No obstante, a través de la información de Hacienda y de las propias fundaciones pueden obtenerse estimaciones con un mínimo margen de desviación.

Según estas estimaciones, en el año 2011 el mercado de la filantropía en España representó un total de 1179 millones de euros. El sector que más dinero aportó a esta cantidad fueron los donantes y socios individuales, que representaron un 61% del total. La media anual de aportación por donante fue de 301 euros. A pesar de que el dinero aportado por este grupo se había ido incrementando a lo largo de los años, la situación económica hizo que en el año 2012 la recaudación disminuyera. En segundo lugar se encuentran los legados, que representaron un 10% de la cantidad total. Una noticia muy reciente sacó a la luz que en España los legados ascienden a 132 millones de euros, lo que supone una cuantía importante a tener en cuenta. Además, los legados tienen mucha vinculación con el ámbito de la salud y la captación de fondos (*fundraising*) para investigación. Un ejemplo claro de ello es lo que sucede en el Reino Unido, donde las cinco primeras organizaciones que reciben legados están dedicadas a la investigación. En tercera posición, el mercado de la filantropía en España lo ocupan las obras sociales, que aportaron 97 millones de euros (7,6%). En los últimos años han desaparecido 45 obras sociales y en 2011 sólo se encuentran cuatro en términos reales, lo que ha provocado una disminución del mercado de la filantropía. El 6,7% del total de la filantropía correspondió

al dinero aportado por fundaciones familiares y personales no vinculadas a empresas. En España se contabilizan unas 16.000 fundaciones, pero al analizar cuáles disponen de un capital fundacional con presupuestos de peso no podrían citarse más de 25. Se trata de un sector que está muy poco desarrollado en comparación con el resto de Europa. Una posible explicación a ello es que las cajas de ahorro han desempeñado un papel muy importante de mecenazgo en los últimos 50 años, y esto ha hecho que la sociedad civil opine que no hay necesidad de crear fundaciones.

Las grandes empresas y las fundaciones vinculadas gastaron en sus actividades de mecenazgo alrededor de 76 millones de euros. Hay que tener en cuenta que sólo están contabilizadas las cantidades realmente invertidas en nuestro país, y no lo que se invierte en el extranjero. Por ejemplo, determinadas fundaciones destinan gran parte de su presupuesto a acciones en países latinoamericanos.

Finalmente, también se puede hablar de *crowdfunding* o micromecenazgo. Con este tipo de financiación se obtuvieron 3400 millones de euros para mecenazgo. Teniendo en cuenta que en el año 2010 no se llegaba ni al medio millón de euros, puede deducirse que es un mercado con un gran crecimiento y con mucho potencial. De todo este mercado filantrópico, la inversión en investigación representa 160 millones de euros, es decir, un 13% del total. Esto equivale al 0,8% del gasto en I+D en España.

En Cataluña la situación de la filantropía no cambia demasiado; se estima que en el año 2011 fue de 349 millones de euros, lo que su-

pone un 29% del mecenazgo de todo el territorio español. En este entorno destaca el porcentaje de las obras sociales (11,6%), principalmente por la presencia significativa de la Obra Social “la Caixa”. El resto de los porcentajes son muy similares a los del conjunto del territorio español, incluso en lo que se refiere al mecenazgo en I+D, que corresponde a un 13,7% del total.

Podría plantearse si el importe de la filantropía que se destina a la investigación es realmente suficiente. En este sentido, se reclama la necesidad de reformar la ley de mecenazgo para incrementar los beneficios fiscales y así poder aumentar el mercado filantrópico. En Francia, en el año 2005, la deducción fiscal para las empresas aumentó del 35% al 66%. Esto supuso un incremento desde 1000 hasta 2500 millones de euros en el año 2008. No obstante, posteriormente, debido a la crisis este importe ha decrecido, lo que demuestra que aunque el incentivo fiscal es importante también lo es el entorno financiero. Mientras la prioridad de empresas, familias y administraciones sea reducir la deuda, este mercado no va a poder crecer.

Pero además del contexto económico actual, existen otras barreras que impiden que crezca la filantropía en investigación en nuestro país. Hay un primer elemento interno que limita la captación de fondos, y es la política de “guerrillas” que domina en hospitales, centros de investigación y universidades. Cada cual toma sus propias iniciativas y se produce una falta total de políticas y estrategias institucionales que hace que se pierdan muchas oportunidades. En segundo lugar, otro aspecto limitante es que la mayoría de las organizaciones centran la captación en donantes institucionales, como fundaciones o cajas de ahorro. Todos acostumbran a llamar a las mismas puertas, y cada vez hay menos y con unos recursos más limitados. Por el contrario, no se ha producido un esfuerzo significativo en la captación de donantes individuales, o suele ser una excepción. En centros de investigación con vinculación a hospitales existe también un cierto dilema público-privado, ya que optar por la captación de fondos en un momento como éste de importantes recortes puede crear grandes tensiones internas.

Otro elemento crítico digno de mención es el tema de la comunicación. Si el 5% del tiempo y de los esfuerzos que los investigadores dedican para publicar en revistas científicas lo invirtiesen en comunicar sus hallazgos a la sociedad, muy probablemente sería algo más fácil conseguir recursos.

Por último, otro de los impedimentos que limitan la filantropía es que no suelen explicarse las historias de éxito. Evidentemente existen ejemplos de éxito en saber comunicar y captar recursos para la investigación, como el Hospital Clínic de Barcelona y el Hospital Sant Joan de Déu, o las fundaciones Esther Koplowitz, CELLEX, Fundación Carreras y Fundación Pasqual Maragall, entre otras. Los centros de investigación vinculados a hospitales tienen la ventaja de disponer de los donantes en el mismo centro.

El problema reside, sin embargo, en la falta de mecanismos que permitan fidelizar a los enfermos a partir del momento que abandonan el hospital. La Fundació Marató de TV3 es otro caso ejemplar de obtención de recursos para investigación. Organizan una gala anual, muy bien preparada y con importantes esfuerzos de divulgación científica, que consigue sensibilizar a la sociedad. Aun así, gran parte de los donantes son personas mayores de 65 años que aportan pequeñas cantidades de dinero, en torno a los 10 euros de media, por lo que también podría mejorarse este abordaje.

En definitiva, a pesar de la existencia de importantes barreras que dificultan la obtención de mecenazgos para la I+D, también se requieren más esfuerzos con el fin de aprovechar oportunidades de captación de fondos. Teniendo en cuenta que el mercado de la filantropía probablemente no crecerá en los próximos 5 años, es recomendable ser proactivos y diseñar nuevas políticas y estrategias para al menos conseguir que aumente el porcentaje destinado a la investigación. Tal vez los esfuerzos deberían orientarse a la captación de donantes individuales, como hacen algunas organizaciones sin ánimo de lucro destinadas a otras causas, por ejemplo el hambre o la pobreza. Los legados también son un mercado muy adecuado para el sector de la salud y la investigación. Finalmente, como se ha comentado,



desde los centros sanitarios debería favorecerse la posibilidad de implicar a los enfermos en sus proyectos de investigación.

## DEBATE

**J. Tabernero:** El porcentaje de socios y donantes individuales en Cataluña es más bajo que en el resto de España. ¿Qué podríamos hacer para conseguir aumentar este porcentaje?

**R. Valls:** La desviación se debe al peso específico de la Caixa en Cataluña. Como he comentado antes, la clave está en que los centros de investigación vinculados a hospitales tienen el potencial donante en el mismo centro. Por el contrario, las estrategias que implican salir a la calle para buscar el donante complican mucho el proceso de captación de donaciones.

**C. Netzel:** En este país, por una cuestión cultural cuesta hablar de dinero, y aún más pedirlo. En el Hospital Vall d'Hebron hemos perdido la vergüenza y nos hemos atrevido a pedir dinero. Es muy importante realizar una labor de comunicación interna para concienciar al personal sanitario que está en contacto directo con los potenciales donantes. Por otro lado, según nuestra experiencia, a veces nos hemos encontrado con resistencias por parte de los donantes a que se haga pública la cesión de un legado, debido a posibles reacciones de la familia.

**R. Valls:** El papel de los profesionales sanitarios es clave. Por otro lado, es esencial que se respete la confidencialidad de las personas que aportan dinero o legados.

**M. Tura:** Es evidente que la ciencia tiene que acercarse mucho más a la sociedad, por lo cual es preciso un cambio de mentalidad y trabajar la comunicación. Además, debería conseguirse emocionar a los potenciales donantes en el momento de transmitir el mensaje, ya sea a través

de los investigadores del centro o de los enfermos que padecen las enfermedades o de aquellos que ya las han superado.

**R. Valls:** Me gustaría añadir una reflexión relacionada con la manera de gastar el dinero en nuestro país. Los modelos ingleses, incluso de VP, captan recursos para usarlos a largo plazo y permitir que los proyectos sean sostenibles a lo largo del tiempo. Contrariamente, aquí predomina la cultura de gastar el dinero cuanto antes sin una adecuada previsión de futuro. Quizá haya que cambiar la estrategia y orientar la captación a crear un fondo con posibilidades de gestionarlo a largo plazo. Además, sólo a través de la creación de un fondo de este tipo (*endowments*) tiene sentido financiar la investigación básica o las *start-ups*.

**J. Camí:** Muchos de los hospitales norteamericanos entrenan a su personal mediante cursos de formación con el fin de captar recursos para la investigación. Hay que ser conscientes de que para captar fondos de manera profesional se requiere una formación específica.

**M. Aymerich:** La Marató de TV3 es un invento genuino de Cataluña que merece ser destacado. El dinero aportado por la Marató representa un 13% del presupuesto directo de investigación de la Generalitat dedicado a la salud, contando conjuntamente el dinero que aportan el Departamento de Salud y el Departamento de Universidades. Considero que habría que explorar esta oportunidad y buscar formas de conseguir que rinda aún más.

**R. Valls:** Lo cierto es que en relación captación/población la Marató de TV3 está muy por encima de otros telemaratones. El principal motivo del gran éxito reside no sólo en el esfuerzo destinado a la gran gala, sino también en las iniciativas que se ponen en marcha durante las semanas previas, que consiguen aglutinar más de 500 actividades.



# La ley de mecenazgo: situación actual y próximas modificaciones

Ignasi Costas

La realización de actividades de filantropía en un sentido amplio está motivada básicamente por tres factores: un ánimo de libertad con el objetivo de promover determinadas finalidades, la obtención de un retorno por la vía de la promoción y la imagen (sobre todo en el caso de los patrocinios) y el tratamiento fiscal diferenciado.

La Ley 49/2002 es la que regula actualmente el mecenazgo en España y establece una serie de beneficios fiscales. Estos recaen, por un lado, sobre las aportaciones que personas físicas o jurídicas realizan a actividades de interés general, y por otro sobre las entidades sin ánimo de lucro que se crean para participar en el desarrollo de estas actividades.

La ley define el mecenazgo como una aportación económica irrevocable, pura y simple por parte de una persona física o jurídica, para destinarla a actividades de interés general, y que se podrá realizar de las siguientes formas: donativos y donaciones dinerarias de bienes o derechos, cuotas de afiliación y concesión de derechos reales de usufructo sin contraprestación. Como puede observarse, una de las posibilidades que no está contemplada en la ley es la donación de servicios. Los destinatarios del mecenazgo pueden ser entidades sin ánimo de lucro, el Estado, las Comunidades Autónomas, entidades locales, organismos autónomos del estado y entidades análogas de las comunidades autónomas, universidades públicas y organismos públicos de investigación (OPI) dependientes de la Administración General del Estado. A diferencia del beneficio que otorga el Estado a sus OPI, los centros de investigación de las comunidades autónomas no están incluidos como posibles receptores de mecenazgo en esta ley (sin perjuicio de los bene-

ficios que puedan aprobar las propias Comunidades Autónomas). El efecto práctico no es tan relevante en Cataluña como parecería de entrada porque la mayoría de los centros catalanes son fundaciones y, por tanto, están considerados como entidades sin ánimo de lucro.

El régimen fiscal que se aplica a los donantes es el siguiente:

- Personas físicas: deducción en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) del 25% de la base de la deducción hasta un límite del 10% de la base imponible.
- Personas jurídicas: deducción del 35% en el impuesto de sociedades (IS) hasta un límite del 10%. Las cantidades que no se hayan podido deducir pueden ser compensadas en los 10 años siguientes.

