

¿Quién es más solidario?

[Nacho Espinosa](#)



© Rawpixel

En EE UU y Europa la filantropía se entiende y gestiona de manera diferente. Son algunas las coincidencias, pero más las diferencias. He aquí las cuatro divergencias que marcan a las fundaciones a ambos lados del Atlántico.

Según el Foundation Center de Estados Unidos, existen en aquel país casi 82.000 fundaciones, que en 2011 donaron un total de 49.000 millones de dólares (38.000 millones de euros aproximadamente) a alguna de la infinidad de causas para las que han nacido. El Centro Europeo de Fundaciones, por su parte, estima que existen en el continente un total de 110.000 fundaciones, que gestionan un presupuesto agregado que oscila entre los 83.000 y 150.000 millones de euros según el año y en las que trabajan casi un millón de personas.

Los sectores fundacionales europeo y estadounidense son, por lo tanto, comparables, al menos, en tamaño e inversión. Además, en ambos lados del Atlántico, este sector del tercer sector, crece; en Estados Unidos lo hace en tamaño y número, cada vez hay más fundaciones y con mayor presupuesto. En Europa las fundaciones amplían su actividad; y aquí y allá la expansión se hace para cubrir los vacíos que deja un sector público decreciente.

Hasta aquí alguna de las coincidencias más relevantes. Pero son algunas diferencias significativas las que determinarán la futura evolución divergente de la filantropía fundacional en Estados Unidos y en Europa. Algunas de estas disparidades podrían demostrarse coyunturales, otras parecen indicar el distinto rol que americanos y europeos otorgamos a la solidaridad canalizada a través del sector privado. He aquí cuatro diferencias que son determinantes para su devenir:

El carácter individual vs. la condición de esfuerzo colectivo

En Estados Unidos las fundaciones son, en su inmensa mayoría, muestra de un compromiso individual. El Compromiso de Dar (*The Giving Pledge*), una iniciativa lanzada por Buffet y Gates, agrupa a 126 multimillonarios que han hecho pública su intención de donar en vida al menos la mitad de su fortuna. El conjunto de su donación sumaría 125 mil millones de dólares. Aunque la iniciativa está abierta a cualquiera con capital suficiente, los europeos adheridos son menos de diez. Por otro lado, casi la mitad de las Fundaciones estadounidenses son familiares, ligadas a un nombre propio. Sin embargo, en Europa, el segundo encuentro de filántropos de fundaciones familiares reunió a menos de 400 personas que representaban casi la mitad de entidades. Aunque ninguna taxonomía permite comparaciones exactas, en Europa priman las fundaciones operativas, esto es, las que en torno a una causa común reúnen intereses de personas muy diversas.

El carácter local se contrapone a los intereses globales

Las llamadas fundaciones comunitarias son una institución típicamente anglosajona que permite a los habitantes de un espacio geográfico limitado reunir recursos para atender un problema propio de ese lugar. Son además, el mayor exponente del interés por lo local de la filantropía estadounidense. A pesar del enorme esfuerzo de entidades como la Fundación Bill y Melinda Gates o del Open Society Institute de Soros, sólo el 2% de la inversión total del tercer sector de EE UU se destina fuera de sus fronteras. En Europa, sin embargo, la mayoría de las ONG de desarrollo internacional tienen la forma jurídica de fundaciones, y en virtud de la externalización de sus empresas, las fundaciones corporativas europeas financian la mayoría de sus proyectos allí donde actúan y no necesariamente de dónde provienen.

La financiación

Existen en este punto diferencias entre el sector fundacional en Estados Unidos y en Europa que determinan lo que cada uno hace, cómo lo hace e, incluso, por qué lo hace. Según datos del Urban Institute, casi el 47% de los ingresos de las llamadas *public charities* estadounidenses provienen de la venta de bienes y servicios, el 13% de donaciones privadas y

sólo el 9,5% de fondos públicos. Aunque en Europa las cifras son escasas y dispersas, si nos fijamos en el tercer sector de acción social en España como ejemplo no demasiado extremo del tercer sector en Europa, vemos que la financiación pública asciende al 53%, las donaciones privadas son casi el 40% y los ingresos por actividades comerciales sólo roza el 3%. Esta diferencia, en principio anómica, supone que las fundaciones europeas son un instrumento de política pública, mientras que en Estados Unidos son muestra de la iniciativa privada.

El interés por la medición que caracteriza a las fundaciones americanas

La cantidad de cifras, métodos y metodologías de cálculo que se producen y elaboran en casi cualquier actividad en Estados Unidos es abrumadora. Y la filantropía no es una actividad ajena a ese interés. Aunque, de acuerdo a la ley del péndulo, esta inclinación hacia lo cuantitativo parece decaer, ha habido furor entre las fundaciones estadounidenses por medir su impacto. Por conocer cuánto cambiaban la realidad. En Europa ese interés se ha recibido por imposición de los donantes, y ha sido acogido con escepticismo, pues las entidades de este lado del Atlántico trabajan más por el cambio sistémico que por el impacto concreto. Allá se busca que niños con nombres y apellidos vayan a la escuela. Acá abogamos por el reconocimiento del derecho a la educación. Los americanos cuentan cuántos niños se suben al autobús escolar que una determinada fundación financia. El interés de las fundaciones europeas es por conocer cuántos niños no se pueden subir al autobús y entender por qué. No debe sorprender por tanto que sean muchas las fundaciones europeas que, además de llevar a cabo programas y proyectos, también desarrollen campañas de incidencia política. La filantropía americana es social, la europea es más política.

Las razones de esta heterogeneidad son muchas y de muy distinta naturaleza. Los expertos Pache y Gautier citaban en un artículo recientemente en *Stanford Social Innovation Review* la distinta locación de la carga de la responsabilidad para la provisión del bien común; en Europa esa responsabilidad recae en el Estado y sólo de forma subsidiaria en los individuos. En Estados Unidos, sin embargo, los individuos se sienten obligados a atender las necesidades de su entorno social más próximo, y dejan al Estado la provisión de quienes no pueden ser servidos por medios privados. Existen además otras razones históricas; Cagney y Ross en *Global Fundraising* apuntan al carácter público de la beneficencia europea canalizada a través de las iglesias, frente al auxilio comunitario que se ofrecían unos a otros los pioneros americanos. Pero también inciden los aspectos legales y fiscales que determinan los efectos sobre la solidaridad que ejercen los donantes.

Sean cuales sean las razones de la disparidad de la filantropía europea en relación a la estadounidense, estas diferencias determinarán las distintas respuestas que unas y otras fundaciones ofrezcan a los retos que, sin embargo, no son específicos de uno u otro lado. En

un mundo de pobreza globalizada, retos medioambientales sin fronteras, terror internacionalizado, etcétera, es posible que las distintas respuestas filantrópicas nacidas de significativas diferencias, sean todas igualmente válidas, lo importante será el cómo.

Fecha de creación

23 septiembre, 2014