Existen supuestos especiales de mecenazgo en los que el tratamiento fiscal puede variar. Por ejemplo, la ley de presupuestos estatal permite determinar anualmente una relación de actividades y entidades prioritarias a las que se pueden elevar hasta 5 puntos porcentuales los incentivos fiscales. También existen programas de apoyo a eventos excepcionales de interés público, como el Año del Alzheimer o la Barcelona World Race, en los que se incentivan no sólo las donaciones sino también la propaganda y la publicidad plurianual del evento con una deducción de hasta el 25% en el IRPF, hasta el límite del 90% de las donaciones. Por último, también existen los convenios de colaboración empresarial, que aunque no permiten deducción, las cuantías aportadas pueden ser consideradas como gastos en la actividad del IS o del IRPF.



De forma adicional, en Cataluña se han aprobado deducciones fiscales para determinados donativos en el tramo autonómico del IRPF. Destaca la deducción del 15% de los donativos a favor de centros de investigación adscritos a universidades catalanas, y los promovidos o participados por la Generalitat de Cataluña, que tengan por objeto el fomento de la investigación científica y el desarrollo y la innovación tecnológicos.

Como ya se ha comentado, no sólo están regladas las aportaciones que se realizan sino también las entidades sin ánimo de lucro que se benefician de un régimen fiscal especial. Las entidades sin ánimo de lucro en el ámbito de la investigación pueden tener dos formas jurídicas: la fundación o la asociación declarada de utilidad pública. Mientras que las fundaciones pueden obtener la consideración de entidad sin ánimo de lucro desde el inicio siempre que cumplan unos requisitos, las asociaciones tienen que solicitarlo 2 años después de su constitución. Asimismo, la entidad deberá cumplir una serie de condiciones, como perseguir finalidades de interés general (entre las que se incluye la investigación científica, el desarrollo o innovación tecnológica y su transferencia al tejido productivo como elemento impulsor de la productividad y la competitividad). El principal beneficio fiscal que se aprueba para las entidades sin ánimo de lucro es la exención del IS de donativos y donaciones, subvenciones, rentas de patrimonio mobiliario o inmobiliario, adquisiciones y transmisiones de bienes y derechos, y explotaciones económicas exentas (entre las que se incluyen las derivadas de la investigación científica y el desarrollo tecnológico). La exención no se extiende a las rentas de explotaciones económicas no exentas, pero el tipo aplicable para estas actividades es del 10%.

España es el segundo país europeo con más fundaciones, seguido por Alemania, pero por el contrario ocupa un puesto muy inferior en cuanto a su mercado de filantropía. Entre otros motivos, se encuentra el hecho de que el régimen fiscal es mucho más beneficioso para la creación de fundaciones que para la actividad de mecenazgo en sí. Actualmente existen diversas iniciativas legislativas orientadas a encontrar un mayor equilibrio

entre las donaciones y las entidades sin ánimo de lucro. Además, debido al contexto económico actual, también se quiere tratar de atender la necesidad de atraer fondos privados para las actividades culturales y científicas.

En la agenda del gobierno central se ha programado para el año 2014 un proyecto de ley para reformar la ley de mecenazgo. Ya en 2012 Convergencia i Unió (CIU) presentó en el Congreso una proposición de ley en la que se señalaban diversas reformas de la normativa actual, pero esta propuesta fue rechazada precisamente en espera del proyecto de ley que prepara el gobierno. A partir de la proposición de ley, de las manifestaciones de responsables del gobierno central y del modelo francés, que se ha tomado como referencia, se apuntan tres vías centrales de reforma: mayores incentivos fiscales, mayor reconocimiento social y desarrollo de nuevas soluciones de mecenazgo.

En relación a la mejora de los incentivos fiscales se prevé incrementar los porcentajes de deducción para donaciones y donativos hasta un 60% para las empresas y un 75% para las personas físicas. También se solicita ampliar el número de entidades beneficiarias del mecenazgo a fin de incluir específicamente los centros y estructuras de investigación de las comunidades autónomas, así como las instituciones que sean declaradas "Instituciones de Investigación de Excelencia", los centros tecnológicos y los centros de apoyo a la innovación tecnológica, y las universidades privadas. Finalmente, se quiere extender el concepto de donación para incluir las donaciones de servicios, como asesoramientos, consultorías o espacios de publicidad.

En lo que se refiere a aumentar el reconocimiento social público de los mecenas, se propone crear un foro de mecenazgo con representación de administraciones públicas, asociaciones y expertos para diseñar las políticas públicas en esta materia, definir los proyectos prioritarios de mecenazgo y elaborar una "Guía del Mecenazgo". También se proyecta que este foro asesore a personas y entidades privadas, actuando como prescriptor de mecenazgo, y cree una base de datos de personas y entidades interesadas. Si se destinan los recursos





adecuados, ello podría ayudar a facilitar la publicidad y la identificación de los benefactores y sus donaciones, y a mejorar la sensibilización de la opinión pública.

El tercer elemento de la nueva ley se centra en encontrar nuevas soluciones de filantropía. Entre las propuestas de reforma está la idea de favorecer la libertad del benefactor para elegir libremente el destino final de sus donativos. En este nuevo escenario, una persona podría decidir, por ejemplo, que el dinero que ha donado a un hospital se utilice para investigación en una especialidad concreta (p. ej., en oncología). También existe la voluntad de regular fondos patrimoniales indisponibles (*endowments*) y el micromecenazgo (*crowdfunding*). Los *endowments* son una figura no presente hasta ahora en España, pero sí en Estados Unidos, que supone la constitución de un fondo indisponible, temporal o perpetuo, para destinar sus rendimientos a la realización de una finalidad de interés general. Por otro lado, el micromecenazgo lo constituyen plataformas de captación de pequeños donativos o inversiones (en función de si se prevé o no retorno) para proyectos específicos de carácter cultural, científico o tecnológico. Aunque actualmente se está tramitando una ley que pretende regular la captación de inversiones por estas plataformas, su regulación se centra sólo en la inversión financiera, con remuneración monetaria, dejando fuera de esta regulación el *crowdfunding* basado en donaciones. En esta línea cabe destacar la proposición de ley de CIU comentada anteriormente, que proponía una deducción del 100% en el IRPF para donativos de hasta 150 euros.

En resumen, actualmente los beneficios fiscales son más ventajosos para las entidades sin ánimo de lucro que para los donantes. Con el objetivo de romper con este desequilibrio y promover las donaciones, el gobierno central tiene programado un proyecto de reforma de la ley de mecenazgo para este año. Parece que las medidas de cambio se orientarán a aumentar los incentivos fiscales de las donaciones, a conseguir incrementar el reconocimiento social de los mecenas y a tratar de encontrar nuevos modelos filantrópicos.

## DEBATE

**G. Oliver:** Las tendencias actuales llevan hacia una sociedad más participativa que quiere decidir a dónde va su dinero, si bien el problema reside en que el tercer sector se encuentra muy poco sectorizado. Creo que la nueva ley de mecenazgo debería ir en esta dirección. Por otro lado, desde las entidades hemos hecho un esfuerzo muy importante por rendir cuentas y ser transparentes. No obstante, quizá lo hagamos en un formato demasiado formal y nos faltaría comunicarlo también de una manera más cercana a la sociedad civil.

**E. Banda:** Me consta que existe una iniciativa por parte del gobierno para desarrollar un programa denominado "Fundaciones Amigas de la Ciencia". En principio consistiría en la creación de un registro de fundaciones que estarían certificadas y que, por tanto, funcionaría como un sello de calidad. ¿Qué opinión tienes al respecto?

**I. Costas:** Creo que la idea de crear sistemas de acreditación es muy buena, siempre y cuando se utilicen criterios adecuados y demostrables.

**C. Netzel:** En mi opinión, un argumento fenomenal para proponer *endowments* son los legados, ya que existe una coherencia entre proponer a alguien que deje su dinero a la ciencia y construir un fondo con el concepto de continuidad. Existe cierta preocupación generalizada por parte de los donantes en cuanto a cómo pueden estar seguros de que la institución a la que dejan su legado no desaparecerá con el tiempo, y esto podría ser una solución.

**I. Costas:** Cuando una fundación se disuelve debe ceder su patrimonio y legados a entidades con similares fines fundacionales. Pero es cierto que esto puede ser una respuesta insuficiente para los donantes. La reforma tendría que ir en la línea de conferir más tranquilidad a quien quiera hacer este tipo de aportaciones.

**M. Tura:** Actualmente se ha calculado que tan sólo el 19% de la población española realiza al-

guna donación una vez al año o son donantes. La aportación media en concepto de donación está en torno a los 164 euros al año. Creo que propuestas como la deducción del 100% en el IRPF de hasta 150 euros para donativos podrían incrementar significativamente el mercado de la filantropía.

**L. Pareras:** Si en el futuro aparecen en España fondos de *venture philanthropy*, ¿deberían tener algún trato diferencial por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores o de la regulación?

**I. Costas:** Creo que sí, y de hecho, desde el punto de vista jurídico deberían buscarse incentivos para que surgiesen más fondos de *venture philanthropy*. En tanto que existe la voluntad de reformar la Ley de Entidades de Capital Riesgo, ésta sería una buena oportunidad para introducir medidas concretas para regularlo e incentivarlo.

**R. Valls:** La propuesta de ley de mecenazgo es un buen comienzo, pero teniendo en cuenta el calendario político y siendo realistas, difícilmente pueda aprobarse antes de 2016.



# Perspectiva desde una fundación científica: la Fundación Pasqual Maragall

Jordí Camí

En Cataluña, de forma tradicional está arraigada la filantropía de carácter cultural en su sentido amplio. Sin embargo, hace tan sólo unos 15 años que se ha abierto un nuevo frente que asocia filantropía e investigación biomédica. Un caso paradigmático, ya mencionado, es el de la Marató de TV3, que ha pasado de estar orientada a donar el dinero recaudado a una sola organización a hacer un proyecto que implica a todo el sistema de ciencia de Cataluña en el ámbito de la investigación biomédica. Si bien la situación ha mejorado en los últimos años, en la actualidad todavía sigue siendo muy difícil captar recursos privados para promover la investigación. Una de las razones principales es la existencia de multitud de causas sociales, ligadas a la infancia, la pobreza o el hambre, que movilizan mucho más que la filantropía por la ciencia. Además, el largo tiempo que se requiere para obtener frutos en ciencia es también un factor desincentivador frente a otro tipo de donaciones con un efecto relativamente inmediato.

La Fundación Pasqual Maragall (FPM) nació en abril de 2008 con la misión de fomentar y dar apoyo a la investigación científica en el ámbito del Alzheimer y las enfermedades neurodegenerativas relacionadas. El objetivo final de la FPM es ofrecer, desde la ciencia, soluciones efectivas a esta enfermedad, así como a los problemas cognitivos del envejecimiento. Entre sus objetivos también se encuentra el reto de impulsar un nuevo protagonismo del sector privado en el ámbito de la investigación biomédica. A pesar de haber surgido y crecido en paralelo a la crisis económica, la FPM ha conseguido abrirse camino y avanzar

año tras año. El apoyo inicial de la Obra Social “la Caixa” fue fundamental para arrancar los primeros proyectos de investigación, y gracias a los recursos aportados, con posterioridad se captaron otras ayudas competitivas. Hoy la FPM está básicamente financiada por mecenazgo corporativo y donativos particulares. Durante el recorrido de la FPM, y como probablemente ha ocurrido con otras instituciones similares, hemos acumulado interesantes experiencias y cometido algunos errores que indudablemente han servido para extraer valiosas lecciones. A continuación nos gustaría aportar de forma resumida algunas de nuestras reflexiones al respecto:

- Captar recursos debe ser una actividad propia de profesionales y, por tanto, no debe considerarse que cualquier persona será apta para desarrollar actividades de captación de fondos (*fundraising*). Actualmente, en la FPM las personas encargadas de obtener recursos provienen del sector del *marketing*.
- Es importante identificar el sector de la sociedad más apropiado en el cual captar financiación. Buscar dinero en general no acostumbra a ser una buena estrategia. En la FPM se han explorado y se siguen explorando diversos nichos, y un ejemplo de ello son los desayunos que se organizaron con diversos empresarios de pequeñas y medianas empresas. Esta iniciativa fue un fracaso en cuanto a entrada de empresas en la fundación, pero por otro lado fue positiva porque algunos de estos empresarios se hicieron socios de la Fundación a título personal. Otro ejemplo son las más de

5000 personas que se ofrecieron cuando fueron requeridos 400 voluntarios para hacer un estudio clínico sobre la enfermedad de Alzheimer. A los individuos excluidos del ensayo se les llamó por teléfono para invitarles a ser socios de la fundación.

- La comunicación es otro de los aspectos fundamentales para poder recaudar fondos. Es importante saber comunicar a los futuros donantes para qué se necesita el dinero, y hacerlo de una manera simple, sencilla y concreta. Pero no sólo hay que vender la idea, sino que también es preciso generar confianza. Si la entidad o la persona encargada de la captación de fondos no inspira confianza, la recaudación será un fracaso aunque se tenga un buen mensaje. La FPM organiza actos y actividades (como visitas a *casales*, asociaciones de vecinos y de familiares) para intentar fortalecer al máximo el conocimiento que tiene la sociedad sobre ella. Además, de este modo no sólo se genera confianza para captar recursos, sino que además se pone sobre la mesa el problema del Alzheimer, para que la investigación biomédica de esta enfermedad forme parte de las prioridades de la agenda social y política.
- Se necesita mucho tiempo para conseguir apoyo y financiación. Un buen ejemplo de ello es la labor de la Fundación Josep Carreras contra la leucemia. El año pasado esta fundación alcanzó la admirable cifra de 34.291 socios. Hay que tener en cuenta que en 1995 contaba con 15 socios y, por tanto, han sido necesarios muchos años de trabajo para alcanzar la cifra actual.
- Una vez se ha convencido a las personas para que apuesten por la causa, es necesario fidelizarlas. Es importante explicar, tanto a las empresas que aportan dinero de manera regular como a los donantes, qué se hace con su dinero. En esta dirección, la FPM ha creado un Consejo de Mecenazgo, a través del cual las empresas donantes reciben información detallada de todas las actividades llevadas a cabo. Una representación de este consejo forma parte del Patronato de la fun-

dación. Además, a pesar de que la red de socios es modesta, se está preparando un acto al cual se invitará a todos los socios para que puedan opinar sobre los proyectos que se están llevando a cabo y se sientan lo más implicados posible. Se tiene el convencimiento de que cuando la red crezca también estas personas deberán estar representadas en el patronato.

Creemos que la experiencia de la FPM en la búsqueda de financiación privada para la investigación biomédica puede ser útil para otras organizaciones que quieran iniciarse en este camino. En definitiva, los aspectos más importantes a tener en cuenta son buscar recursos de una manera profesionalizada, hacerlo entre el público apropiado, saber comunicar el mensaje de la organización, generar confianza, tener paciencia y, una vez conseguidos los colaboradores, esforzarse por fidelizarlos.

## DEBATE

**A. García Prat:** A raíz de un estudio que hemos realizado entre los socios de la Fundación Josep Carreras nos hemos dado cuenta de que una parte muy importante de las personas que se han asociado no conocían la existencia de la fundación hasta el momento de ser captadas. Este hecho nos ha sorprendido gratamente, porque nosotros pensábamos que primero la gente conocía la fundación gracias a nuestras estrategias de comunicación y después, cuando les proponíamos hacerse socios, aceptaban. En la medida en que esto es extrapolable a otras situaciones, deberíamos tener en cuenta que siempre hay gente predispuesta que si se le explica bien una causa acaba respondiendo favorablemente a pesar de no conocer previamente la institución.

**C. Netzel:** En las fundaciones que llevan por título nombres propios puede ocurrir que la potencia de la propia causa de la entidad quede enmascarada por el personaje público. Por lo tanto, a veces para estas fundaciones incluso puede resultar más difícil conseguir apoyo.



**A. García Prat:** Desde nuestra experiencia, debo constatar que el nombre propio de la Fundación Josep Carreras nos ha abierto muchas puertas.

**R. Valls:** ¿Cuál ha sido la experiencia del concierto solidario organizado recientemente por la FPM?

**J. Camí:** El concierto fue un éxito y conseguimos llenar el Palau Sant Jordi con casi 10.000 personas. Más que el dinero recaudado con este evento, consideramos que lo más importante fue conseguir movilizar a tanta gente y darnos a conocer de una manera tan amplia.



# Perspectiva desde una fundación hospitalaria: la Fundación Hospital Clínic

Josep M. Piqué

La filantropía puede definirse como el esfuerzo de aportar un bien a la humanidad por medio de ayudas caritativas o donaciones. En la Fundación Hospital Clínic de Barcelona no se empezó a pensar en este concepto hasta hace sólo unos 6 años. Inicialmente la idea se enfocó a conseguir donaciones de personas relevantes a través de algún acto médico. Cuando se vio que esto era factible, se pensó en iniciativas que pudieran llegar más lejos. Para tratar de conseguirlo, durante estos últimos años se ha intentado responder a una serie de preguntas sobre diferentes aspectos de la filantropía que pueden ser de utilidad. A continuación se detallan estas preguntas con los comentarios derivados de nuestra experiencia.

## ¿Qué es lo que genera el impulso de donación?

Básicamente pueden distinguirse cuatro razones que justifican las donaciones:

- Unos piensan que la sanidad de hoy en día es fruto de la investigación previa y que, por tanto, ha permitido salvar muchas vidas.
- Otros reflexionan en el sentido de considerarse afortunados en la vida porque las circunstancias y el esfuerzo les han permitido acumular riqueza. Por lo tanto, la donación les permite devolver parte de esa riqueza a la sociedad.
- Otros reconocen que les gustaría que les recordaran por haber sido unas personas generosas.

- Finalmente, están los que persiguen los incentivos fiscales que, por ley, la donación les otorga.

Probablemente las donaciones vienen motivadas por una combinación de estas diversas razones o por la suma de todas ellas. Conocer qué es lo que produce el impulso de la donación es importante a la hora de definir a quién y cómo aproximarse para recaudar fondos. También deberían tenerse en cuenta otros aspectos, como aquello de que «los ricos lo son no tanto por haber ganado dinero (que también) sino porque han gastado poco»; si no emplean dinero en otras cosas, seguramente tampoco lo harán en filantropía. Éste es el perfil del catalán rico, aunque también es el del americano y sin embargo dona mucho más dinero. ¿Dónde estaría la diferencia entre un catalán y un americano ricos? La consciencia social de que la investigación y la docencia son importantes para que un país avance hacia el desarrollo y genere riqueza no está presente en Cataluña, y sí en cambio en Estados Unidos. Aquí tampoco está muy extendida la visión inteligente de la “solidaridad egoísta”, que cree que al donar se genera un valor añadido del cual en algún momento podrán obtenerse beneficios. Además, la cultura creada en este país de que los servicios públicos ligados al bienestar los tiene que proporcionar el Estado ha contagiado la percepción de que otras partidas de gasto, como la inversión en investigación, las tenga que proporcionar también íntegramente el Estado. El perfil del americano que practica la filantropía está muy concentrado y se fundamenta

en que las donaciones suelen tener connotaciones religiosas, de tipo ético y moral. Un estudio publicado recientemente muestra que el 33% de los judíos americanos han incluido organizaciones benéficas en sus testamentos, casi el doble que las personas que no practican esta religión. Además, el 45% de los judíos pertenecientes a organizaciones judías han realizado donaciones planificadas, frente al 15% de los judíos que no pertenecen a ningún grupo basado en la fe. Por tanto, no sólo las creencias religiosas pueden influir a la hora de donar, sino que, además, parece que la pertenencia a una agrupación influye positivamente en la realización de donaciones.

### **¿En qué situación se encuentra el mecenazgo en España?**

A pesar de que en este país las donaciones suponen mucho menos dinero que en América, un estudio reciente demuestra que la filantropía en España es cuantitativamente importante en comparación con otros países de la Unión Europea, como Alemania o Finlandia. A pesar de tratarse de datos previos a la crisis actual, esto demuestra que en España no se parte de una situación tan negativa. El análisis también revela que, aunque con diferencias, en España los ciudadanos de todos los niveles de ingresos realizan donaciones. El segmento de la población que porcentualmente más dona es el de los individuos de ingresos intermedios. Cuantitativamente los más ricos son los que más dan, pero no son los que dedican una mayor parte de sus ingresos a las donaciones. A la hora de buscar financiación, vale la pena saber cuál es el segmento de gente más sensible a aportar dinero.

### **¿De dónde provienen las donaciones y qué uso se les acaba dando en Estados Unidos?**

El origen de las donaciones en Estados Unidos está muy atomizado, pero la principal fuente de donaciones son las de tipo directo a través de personas que ha tenido algún contacto con el hospital (22%). Esto va seguido por las donaciones de corporaciones institucionales

(21%). Es destacable el hecho de que se consiga un porcentaje elevado de donaciones que se hacen de forma anual o planificada. El destino del dinero recaudado también está muy repartido. Destacan los recursos que se utilizan para la renovación de equipamientos (24%) y el apoyo a programas de atención al paciente de enfermedades concretas (21%). A pesar de que en Estados Unidos las instituciones sanitarias tienen potentes grupos de investigadores, el porcentaje que se dedica a investigación es de sólo el 5,6%. Por tanto, parece más fácil que el dinero vaya destinado preferentemente a otro tipo de actividades en lugar de a la investigación.

### **¿Qué puede aportar la experiencia de las asociaciones americanas?**

Una persona que haya realizado donaciones previas probablemente sea fuente posterior de más donaciones, ya sea de manera individual o ejerciendo de embajador en su círculo de relaciones. Es por esto que se recomienda no sólo reconocer su gesto a los donantes, sino también hacerles partícipes de la causa y animarles, por ejemplo, a participar en los comités de la organización. Para conseguirlo se requiere una adecuada planificación.

Pueden distinguirse dos tipos principales de donaciones: las pequeñas, que requieren una organización profesional y pueden ser más de tipo institucional, y las grandes, que mayoritariamente están basadas en la relación personal médico-paciente y es un juego en el que intervienen emociones y egos. Es muy probable que ambos tipos de donación requieran diferentes aproximaciones. En el libro *Fired-up fundraising: turn board passion into action*, escrito por Gail Perry, consultora y entrenadora en captación de fondos, se describen diferentes maneras de motivar e implicar a los miembros de una organización con el fin de recaudar fondos. Destaca la idea de que la mayoría de las personas de la organización pueden actuar como agente para obtener una donación, como por ejemplo los médicos y las enfermeras de un hospital. Para conseguir esta cultura entre los profesionales tiene que estar bien valorado dentro de la organización el hecho



de estimular las donaciones. Además, también se comenta que el director ejecutivo del centro asistencial debería estar involucrado en la recaudación de fondos, y debería existir una adecuada estructura para poder vehicular las donaciones.

### ¿Cuáles son las barreras y las necesidades de las instituciones para conseguir donaciones?

En general existen poca cultura y visión de trabajo para fomentar la donación en los centros asistenciales. Además, este problema coexiste con la poca cultura de alineamiento con la institución. Los equipos de profesionales prefieren recibir directamente las donaciones en vez de que reiertan a su institución. Esto podría redirigirse mediante una estrategia institucional. Para que funcionen las donaciones en el ámbito institucional se requieren reglas claras, transparentes y equitativas a la hora de distribuir los beneficios de la donación entre los miembros de la institución. Es necesario, por tanto, encontrar un buen equilibrio entre la iniciativa individual y el interés colectivo.

Un tipo de donaciones que ya se recibe en los hospitales desde el ámbito institucional son los equipamientos, y antes de aceptarlos se realiza un proceso metodológico con una serie de aspectos a averiguar: qué gastos conlleva el mantenimiento del aparato, si genera gasto en consumibles, qué necesidades o gastos genera en otros departamentos, si obliga a hacer cambios organizativos, si modifica las *ratios* de productividad y cuál es el coste de amortización, dado que al introducir un aparato se crea una necesidad y, por tanto, al final de su vida útil habrá que reponerlo.

A modo de resumen, me gustaría comentar que desde la Fundación Hospital Clínic todavía estamos aprendiendo cómo obtener recursos mediante filantropía, pero con el tiempo se ha adquirido la motivación y se está organizando de una forma muy profesionalizada. La experiencia de Estados Unidos en filantropía para la investigación ha sido de gran utilidad como referente para hacer las cosas. Es importante tener en cuenta que para obtener financiación se requiere un cambio de estrategia institucional, pero además

también es necesario cambiar ciertos aspectos de la administración pública para que ésta sea un aliado en vez de un obstáculo. Finalmente, me gustaría destacar cuáles han sido las donaciones más significativas recibidas desde el Hospital Clínic de Barcelona: las donaciones en efectivo e inmuebles de herencias, el edificio CEK, el edificio CELLEX, el auditorio Esteve del CEK, el espacio de investigación de la Fundación Carreras y los proyectos de salud internacional por parte de la Obra Social "la Caixa".

### DEBATE

**R. Valls:** Más allá de los grandes donantes, ¿la Fundación Hospital Clínic recibe legados?

**J.M. Piqué:** Sí recibimos legados, pero los conseguimos de forma pasiva puesto que no se practica una política activa orientada a su obtención. Aunque es significativo, el volumen de legados de nuestro hospital es mucho menor que el de otros centros, como por ejemplo el Hospital de la Santa Creu i Sant Pau.

**R. Valls:** Tu respuesta refleja lo que ocurre en general en España: no se realizan esfuerzos suficientes para potenciar la captación de legados cuando pueden desempeñar un papel importantísimo en el ámbito de la salud.

**C. Netzel:** Me ha sorprendido que no destaquéis el vínculo del Hospital Clínic y la Universitat de Barcelona, y la centralidad que los dos equipamientos tienen en Barcelona.

**J.M. Piqué:** La fundación está constituida por el Hospital Clínic, la Universitat de Barcelona y la Generalitat de Cataluña, pero la verdad es que hasta este momento las iniciativas de filantropía en investigación se han centrado básicamente en el entorno asistencial. La mayoría de las donaciones se obtienen para iniciativas muy concretas, para un servicio determinado o para un médico en particular.

**J. García:** El concepto *alumni* es muy amplio y se refiere a todas las personas que han pasa-



do por una institución, no sólo a las que hayan estudiado en ella. En Estados Unidos este concepto está muy extendido, incluso a empresas privadas. Sin embargo, aquí en España se utiliza poco. Una excepción es el Hospital Sant Joan de Déu, que ha creado un *alumni* porque son conscientes de que podría perderse el valor de todos los médicos residentes que se forman en el centro. ¿En el Hospital Clínic disponéis de una red *alumni*?

**J.M. Piqué:** La red *alumni* es una de nuestras asignaturas pendientes. De momento hemos creado un concepto más amplio, que es la “Red de amigos del Clínic”, donde se mezclan tanto usuarios como personas que han pasado por la entidad. Esta red está creciendo y nos está empezando a servir como vehículo de difusión de lo que se quiere explicar de nuestra organización.

**F. Bosch:** Pienso que en el ámbito del mecenazgo tan importante es obtener recursos para investigación como tener cuidado del personal sanitario y su adecuada formación en temas re-

lacionados con la investigación. Lo comento porque se trata de uno de los aspectos que intentamos potenciar desde la Fundación Dr. Antonio Esteve. Según vuestra experiencia, ¿la falta actual de recursos está limitando el poder atraer profesionales hacia la investigación biomédica?

**J.M. Piqué:** En el Hospital Clínic, la falta de recursos nos está afectando en este aspecto y por ello estamos buscando fórmulas de contratación mixtas para asistencia e investigación. Queremos dar un espacio de profesionalidad y de incentivos a los médicos que tienen vocación para realizar investigación.

**C. Netzel:** En el Institut de Recerca Vall d’Hebrón hemos desarrollado un proyecto con el objetivo de realizar el seguimiento de los investigadores becados, puesto que consideramos que con el transcurso de los años estas personas pueden estar muy bien posicionadas y pueden desempeñar un papel importante en conseguir recursos a través de diferentes iniciativas de mecenazgo.



# Filantropía e investigación biomédica en Cataluña en el contexto global

Enric Banda

Normalmente se tiende a relacionar el término “filantropía” con las fundaciones, pero hay que tener en cuenta que éstas no son la única forma de mecenazgo. Sobre todo en los últimos años están apareciendo otros modelos, como el *venture philanthropy*, el *social enterprise* y el *crowdfunding*. Observando de una manera global el mundo de la filantropía actual podrían plantearse las siguientes reflexiones:

- Muchas de las instituciones filantrópicas, en especial las grandes, no están cambiando de acuerdo con la velocidad a la que cambia el mundo.
- Actualmente existe mucha más implicación que hace 50 años en los proyectos que se financian. No sólo se dona dinero, sino que también se colabora. Relacionado con este hecho, cada vez se es más consciente de la necesidad de intentar medir el impacto social de las donaciones, lo que hasta ahora no está resultando nada fácil.
- Existe más colaboración entre diferentes organizaciones filantrópicas. Esto se debe a que cooperando es posible ser más eficiente.
- Algunas fundaciones, sobre todo las más grandes, están creyendo que pueden marcar la diferencia y ser los *drivers of change*.
- Si bien no se está consiguiendo, se pretende involucrar a gente joven por su energía y porque pueden aportar nuevas aproximaciones al campo del mecenazgo.

En Europa existen varias organizaciones destinadas a la promoción y el respaldo de las

entidades filantrópicas. Entre ellas destacan la European Foundation Center (EFC), las Donors and Foundations Networks in Europe (DAFNE) y la European Venture Philanthropy Association (EVPA). La EFC es una asociación de fundaciones con alrededor de 300 miembros, todos ellos muy sólidos. Dentro de esta organización existe el Research Forum, donde se agrupan las fundaciones que se dedican profesionalmente a financiar la investigación. Una encuesta realizada a todos los miembros de la EFC reveló que una de las prioridades de las fundaciones que financian investigación es el campo de la biomedicina. DAFNE es una asociación de asociaciones nacionales de fundaciones y la EVPA, que empezó a funcionar hace ya unos años, está formada por entidades que están interesadas o que practican *venture philanthropy* y *social investment*.

En España, la inversión de filantropía en investigación supone sólo unos 160 millones de euros. Las principales entidades que practican mecenazgo son las fundaciones CELLEX, FERRO, Alicia Koplowitz, Barrié, Botín, BBVA, la Marató TV3 y OSLC. Por otro lado, el presupuesto público, tanto estatal como de Cataluña, que se dedica a investigación es también muy bajo. Por ejemplo, el presupuesto de la Dirección General de Investigación de Cataluña es de 150 millones de euros, y el del Departamento de Salud es de 69 millones, que se dedican a salud e investigación. Otra de las posibles fuentes de financiación son las empresas farmacéuticas o las de equipamiento médico. Aun así, teniendo en cuenta todos estos recursos, la inversión en investigación en este país es muy baja.

Desde hace muchos años la Obra Social “la Caixa” tiene el compromiso con la sociedad de devolverle parte de los beneficios de los negocios de “la Caixa”. En el Departamento de Ciencia y Medio Ambiente esto se traduce en promover el pensamiento crítico y tratar de incrementar el conocimiento como motores principales del desarrollo de los individuos y de la sociedad. El método para conseguirlo es ayudando a generar conocimiento, diseminarlo y aplicarlo. El Programa de investigación da apoyo a proyectos en los ámbitos de las ciencias de la salud y de la vida, y de las ciencias sociales y humanidades, y prioriza la investigación de alta repercusión social estimulando la transferencia y la divulgación de sus resultados. Contribuye al concepto de investigación e innovación responsable de la Unión Europea, que supone la intervención de todos los actores sociales en los procesos de investigación e innovación. Es decir, se trata la investigación desde un punto de vista integral, pensando en la educación, la implicación pública, la igualdad de género, la ética, la gobernanza y el libre acceso. De esta manera, los resultados van más acorde con los valores, las necesidades y las expectativas de la sociedad.

Desde la Obra Social “la Caixa” en los últimos años se ha realizado un gran esfuerzo por potenciar la investigación. Mientras que en el año 2007 se invirtieron 3,2 millones de euros en proyectos y becas de investigación, en 2013 la cantidad por este concepto ascendió a más de 18 millones de euros. Los mecanismos de financiación de la investigación son los proyectos de excelencia, las convocatorias y las becas. Para los proyectos de investigación biomédica no existen convocatorias, sino que son elegidos según criterios de excelencia, liderazgo y oportunidad. También existe una convocatoria conocida como RecerCaixa, si bien está básicamente orientada a las ciencias sociales y las humanidades. También se financian algunos proyectos de salud pública, pero ninguno experimental, ya que las cantidades son inferiores a 100.000 euros. Fuera de los ámbitos de la investigación biomédica existe un programa de transferencia de tecnología y un proyecto de medio ambiente, el CLIMADAT. Uno de los proyectos de biomedicina propulsado desde la Obra

Social “la Caixa” es el Instituto de Investigación del sida IrisCaixa, que se constituyó en 1995 y gracias a la inversión que ha hecho la Obra Social “la Caixa” a lo largo de todos estos años ha conseguido ser un centro de referencia internacional. Este instituto y el Hospital Clínic de Barcelona están desarrollando, en coordinación con Laboratorios Esteve, el proyecto HIVACAT destinado a desarrollar y obtener una vacuna preventiva o terapéutica contra el sida. El programa recibe, además del apoyo de la Obra Social “la Caixa”, el de los Departamentos de Salud y de Economía y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y el de la Fundación Clínic. Esta experiencia supone un consorcio público-privado sin precedentes en España, en el cual colaboran administración, investigadores y empresas. Finalmente, desde nuestra institución, entre 2008 y 2012 se otorgaron becas doctorales en biomedicina que en la actualidad han desaparecido al vincularlas a las becas de excelencia de investigación a la etiqueta de excelencia de los centros Severo Ochoa. Muchos de los centros de excelencia Severo Ochoa son del área de la biomedicina. Este año, además, se ha iniciado un programa de 25 becas doctorales para universidades españolas.

En resumen, puede decirse que actualmente, tanto en todo el estado español como en Cataluña, la inversión dedicada a I+D, teniendo en cuenta todas las fuentes de financiación, ha sido muy baja. No obstante, desde la Obra Social “la Caixa” se ha incrementado la inversión en proyectos y becas de investigación, ayudando a desarrollar grandes iniciativas en biomedicina y formando a personal mediante el sistema de becas doctorales.

## DEBATE

**L. Pareras:** Cuando apoyáis un proyecto científico, ¿cuán frecuente o relevante es que exista también algún grupo privado que quiera invertir simultáneamente en él?

**E. Banda:** En general, las fundaciones corporativas colaboramos con socios de confianza cuando el volumen del proyecto es tan grande que imposibilita un apoyo único. En la Obra Social “la



Caixa” buscamos colaboradores de forma activa sobre todo en proyectos internacionales.

**M. Aymerich:** Existen ejercicios para medir el impacto social especialmente en el ámbito de la salud. Los primeros se originaron a finales de la década de 1990 desde el Health Economic Research Group de la Cornell University, y desde entonces han ido evolucionado. En mi opinión, los modelos más interesantes son los de la Canadian Academy of Health Sciences, denominados ROI, que miden el impacto social. A pesar de que todos estos modelos son muy académicos, pueden ser inspiradores. De hecho, se está llevando a cabo un estudio basándose en estos modelos a fin de evaluar el impacto de la Marató de TV3 durante los últimos 20 años.

**E. Banda:** Desde la Obra Social “la Caixa” hemos indagado en este campo, pero como bien dices son modelos muy académicos y está resultando complicado encontrar la manera de medir el impacto social.

**M. Osset:** ¿Hacia dónde va el concepto de la *Responsible Research and Innovation* (RRI) y qué podemos esperar de ella?

**E. Banda:** En los dos últimos años se está imponiendo este nuevo concepto de RRI en Europa, que en gran parte está siendo impulsado desde la Comisión Europea. Parece que todos los proyectos financiados por esta institución dentro del programa marco tendrán que dedicar el 0,5% de su presupuesto a aspectos relacionados con esta idea. Para la Obra Social “la Caixa”, el RRI es el norte ideológico de la fundación.

**J.X. Comella:** ¿Qué pensáis hacer con el acceso libre desde vuestra fundación?

**E. Banda:** Una de las pautas del RRI es el acceso libre. A nosotros nos gustaría hacer como la Fundación Cariplo, que exige que la investigación financiada por ellos se publique en acceso libre. No obstante, antes de ponerlo en marcha tendríamos que valorar cuál sería la reacción de la comunidad científica ante tal medida.

**J. Taberner:** ¿Qué crees que podríamos hacer mejor los investigadores y las fundaciones para que la labor de la Obra Social “la Caixa” en investigación biomédica tuviera más reconocimiento?

**E. Banda:** Es necesario procurar hacer el máximo ruido posible. Ya se está haciendo, pero entiendo que podría intensificarse. Un ejemplo fue la rueda de prensa que se convocó cuando un investigador del IDIBAPS publicó un artículo sobre la obesidad en la portada de la revista *Cell*. Por otro lado, también es posible que al hilo de la RRI decidamos exigir más participación a los investigadores en la comunicación. Un ejemplo de ello es el nuevo programa de CosmoCaixa sobre *Ciencia al día*, que tiene como objetivo acercar la ciencia a los jóvenes y dar a conocer qué es lo que se investiga actualmente y cómo repercute en la sociedad.

**J. Fàbrega:** Estoy totalmente de acuerdo en que hace falta una comunicación más efectiva con el público general, pero dentro de esta estrategia lo importante es cómo efectuar dicha comunicación. Muchas veces se hace de manera muy racional, y creo que nos equivocamos. Tenemos que ser capaces de decir qué hacemos desde un punto de vista más emocional, con un enfoque más comercial y considerando al público como un mercado.

**J.M. Piqué:** El sector de la biomedicina es muy potente en Cataluña, pero creo que tenemos la debilidad de estar muy fragmentados. La política de establecer sinergias entre nosotros la hacemos mediante iniciativas individuales, pero no de una manera estructurada. Podríamos establecer colaboraciones entre diferentes instituciones e incluso entre distintas disciplinas. ¿Crees que desde la Obra Social “la Caixa” podríais desempeñar algún papel en fomentar las colaboraciones?

**E. Banda:** Si bien estamos muy predispuestos a las colaboraciones, por el momento no disponemos de una estrategia especial para establecerlas. En realidad, muchos de nuestros proyectos no los hemos generado nosotros sino que nos hemos incorporado.

**O. Rué:** En representación de Archivel Farma, me gustaría aportar mi opinión desde una empresa biofarmacéutica. Al igual que el resto de los participantes de esta jornada, nuestra empresa debe buscar financiación para sus proyectos de investigación biomédica. Actualmente estamos desarrollando una vacuna para tratar la tuberculosis, de la cual hemos finalizado la fase II. Archivel Farma nació de la mano de un mecenas que se reunió con el Dr. Pere-Joan Cardona ante la necesidad de iniciar un proyecto de investigación para tratar la tuberculosis. Se trataba de un mecenas muy sensibilizado con los problemas sanitarios actuales y que se decidió a inclinarse por una causa movido por un componente emocional. Desde nuestra empresa también hemos trabajado el aspecto comunicativo, y una experiencia que fue muy satisfactoria fue la realización de un programa *30 minuts* de TV3 centrado en la vacuna de la tuberculosis. El impacto mediático a través del programa fue sorprendente y a partir de entonces mucha gente nos llamó para realizar pequeñas donaciones. A pesar de que se trata de cantidades muy pequeñas respecto al volumen de inversión con que trabajamos, pensamos que estas acciones podrían canalizarse para obtener un mayor impacto.

**J. Esteve:** A veces las colaboraciones son fruto de coincidencias o de otro tipo de circunstancias. Un ejemplo es la Fundación Privada CELLEX y el Instituto de Ciencias Fotónicas (ICFO). CELLEX se interesó en ICFO porque dos jóvenes de Femcat (Fundación Privada de Empresarios) nos pidieron que visitásemos el centro, y al hacerlo fuimos conscientes de los interesantes programas que desarrollaban. Posteriormente, tras conocer al Dr. Ignacio Cirac, a través de Caixa Manresa conseguimos convencerle para implicarse con los proyectos del ICFO.

**J. Bigorra:** Nos consta que hay *family office* catalanas que están invirtiendo en tecnologías médicas fuera de Cataluña. Aunque esto no sea propiamente filantropía sino inversión, me gustaría evidenciar que este país es administrativamente muy lento y, por tanto, la gente con dinero busca oportunidades en otros países. Es algo que indudablemente deberíamos mejorar. Otro tema que quería poner sobre la mesa es que actualmente sufrimos el problema de que nadie quiere encargarse de los *overheads*. En Europa existe un debate con respecto a esta cuestión, porque el programa marco no financiará más del 25% en *overheads*. Quizá la filantropía debería ser la encargada de cuidar el aparato de la creación y la gestión de valores de la investigación.



# Un donativo para la ciencia, por favor

## Resumen de la jornada *Filantropía en investigación e innovación biosanitaria en Cataluña*

Pol Morales

Filantropía y mecenazgo son términos que la sociedad tiende a relacionar más con artistas y organizaciones no gubernamentales que con científicos. Es un signo más de hasta qué punto la ciencia cojea en materia de comunicación, ocupando todavía un lugar secundario en la lista de prioridades ciudadanas. Porque los donativos y el patrocinio, en sus múltiples modalidades, están adquiriendo cada vez más importancia en la financiación de investigaciones e innovaciones biomédicas. Y sin embargo, la ciudadanía, incluso la propia comunidad científica, todavía no es plenamente consciente de su relevancia.

En un contexto de crisis como el actual, cuando las inversiones públicas en investigación retroceden a cifras del pasado, se ha vuelto imprescindible buscar nuevas fuentes de financiación, entre las cuales se encuentra sin duda la filantropía. Para conocer de primera mano la situación general en España, y de forma particular en Cataluña, y qué fórmulas están generando mejores resultados, la Fundación Dr. Antonio Esteve congregó en Barcelona a un grupo de representantes y expertos en iniciativas filantrópicas en I+D biomédica.

La jornada, presidida por Josep Esteve, presidente de la Fundación Dr. Antonio Esteve, y coordinada por Joan Bigorra, director de innovación del Hospital Clínic de Barcelona, y Fèlix Bosch, director de la Fundación Dr. Antonio Esteve, desplegó la amplia variedad de oportunidades que supone la filantropía en el ámbito científico, y sirvió para, con las cifras en la mano, radiografiar la situación actual. Una situación que, sorprendentemente, no es tan desalentadora como cabría esperar.

Según un estudio presentado por Josep María Piqué, director general del Hospital Clínic de Barcelona, las donaciones en España están a un nivel cuantitativo muy parecido al de otros países de la Unión Europea, como Alemania o Finlandia: «A pesar de que en nuestro país se dona mucho menos que en Estados Unidos, en España no se parte de una situación tan negativa», recalcó.

### **Sólo 14 de cada 100 euros se donan a la ciencia**

¿Cuáles son las cifras de la filantropía científica en España y en Cataluña? Ricard Valls, de la consultoría Zohar, fue el encargado de desglosar cómo está actualmente el mercado de captación de recursos privados en I+D. Su tarea no ha sido sencilla, dada la inaccesibilidad de este tipo de datos. Sin embargo, a través de la información de Hacienda y de las fundaciones se han podido hacer estimaciones con un mínimo margen de desviación. De esta manera, se calcula que el mercado de la filantropía en España representó en 2011 un total de 1179 millones de euros, de los cuales el 13% (160 millones) se destinó a la investigación, una cifra que equivale al 0,8% del gasto en I+D en España.

La situación en Cataluña no difiere demasiado del contexto español, ya que se estima que el mismo año se destinaron 349 millones de euros a la filantropía, de los cuales también un 13,7% correspondieron al mecenazgo en I+D. La única particularidad es el porcentaje destinado desde las obras sociales, que en Cataluña es del 11,6% y en España del 7,6%, y que se explica por el

enorme peso de la Obra Social “la Caixa” en el territorio catalán.

### Barreras legales

¿Es suficiente el importe de la filantropía que se destina cada año a la investigación? Y lo más importante, ¿qué barreras habría que derribar para incrementar su peso en la inversión científica? Para Valls, una reforma de la ley española de mecenazgo que incremente los beneficios fiscales es de máxima importancia. En Francia, el aumento en 2005 de la deducción fiscal para las empresas, del 35% al 66%, supuso un incremento desde los 1000 millones de aquel año a los 2500 millones de 2008.

Los cambios legislativos hace tiempo que están en la agenda política, pero no terminan de materializarse. Ignasi Costas, del bufete de abogados Rousaud Costas Duran, presentó las particularidades de la Ley Estatal 49/2002, que es la que regula el mecenazgo en nuestro país, y también los cambios que el gobierno central asegura tener sobre la mesa para este año 2014. Entre las reformas que plantearía el nuevo proyecto de ley se encuentra el mayor equilibrio entre las donaciones y las entidades sin ánimo de lucro, ya que actualmente la legislación es mucho más beneficiosa para la creación de fundaciones que para la propia actividad de mecenazgo.

La mejora de los incentivos fiscales sería otro de los ejes del proyecto de ley, incrementando los porcentajes de deducción para donaciones y donativos hasta un 60% para las empresas y hasta un 75% para las personas físicas. También se pretende ampliar las entidades beneficiarias del mecenazgo para incluir específicamente a instituciones y centros de investigación, y extender el concepto de donación para incorporar de forma expresa las donaciones de servicios, como asesoramientos, consultorías o espacios de publicidad.

### Nuevas modalidades de filantropía

Sin embargo, uno de los retos más importantes para la nueva ley son las nuevas soluciones de filantropía, tal como recaló Costas. Entre las últi-

mas modalidades se encuentran los *endowments*, una figura muy presente en Estados Unidos y que supone la constitución de un fondo indisponible, temporal o perpetuo, para destinar sus rendimientos a la realización de una finalidad de interés general, y el famoso *crowdfunding*, que a pesar de su enorme auge y popularidad todavía no se ha regulado expresamente desde el punto de vista mercantil ni como actividad de mecenazgo.

Lluís Pareras, del Área de Innovación y Tecnología del Colegio Oficial de Médicos de Barcelona y director de Healthequity, es precisamente un experto en los llamados «micromecenazgos». En su intervención quiso destacar el concepto de *venture philanthropy*, que reúne dos mundos hasta ahora separados, el de la filantropía como donación y el de la filantropía como inversión. «La *venture philanthropy* no es otra cosa que una inversión que tiene en cuenta tanto el impacto social de una innovación como su impacto económico», explicó Pareras. Una de las principales diferencias con la filantropía clásica, continuó, es que el donante, visto también como inversor, intenta medir el impacto social de cada donación, además del económico; idea que proviene directamente del modelo de capital de riesgo.

Así, mientras la filantropía está destinada a reinventarse, en España parece que los nuevos modelos de financiación intimidan. «En Europa existe la European Venture Philanthropy Association (EVPA), que agrupa a más de 40 *venture philanthropy*, y ninguna de ellas es española», ejemplificó Pareras. En su opinión, mientras Cataluña es experta en transformar dinero en conocimiento, no lo es tanto a la hora de generar impacto social y retorno económico. Además de la falta de recursos y de un sistema que limita la transferencia de las ideas surgidas en entornos académicos, Pareras también señala a las propias universidades y centros de investigación, instituciones que todavía no están acostumbradas a negociar con el capital riesgo.

### Barreras culturales

En la Fundación Hospital Clínic son conscientes de la falta de cultura para fomentar la donación entre sus miembros. Su director, Josep María





Piqué, señaló que hasta hace 6 años no fueron conscientes de la importancia de la filantropía, pero que durante este tiempo han pasado de centrarse únicamente en las donaciones de personas relevantes a todo un cambio de estrategia institucional para obtener recursos de una manera profesionalizada.

Para Piqué, el gran referente sigue siendo Estados Unidos. «¿Qué diferencia a un norteamericano rico de un catalán rico? La conciencia social de que la investigación y la docencia son importantes para que un país avance hacia el desarrollo y genere riqueza», puntualizó. Para ello conviene motivar e implicar a los miembros de una organización para recaudar fondos, ya que todos ellos, desde los médicos a las enfermeras, pueden ser un agente para lograr una donación. La manera de lograrlo, y desde la Fundación Hospital Clínic así lo están entendiendo, es que la cultura de la filantropía emane de la propia institución. Todos sus profesionales, hasta el director ejecutivo, deben estar involucrados en la recaudación de fondos, y debe existir una estructura adecuada para poder recibir donaciones, desde las pequeñas, que requieren una buena organización, hasta las grandes donaciones, basadas principalmente en la relación médico-paciente.

### La visión de las fundaciones

Un ejemplo de institución que ha ido probando diferentes modelos de filantropía para la obtención de recursos es la Fundación Pasqual Maragall, nacida en 2008 con la misión de fomentar y dar apoyo a la investigación científica del Alzheimer y las enfermedades neurodegenerativas. Tal como reconoció su director, Jordi Camí, el camino no ha sido fácil, pues además de haber nacido en paralelo a la crisis económica la institución precisa mucho tiempo y entrenamiento para ganar la confianza de sus donantes. «Todavía sigue siendo muy difícil captar recursos privados para promover la investigación», afirma Camí. «La existencia de otras causas sociales ligadas a la infancia, la pobreza o el hambre, movilizan más gente que la filantropía por la ciencia. El largo tiempo que se requiere para obtener frutos en ciencia es además un factor desincentivador

frente a otro tipo de donaciones con un efecto relativamente inmediato.» Por ello, es importante identificar el sector de la sociedad más apropiado para captar financiación, y sobre todo establecer una comunicación sencilla y concreta que logre generar confianza en el donante.

La tarea implica tiempo y paciencia. La Fundación Josep Carreras, sin ir más lejos, ha necesitado casi 20 años para alcanzar los más de 34.000 socios que la apoyan en la actualidad. Una tarea que, tal como advierte Camí, no puede detenerse con la captación sino que debe dirigirse también a la fidelización de los donantes. «Es importante compartir de manera regular qué se hace con el dinero, tanto con las grandes empresas como con el pequeño donante», concluye.

### Pesos pesados

En Cataluña, como demuestran los datos de Ricard Valls, existen dos grandes pilares que sustentan buena parte de la filantropía en materia científica: La Marató de TV3, un ejemplo de obtención de recursos para la investigación y que cada año moviliza a buena parte de la ciudadanía gracias a un enorme esfuerzo de divulgación, y la Obra Social "la Caixa". El director de Ciencia, Investigación y Medio Ambiente de esta última, Enric Banda, no dejó lugar a dudas. La entidad ha destinado, entre 2007 y 2013, más de 88 millones de euros a la investigación.

En estos tiempos que corren, asegura Banda, cada vez es más frecuente la colaboración entre diferentes entidades filantrópicas, ya que con ello se logra ser más eficiente. En la actualidad existe también mucha más implicación que hace 50 años en los proyectos que se financian. «No sólo se dona dinero, sino que también se colabora», y añade que las entidades cada vez son más conscientes de la necesidad de medir el impacto social de sus donaciones.

Por último, Banda aboga por el concepto de investigación e innovación responsable de la Unión Europea, que implica la intervención de todos los actores sociales y que aborda la investigación desde un punto de vista integral, pensando en la educación, la implicación pública, la igualdad de género, la ética, la gobernanza



y el libre acceso. De esta manera, concluye, se alinean mejor los resultados con los valores, las necesidades y las expectativas de la sociedad.

¿Cómo lograr entonces una situación ideal en la cual la ciencia ocupe un lugar preferente en la mentalidad de los donantes? Como resumen Joan Bigorra y Fèlix Bosch en las conclusiones de este Cuaderno de la Fundación Dr. Antonio Esteve, parece que será necesaria la implicación

de todos. Una mayor concienciación social, más activismo de mecenazgo, un incremento de la profesionalización y de la cooperación, una mayor transparencia entre instituciones y el establecimiento de mecanismos que agilicen las donaciones en el entorno de la nueva filantropía son algunos de los ingredientes necesarios para reflotar la paupérrima situación en que se encuentra la I+D de nuestro país.



# Revisión sobre el papel de la filantropía en investigación e innovación biomédica\*

Fèlix Bosch, Joan Bigorra y Josep Esteve

## Introducción

El nivel de vida y el futuro de un país están directamente relacionados con sus activos en investigación científica, tanto básica como aplicada. Sin embargo, no siempre resulta fácil convencer de ello a la población general. Si nos referimos en concreto al campo de la investigación biomédica, probablemente sea aquí donde los beneficios son más tangibles porque los avances alcanzados han permitido aumentar de manera considerable la esperanza y la calidad de vida. Por esta razón habría que priorizar mucho más la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+I) que lo que se ha hecho hasta ahora. Sin lugar a dudas, para asegurar que esta investigación aporte conocimientos y avances es imprescindible disponer de una financiación adecuada que no sólo permita iniciar nuevos proyectos, sino también mantenerlos a lo largo del tiempo.

Actualmente, sin embargo, hay una falta general de apoyo a la investigación por parte del Estado, lo que constituye una amenaza para el desarrollo científico del país. Esta situación supone un retroceso considerable frente a lo que se había logrado con tantos esfuerzos durante los últimos años, siendo éste uno de los problemas más complejos de la actualidad, cuando el entorno político y económico está asfixiando el desarrollo técnico y científico de nuestro país. Además, desafortunadamente, existe la creencia general por parte de la sociedad civil de que la contribución en investigación debe ser únicamente estatal. No hay implicación ni conciencia

social suficientes para participar en la I+D+I. Y esto aún resulta más contradictorio cuando en España en general, y en Cataluña en particular, se puede presumir de grandes investigadores que trabajan aquí o en el extranjero y que son reconocidos internacionalmente. Tanto la sociedad como los estamentos políticos deberían ser mucho más conscientes de la situación privilegiada de nuestro país.

En un contexto de disminución importante de la financiación pública se plantea la necesidad lógica de potenciar las iniciativas privadas, que pueden darse en diferentes formas, como por ejemplo a través del mecenazgo. Y es en este ámbito donde el papel de las fundaciones y otras instituciones sin ánimo de lucro puede ser fundamental.

Es bien cierto que la inversión privada en nuestro país no tiene la tradición ni el peso que en el resto de Europa o en Estados Unidos. Por tanto, habría que analizar la situación de nuestro entorno e intentar impulsar medidas que favorezcan las iniciativas de mecenazgo y que permitan la aparición de nuevas estrategias de financiación. Más adelante se comentarán las inversiones de riesgo con componente filantrópico (*venture philanthropy*) y las diversas variedades de micromecenazgo (*crowdfunding*). Además, será necesario seguir insistiendo en la importancia de mejorar la comunicación de la ciencia y la tecnología a la sociedad, como una medida que puede favorecer también una sensibilización de la población civil que se traduzca en impulsar la filantropía. La futura ley de mecenazgo debería

\*Texto original traducido y modificado de la conferencia inaugural del curso académico de la Reial Acadèmia de Medicina de Catalunya, impartida por el Dr. Josep Esteve el día 26 de enero de 2014 en Barcelona.

contribuir significativamente a favorecer iniciativas de este tipo.

### Menor financiación para la investigación

Tras casi 5 años de crecimiento progresivo, en España se ha reducido significativamente la financiación de la ciencia, el desarrollo tecnológico y la innovación, tres áreas que forman parte esencial de la economía de nuestro tiempo. La I+D+I se ha llevado una de las peores partes del gran ajuste y ha sufrido uno de los mayores recortes de la historia en el conjunto de los presupuestos generales del Estado.

La aportación económica estatal para investigación durante el año 2012 no alcanzó los 6400 millones de euros, un 26% menos que en 2011, cuando se invirtieron 8600 millones en este concepto. Si consideramos el sector público más el privado, en 2012 se gastaron en I+D+I un total de 13.400 millones de euros, cifra similar a la de 5 años atrás. En 2013, la cantidad estatal destinada a I+D+I se ha reducido hasta los 5900 millones de euros, lo que supone un 8% de caída respecto al año anterior. Si bien para 2014 está previsto un ligero incremento presupuestario en I+D+I, de 214 millones, esta cifra resulta todavía decepcionante porque no compensa la reducción acontecida durante los últimos 4 años.

Por otra parte, es una constante en nuestro país que el porcentaje de gasto en investigación e innovación esté muy por debajo de los estándares de los países desarrollados. Además, sufre la poca tradición de colaboración en I+D+I entre el sector público y privado. La situación actual en España en su conjunto podría calificarse de impropia de un país que apuesta por su recuperación económica e industrial, y que debería fomentar mucho más su potencial investigador humano.

Desgraciadamente, este escenario no es diferente en Cataluña. En esta comunidad autónoma, durante 2008 se destinó la cantidad más alta a investigación, un total de 3286 millones de euros, que en 2011 experimentó una caída del 6% hasta los 3104 millones. Casi la mitad de este gasto provino del ámbito privado, mientras que las universidades aportaron un 24%, las adminis-

traciones públicas un 20% y los fondos europeos un 6,7%. Respecto a las administraciones públicas, Cataluña está sufriendo un doble recorte en investigación, el de España y el de la Generalitat. En 2013, la reducción por parte del gobierno español fue del 40% en comparación con el año 2009 y del 30% si se compara con 2012. La aportación de la Generalitat a la I+D+I desde el inicio de los recortes en el año 2010 (se presupuestaron 608 millones de euros) hasta los presupuestos de 2014 (442 millones) va a caer unos 166 millones de euros, es decir, un 27%.

Pero los equipos de I+D+I no se nutren sólo de fondos estatales y catalanes, sino también de fondos europeos y privados. En conjunto los datos constatan que el declive político y económico actual está teniendo una repercusión directa en dos puntales de la investigación biosanitaria. Por una parte, repercute en las instituciones que participan en investigación, como pueden ser hospitales, universidades, centros de investigación pública y privada, y fundaciones. Por otra parte, y también muy importante, los recortes afectan directamente a los protagonistas de la investigación, es decir, a los investigadores y profesionales sanitarios, sean médicos, enfermeros, farmacéuticos, biólogos u otros. La situación de ahogo económico no sólo bloquea la captación de talento desde el extranjero, sino que además favorece que aquellos profesionales mejor formados y con más capacidad investigadora se vean obligados a emigrar para llevar a cabo sus proyectos de investigación en el extranjero. Finalmente, hay que tener en cuenta que la investigación y la innovación, además de generar beneficios directos a las instituciones y sus protagonistas, también produce beneficios empresariales en el sector, con todos los condicionantes económicos y sociales que esto puede implicar.

### El mecenazgo en investigación

Antes de la crisis económica, las previsiones optimistas auguraban que las cosas estaban cambiando para bien, tanto en Cataluña como en el resto del territorio español. La apuesta por la investigación biomédica durante los últimos años había sido muy importante. Grandes centros de



investigación y reconocidos investigadores atraídos desde el extranjero o formados aquí habían contribuido a una investigación biomédica de calidad. Estos antecedentes estuvieron acompañados por una filantropía guiada por la fuerza que inspira el conocimiento científico, y por la necesidad de crear riqueza que podía conducir a la transformación del país en uno de los focos más activos de la investigación biomédica mundial. Sin embargo, en este momento, los años de crisis no sólo han dejado su huella en un retroceso en la búsqueda, sino que también han modificado el comportamiento filantrópico y las ayudas privadas a la investigación.

Mientras las aportaciones de las administraciones públicas siguen bajando, el mecenazgo resultará fundamental para intentar revertir la actual situación de crisis económica. Para discutir este aspecto es preciso revisar los datos de mecenazgo disponibles, que pese a no ser totalmente precisos pueden al menos aportar información útil para analizar tendencias.

Las entidades del sector no lucrativo sufren una falta preocupante de donaciones que repercute de manera negativa en la ejecución de los programas de interés general que desarrollan. Según datos de 2011, las aportaciones de la filantropía en España en general alcanzaron los 1180 millones de euros. De esta cantidad, el 62% correspondió a las aportaciones de socios y donantes individuales. Sin embargo, España está a la cola de Europa en número de donantes en porcentaje de población. A continuación en importancia aparecen los legados, con el 10% del total de las aportaciones filantrópicas. Respecto a los datos estimados de filantropía general en Cataluña, en 2011 supuso un total de 349 millones de euros, es decir, un 30% de la filantropía del Estado. La distribución por donantes varía un poco con respecto al resto de España, con un 45%.

Centrando la atención en los datos de mecenazgo específicamente para I+D+I, se calcula que en España, en 2011, se movilizaron unos 160 millones de euros, lo que supone un 14% de la filantropía total y aproximadamente un 1% del gasto total en I+D+I en España. De estos 160 millones de euros, 48 millones (el 30%)

conformaron el total de la filantropía catalana en I+D+I. Esta cantidad representa el 14% (igual que en España) sobre el total de la filantropía y el 1,5% de la inversión total en I+D+I en Cataluña. La filantropía catalana en I+D+I está encabezada por las aportaciones de los socios y donantes individuales (44%), las obras sociales en colaboración (29%) y las fundaciones personales y familiares (12%).

### La filantropía en otros países

Los casos de Muriel Block, Bloomberg, Lauder y el aún más conocido de Bill Gates son ejemplos de la vocación filantrópica de las grandes fortunas norteamericanas. Los importantes beneficios fiscales que tiene el mecenazgo en Estados Unidos explican sólo una pequeña parte de una historia de éxito que muchos intentan imitar, sobre todo en situaciones de crisis y recortes de fondos públicos destinados a los servicios sociales, la sanidad, la educación y la investigación científica.

El incentivo de la fiscalidad estadounidense hacia el mecenazgo es importante, pero también lo son las raíces culturales, históricas y religiosas. La filantropía se estudia en Estados Unidos desde la etapa preescolar, y el calvinismo casi obliga a los ricos a buscar fórmulas para devolver a la sociedad una parte del dinero ganado. Hacer grandes donativos es una satisfacción personal y un orgullo social para los estadounidenses. Curiosamente, los ricos a menudo prefieren ceder parte de su fortuna a instituciones benéficas en lugar de transferirlas completamente a sus herederos y familiares. Otro dato sobre la diferencia cultural entre países radica en el porcentaje de donantes sobre el total de la población adulta: en Europa la media es del 50%, frente a sólo el 18% en España.

En algunos países, desde el siglo XIX las fundaciones privadas han sido patrocinadoras importantes de la ciencia. Hasta que los National Institutes of Health de Estados Unidos comenzaron a financiar la investigación externa a mediados de la década de 1940, más de una cuarta parte de la investigación médica del país fue financiada por organizaciones filantrópicas. Más

recientemente, desde Estados Unidos, el apoyo de organizaciones sin ánimo de lucro se ha orientado hacia otros países del mundo. En Europa, actualmente las fuentes filantrópicas proporcionan de media el 6,5% de la financiación de la investigación competitiva, mientras que en Estados Unidos aportan casi un 10%.

En países más próximos al nuestro encontramos centros de investigación que están tomando iniciativas serias para captar fondos privados y potenciar su I+D+I. Hace unos años, el Instituto Pasteur francés se financiaba fundamentalmente de empresas y fundaciones sin realizar ningún esfuerzo para la captación de donaciones. Recientemente, sin embargo, inició una campaña ejemplar mucho más agresiva de comunicación y captación de fondos, bajo el original lema «Vacuna a nuestros investigadores contra la falta de recursos». Para una institución como este prestigioso instituto de investigación, estas acciones se justifican porque en su último presupuesto la captación de fondos y legados constituían el 25% del total, con una previsión de ingresos por este concepto de unos 54 millones de euros.

En definitiva, puede afirmarse que, de momento, la captación de fondos es todavía una asignatura pendiente en la mayoría de los centros de investigación españoles en comparación con otros países con mucha más tradición.

### **Las fundaciones científicas españolas**

Como ya se ha mencionado, las fundaciones científicas han desempeñado un papel clave en el mecenazgo en general de la ciencia, ya sea como benefactoras o como beneficiarias. Dentro del denominado tercer sector, las fundaciones a menudo responden con eficacia a las demandas de los ciudadanos y han contribuido activamente al desarrollo socioeconómico del país.

No se dispone de datos objetivos sobre el número total de fundaciones existentes en nuestro país y sobre su contribución a la I+D+I biosanitaria. En este momento, en la base de datos de la Asociación Española de Fundaciones figuran 14.011 fundaciones, de las que probablemente sólo 9000 sean activas. El 13% (1849 fundaciones) se dedican a la investigación para la salud.

Un 22% del total de las fundaciones españolas (3051) están registradas en Cataluña, y el 11% de éstas (324) trabajan en investigación o salud.

Uno de los ejemplos más destacados de filantropía científica en España lo constituye la Fundación Ramón Areces, creada en 1976 por el fundador del grupo El Corte Inglés, con muchos puntos en común con los grandes mecenas estadounidenses. Esta fundación se dedica a fomentar la investigación científica y contribuir a la formación de capital humano y a la difusión del conocimiento y el saber académico, científico y universitario. Habría que mencionar también el extraordinario lugar que ocupó durante muchos años en el mundo de la biología la Fundación Juan March.

En el territorio de Cataluña se han producido destacables ejemplos de contribuciones de las fundaciones a la investigación, tanto internacionales como la Fundación Bill y Melinda Gates, españolas como la Fundación Esther Koplowitz y catalanas como la Fundación CELLEX o la Fundación y Obra Social “la Caixa”, como más destacadas. En Cataluña también se encuentran instituciones receptoras de fondos que se encargan de generar directamente la investigación, como la Fundación del Hospital Clínic de Barcelona, la Fundación de Investigación Oncológica de la Vall d’Hebron, la Fundación Josep Carreras contra la leucemia, la Fundación del Hospital Germans Trias i Pujol, la Fundación del Hospital Sant Joan de Déu, la Fundación Pasqual Maragall para la investigación sobre el Alzheimer, el Instituto de Investigación IrsiCaixa y el Instituto de Ciencias Fotónicas, entre otros.

Convendría destacar uno de los principales mecenas de la ciencia en Cataluña, como ha sido, sin lugar a dudas, la Fundación CELLEX del industrial y filántropo catalán Pere Mir. Sus aportaciones han tenido lugar principalmente en tres ámbitos: 1) equipamientos de última generación destinados tanto a la práctica clínica como a la investigación científica; 2) remodelación y construcción de edificios destinados a la investigación en el Instituto de Ciencias Fotónicas, en el Hospital Clínic de Barcelona y en el Instituto de Oncología del Hospital Vall d’Hebron; y 3) programas de investigación científica en medicina regenerativa,



malaria, epigenética y cáncer, entre otros. Respecto al Instituto de Ciencias Fotónicas, dirigido por Lluís Torner con la colaboración de Ignacio Cirac, habría que añadir que está considerado el centro número uno del mundo en investigación básica y aplicada en fotónica. Desde este prestigioso centro se defiende la transversalidad de la fotónica por sus posibles aplicaciones en medicina, energía, telecomunicaciones y nanotecnología. Un ejemplo reciente de la aplicabilidad médica de su investigación ha sido la creación de un instrumento de diagnóstico basado en la monitorización no invasiva del flujo sanguíneo para el abordaje de enfermedades cardiovasculares.

La Fundación y Obra Social "la Caixa" es el máximo exponente de apoyo a proyectos de investigación biomédica, y concede diferentes modalidades de becas y ayudas. Si bien la inversión en el apartado de investigación de la Fundación "la Caixa" ha crecido en los últimos años, porcentualmente todavía constituye una parte reducida si se compara con el resto de las iniciativas solidarias. Ha participado en proyectos de investigación de hospitales y grupos de referencia de Cataluña, en áreas tan diversas como el sida, las vacunas, la oncología, el envejecimiento, la cardiología, el aparato digestivo, la endocrinología y la esclerosis múltiple.

La Fundación La Marató de TV3, con 20 años de experiencia, se ha convertido en todo un referente no sólo en Cataluña sino también en el resto de España y el extranjero. Consigue cantidades importantes de dinero, contribuye a la divulgación de la ciencia biomédica y la potenciación del micromecenazgo, y además se caracteriza por una organización ejemplar en la concesión y el seguimiento de todas sus ayudas.

Por otra parte, la Generalitat de Cataluña favorece captar inversión privada a través de la Fundación Catalana para la Investigación y la Innovación. Esta fundación tiene como objetivo facilitar la conexión entre los ámbitos de la investigación pública y el sector privado, y aspira a potenciar el desarrollo del sector del mecenazgo vinculado al conocimiento científico. En este sentido, la Fundación Catalana para la Investigación y la Innovación ha emprendido iniciativas muy diversas para modificar el marco fiscal de

la filantropía y mejorar la percepción social del mecenazgo en nuestro país.

Finalmente, cabe destacar también la considerable aportación de fundaciones mucho más modestas vinculadas a la investigación, pero no por ello menos importantes. La Fundación Vila Casas, además de una gran apuesta en el mundo del arte, también potencia actividades de divulgación médica a través de reuniones y publicaciones en colaboración con el Observatorio de la Comunicación Científica de la Universitat Pompeu Fabra. Otros ejemplos son la Fundación Víctor Grífols i Lucas, que se centra sobre todo en actividades y publicaciones relacionadas con temas de bioética, y la Fundación Uriach. Habría que destacar la aportación de la Fundación Dr. Antonio Esteve, orientada a favorecer la discusión y la comunicación científica en torno a la farmacoterapéutica. Esta fundación organiza reuniones nacionales e internacionales de tipo muy diverso, concede premios de investigación a autores españoles y apuesta firmemente por la formación de los profesionales biosanitarios; además, estas actividades presenciales se complementan con un amplio catálogo de publicaciones científicas de distribución completamente gratuita.

### **Los profesionales sanitarios y la filantropía**

La mayoría de las instituciones filantrópicas mencionadas favorecen primordialmente inversiones en instalaciones y en proyectos punteros de investigación. Sin embargo, como también se ha comentado, algunas orientan el mecenazgo hacia los propios protagonistas de la I+D+I biosanitaria, es decir, hacia los profesionales sanitarios y los investigadores. En este sentido, algunas instituciones favorecen la captación de talento y la formación de los estudiantes y profesionales biosanitarios con la concesión de becas, premios asistenciales o de investigación, y cursos de formación. Tan importante es formar como retener y atraer talento. Es por ello que se está a la espera de que la nueva ley de mecenazgo fomente la atracción del talento que, por diversos motivos, ha tenido que irse al extranjero para desarrollar su carrera profesional.

Nuestro país puede presumir de destacados embajadores de la ciencia y la cultura, como Josep Baselga, Ramon Brugada, Carlos Cordón-Cardó, Ignacio Cirac, Manel Esteller, Valentín Fuster y Joan Massagué, por citar sólo algunos. Se trata de investigadores con reconocimiento internacional que se han instalado en nuestro país o compaginan su actividad aquí y fuera, para fomentar una investigación científica de alto nivel. Todos estos investigadores y otros de gran prestigio son potenciales beneficiarios de las aportaciones filantrópicas en investigación. Debería tenerse mucha más conciencia del papel relevante de estos investigadores, y la sociedad tendría que pensar mucho más en ellos.

### El marco legal

Actualmente nuestro país sufre un insuficiente apoyo legal y un escaso incentivo fiscal a las donaciones. Esto supone, para la financiación de las entidades del sector no lucrativo, un serio obstáculo que genera grandes dificultades en la ejecución de los programas de interés general que desarrollan.

Además, se está produciendo un retraso extraordinario en la publicación de la nueva ley de mecenazgo española, lo que conlleva una anomalía legal e institucional injustificables. La actual Ley 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo necesita una modificación y reforma evidentes para adaptarse a la actualidad y poder favorecer más y nuevas iniciativas filantrópicas. Se ha reclamado apostar por una reforma de la ley que fomente las donaciones en acción social, cooperación, investigación, educación y cultura. Se sugiere incentivar la participación ciudadana en actividades de interés general mediante un incremento en el porcentaje de deducción de las donaciones realizadas. Si efectuar una donación en España equivale actualmente a una deducción del 25% en el IRPF, o de un 35% en el impuesto de sociedades, en Francia estos porcentajes ascienden hasta el 65%. Sería bueno conseguir esta deducción y extender también las deducciones

de particulares al 70% en el IRPF. Nos encontramos comparativamente con el caso extremo de Austria, que al igual que Estados Unidos permite deducir hasta el 100% de las aportaciones. Se plantea facilitar las donaciones a hospitales, sin que tengan que constituirse como fundaciones, y otras instituciones de investigación, como una manera de potenciar el mecenazgo en I+D+I. También deberían contemplarse las inversiones de riesgo con componente filantrópico, es decir, aquellas inversiones que buscan una rentabilidad modesta con un claro objetivo social. Además de promover la filantropía, también habría que buscar canales de reconocimiento público del papel de los mecenas. Finalmente, se ha reclamado que la nueva ley considere el micromecenazgo como una manera de apoyar la ciencia con o sin posibilidad de retorno económico para los donantes.

### Conclusiones

A modo de conclusión, sería necesario seguir confiando y apostando en la capacidad de investigación e innovación de nuestras instituciones, y al mismo tiempo trabajar para conseguir aumentar su competitividad. Desde las instituciones no se puede seguir en la línea de reducir las inversiones en I+D+I, porque de ser así, cuando se supere esta situación económica adversa actual no habrá suficientes bases científicas y tecnológicas sobre las cuales crecer.

Algunas reflexiones en torno a la filantropía en investigación e innovación biosanitaria en nuestro país pasarían por un cambio cultural, una mayor concienciación social, más activismo de mecenazgo, un incremento de la profesionalización y la cooperación y transparencia entre instituciones, y el establecimiento de mecanismos que puedan agilizar las donaciones en el entorno de la nueva filantropía. En el fondo, la beneficiaria final de la investigación biosanitaria será la misma sociedad, que dispondrá de tratamientos mejores y de mucho más conocimiento sobre las múltiples enfermedades que la afligen. En este sentido, debería quedar claro que todos podemos contribuir para intentar mejorar la situación actual.





## Bibliografía

- Aebischer P. The price of charity. *Nature*. 2012;481:260.
- Alford JR. Focus on philanthropy. *Trustee*. 2011;64:32-4.
- Blendon RJ. The changing role of private philanthropy in health affairs. *N Engl J Med*. 1975;292:946-50.
- Coordinadora Catalana de Fundacions. El finançament de les fundacions a Catalunya. Barcelona; 2012.
- Coordinadora Catalana de Fundacions. Estudi de les fundacions a Catalunya. Anàlisi de 808 fundacions. Barcelona; 2001.
- Corbella J. La ciencia necesita más mecenas. *La Vanguardia*, 10 de diciembre de 2009. pp. 28-9.
- Couzin-Frankel J. Research philanthropy. Billionaire restores funding for novel biomedical network. *Science*. 2012;338:873-4.
- Cyranoski D. Japan finds a key to unlock philanthropy. *Nature*. 2012;482:143.
- Devries RA. Private philanthropy in support of health service demonstrations and research. *Health Serv Res*. 1981;16:7-10.
- Dickson D. Science research and philanthropy. Charities taking the strain. *Nature*. 1993;364:742-4.
- Dolgin E. Advocates to bring rare disease philanthropy under one umbrella. *Nat Med*. 2010;16:837.
- Dyer O. In search of a sustainable philanthropy. *Bull World Health Organ*. 2006;84:432-3.
- Editorial. Pharmaceuticals, patents, publicity... and philanthropy? *Lancet*. 2009;373:693.
- Editorial. Philanthropy needed. *Nature*. 2008;451:224.
- Giles J. Finding philanthropy: like it? Pay for it. *Nature*. 2012;481:252-3.
- Greene S. Science research and philanthropy. Government funding dominant. *Nature*. 1993;364:741-2.
- Guinovart JJ. Mecenazgo e investigación científica. *La Vanguardia*, 4 de noviembre de 2007. p. 34.
- IOM: Institute of Medicine. *Venture philanthropy strategies to support translational research: workshop summary*. Washington, DC: The National Academies Press; 2009.
- Lynn M. Por qué los ricos regalan su dinero. *La Vanguardia*, 16 de julio de 2006. Sección Dinero, p.12.
- Malakoff D. Moore foundation targets science. *Science*. 2000;290:1481b.
- Massagué J. La filantropía y la biomedicina. *La Vanguardia*, 7 de abril de 2008. p. 21.
- Morgan B. Australia reworks research philanthropy to fill unmet need. *Nat Med*. 2010;16:730.
- Murray K. Financial analysts' changing view of health care philanthropy: how does your program rate? *AHP J*. 2009;20-1, 23.
- Rodrigues S, Mota M, Saude L, Vidal S, Trindade M. Philanthropy in Portugal. *EMBO Rep*. 2007;8:613-5.
- Schneider WH. Philanthropy: the difficult art of giving. *Nature*. 2013;497:311-2.
- Simón A. La ciencia busca mecenas. *Cinco Días*, 20 de junio de 2013. p. 4.
- Smith DG, Clement JP. Hospital philanthropy. *J Health Care Finance*. 2013;39:53-8.
- Stuckler D, Basu S, McKee M. Global health philanthropy and institutional relationships: how should conflicts of interest be addressed? *PLoS Med*. 2011;8:e1001020.
- Valls R. La dimensión de la filantropía. *La Vanguardia*, 17 de noviembre de 2013. Sección Dinero, p. 11.
- Wadman M. Biomedical philanthropy: state of the donation. *Nature*. 2007;447:248-50.





## Propuestas y recomendaciones

A partir de las ponencias, los debates y la revisión final sobre el tema, se enumeran seguidamente algunas propuestas y recomendaciones que podrían contribuir a potenciar la filantropía en el campo de la investigación y la innovación biosanitaria:

- 1) Acercar aún más la ciencia y la tecnología a la sociedad con la complicitad de los científicos, las instituciones y los medios de comunicación.
- 2) Incrementar la cultura científica y de mecenazgo de la ciudadanía sensibilizando a la población sobre la importancia de la investigación en general y de la investigación biomédica en particular.
- 3) Concienciar a los responsables políticos de la importancia de la investigación y de la necesidad de favorecer las relaciones de mecenazgo, aprendiendo de las experiencias de éxito social y científico de otros entornos.
- 4) Favorecer un mayor reconocimiento público de los protagonistas de la investigación y la filantropía. Una sensibilización adecuada de la población general y una mayor conciencia por parte de los gobernantes podrían conducir al reconocimiento de los protagonistas de la investigación y la filantropía. La asistencia médica y la docencia son tan imprescindibles como debería ser la propia investigación.
- 5) Implicar a las universidades en el mundo de la filantropía. Las universidades tienen una misión educativa y formadora, y es parte de su responsabilidad preservar sobre todo la investigación básica a largo plazo. En nuestro entorno ya existen iniciativas y colaboraciones filantrópicas con las universidades, pero no cabe duda de que deben potenciarse.
- 6) Motivar e implicar a los miembros de los centros de investigación y los hospitales en las acciones filantrópicas. El éxito de la captación de fondos supone implicar a los miembros de las instituciones de investigación en las acciones para la promoción de la filantropía. Deben actuar como embajadores de las actividades y establecer relaciones y contactos para conseguir recursos para el hospital, la fundación o los grupos de investigación.
- 7) Potenciar el papel de las instituciones y asegurar la profesionalización de los responsables para conseguir recursos desde las fundaciones y los centros de investigación. Esta profesionalización debería compatibilizarse con la incorporación de gente joven a la gestión de la investigación en los centros y fundaciones.
- 8) Atraer el interés de los posibles donantes. Algunas de las recomendaciones pueden orientarse tanto hacia la potenciación del micromecenazgo como a atraer a las grandes fortunas. Como norma general, para convencer a los potenciales mecenas se requieren mensajes y discursos emotivos, claros y comprensibles, que lleguen, mediante una historia convincente sobre la investigación que se quiere promocionar y con información sobre los beneficios que se esperan. La tecnología y las redes sociales constituyen

- herramientas clave en la necesidad de potenciar la comunicación desde las instituciones beneficiarias de mecenazgo. Finalmente, también sería recomendable buscar diferentes mecanismos de compensación para los donantes.
- 9) Favorecer canales sencillos y rápidos para tramitar las donaciones. Se requieren vías sencillas y rápidas, a través de las cuales el ciudadano y los mecenas puedan vehicular sus donaciones hacia las instituciones beneficiarias. Es sorprendente que a menudo sea tan complicado gestionar una donación a un centro de investigación o a un centro asistencial.
  - 10) Establecer líneas de cooperación entre las diferentes entidades. Cada vez más las iniciativas para conseguir recursos en I+D+I deberán ser compartidas y en colaboración, además de los esfuerzos individuales. La cooperación institucional es la clave de la innovación social y un elemento diferenciador de las entidades sin ánimo de lucro y benéficas.
  - 11) Asegurar una mayor transparencia en las relaciones filantrópicas. La transparencia es un tema en actual discusión, incluso en países con mucha más tradición filantrópica que el nuestro.
  - 12) Potenciar la comunicación desde las instituciones beneficiarias del mecenazgo. La transparencia está fundamentada en una comunicación adecuada, y la comunicación está relacionada también con la necesaria implicación de los propios científicos.
  - 13) Buscar la aplicabilidad de los proyectos financiados que puedan tener un mayor impacto social. Se pretende que las aportaciones económicas prioricen proyectos aplicados para obtener un retorno más claro en forma de impacto social.
  - 14) A fin de potenciar proyectos de investigación básica, en España convendría plantearse la necesidad de un cambio en las estrategias de captación de recursos, orientándolas más a una gestión económica a largo plazo.
  - 15) Explorar nuevos modelos de mecenazgo y patrocinio: orientarse hacia una nueva filantropía. La mayoría de los filántropos no están cambiando al ritmo que sería necesario para adaptarse a la situación actual. Se está hablando de lo que se ha definido como «nueva filantropía», en la cual los filántropos son más exigentes al elegir a los beneficiarios de sus donaciones, piden más explicaciones sobre resultados y solicitan más competencia y transparencia, de forma que en definitiva puedan ejercer mucho más control sobre sus donaciones.
  - 16) Potenciar el micromecenazgo como una nueva alternativa que también debería estar favorecida en la nueva ley de mecenazgo, así como la captación de donantes individuales y legados. El micromecenazgo está creciendo de manera considerable, si bien su implementación en la investigación biomédica es todavía meramente testimonial.
  - 17) Impulsar iniciativas que sirvan para concienciar de la necesidad de la nueva ley de mecenazgo, que no se retrase su aprobación y que tenga en cuenta las necesidades antes mencionadas, como mayores incentivos fiscales, mayor reconocimiento social y desarrollo de nuevas soluciones de mecenazgo.

---

## CUADERNOS DE LA FUNDACIÓN DR. ANTONIO ESTEVE

---

1. Guardiola E, Baños JE. Eponimia mèdica catalana. Quaderns de la Fundació Dr. Antoni Esteve, Nº 1. Barcelona: Prous Science; 2003.
2. Debates sobre periodismo científico. A propósito de la secuenciación del genoma humano: interacción de ciencia y periodismo. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 2. Barcelona: Prous Science; 2004.
3. Palomo L, Pastor R, coord. Terapias no farmacológicas en atención primaria. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 3. Barcelona: Prous Science; 2004.
4. Debates sobre periodismo científico. En torno a la cobertura científica del SARS. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 4. Barcelona: Prous Science; 2006.
5. Cantillon P, Hutchinson L, Wood D, coord. Aprendizaje y docencia en medicina. Traducción al español de una serie publicada en el British Medical Journal. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 5. Barcelona: Prous Science; 2006.
6. Bertomeu Sánchez JR, Nieto-Galán A, coord. Entre la ciencia y el crimen: Mateu Orfila y la toxicología en el siglo XIX. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 6. Barcelona: Prous Science; 2006.
7. De Semir V, Morales P, coord. Jornada sobre periodismo biomédico. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 7. Barcelona: Prous Science; 2006.
8. Blanch LI, Gómez de la Cámara A, coord. Jornada sobre investigación en el ámbito clínico. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 8. Barcelona: Prous Science; 2006.
9. Mabrouki K, Bosch F, coord. Redacción científica en biomedicina: Lo que hay que saber. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 9. Barcelona: Prous Science; 2007.
10. Algorta J, Loza M, Luque A, coord. Reflexiones sobre la formación en investigación y desarrollo de medicamentos. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 10. Barcelona: Prous Science; 2007.
11. La ciencia en los medios de comunicación. 25 años de contribuciones de Vladimir de Semir. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 11. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2007.
12. Debates sobre periodismo científico. Expectativas y desencantos acerca de la clonación terapéutica. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 12. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2007.
13. González-Duarte R, coord. Doce mujeres en la biomedicina del siglo XX. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 13. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2007.
14. Mayor Serrano MB. Cómo elaborar folletos de salud destinados a los pacientes. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 14. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2008.
15. Rosich L, Bosch F, coord. Redacció científica en biomedicina: El que cal saber-ne. Quaderns de la Fundació Dr. Antoni Esteve, Nº 15. Barcelona: Fundació Dr. Antoni Esteve; 2008.
16. El enfermo como sujeto activo en la terapéutica. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 16. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2008.
17. Rico-Villademoros F, Alfaro V, coord. La redacción médica como profesión. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 17. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2009.
18. Del Villar Ruiz de la Torre JA, Melo Herráiz E. Guía de plantas medicinales del Magreb. Establecimiento de una conexión intercultural. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 18. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2009.
19. González-Duarte R, coord. Dotze dones en la biomedicina del segle XX. Quaderns de la Fundació Dr. Antoni Esteve, Nº 19. Barcelona: Fundació Dr. Antoni Esteve; 2009.
20. Serés E, Rosich L, Bosch F, coord. Presentaciones orales en biomedicina. Aspectos a tener en cuenta para mejorar la comunicación. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 20. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2010.
21. Francescutti LP. La información científica en los telediarios españoles. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, Nº 21. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2010.

22. Guardiola E, Baños JE. Eponímia mèdica catalana (II). Quaderns de la Fundació Dr. Antoni Esteve, N° 22. Barcelona: Fundació Dr. Antoni Esteve; 2011.
23. Mugüerza P. Manual de traducción inglés-español de protocolos de ensayos clínicos. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, N° 23. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2012.
24. Marušić A, Marcovitch H, coord. Competing interests in biomedical publications. Main guidelines and selected articles. Esteve Foundation Notebooks, N° 24. Barcelona: Esteve Foundation; 2012.
25. De Semir V, Revuelta G, coord. El periodismo biomédico en la era 2.0. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, N° 25. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2012.
26. Casino G, coord. Bioestadística para periodistas y comunicadores. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, N° 26. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2013.
27. Carrió M, Branda LA, Baños JE, coord. El aprendizaje basado en problemas en sus textos. Ejemplos de su empleo en biomedicina. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, N° 27. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2013.
28. El científico ante los medios de comunicación. Retos y herramientas para una cooperación fructífera. Cuadernos de la Fundación Dr. Antonio Esteve, N° 28. Barcelona: Fundación Dr. Antonio Esteve; 2013.
29. Giba J. Developing skills in scientific writing. Esteve Foundation Notebooks, N° 29. Barcelona: Esteve Foundation; 2014.