


**Filantropía Individual en la Argentina:**  
**Estudio de Opiniones, Actitudes y**  
**Comportamiento Filantrópico**  
**de Personas de Alto Patrimonio**



**Autores:**

Dr. Gabriel Berger  
Lic. Nicolás Ducoté  
Lic. Lorena Reiss

Este trabajo fue posible gracias al generoso apoyo  
de la Fundación Antorchas



## TABLA DE CONTENIDOS

1.	Introducción	5
2.	¿De qué forma comienzan las personas de alto patrimonio a vincularse con instituciones de bien público?	9
3.	¿Por qué motivos las personas de alto patrimonio realizan donaciones?	19
4.	¿Cómo toman la decisión de realizar donaciones las personas de alto patrimonio y cuál es el destino de las mismas?	29
5.	¿Qué características adoptan las acciones filantrópicas?	41
6.	¿Qué opiniones tienen las personas de alto patrimonio acerca del papel de la filantropía en la sociedad?	53
7.	Conclusiones	59

### Apéndices

**Apéndice 1:** Abordaje Metodológico

**Apéndice 2:** Características de los Entrevistados

**Apéndice 3:** Guía de Entrevista

**Apéndice 4:** Bibliografía



## INTRODUCCIÓN

Este documento presenta el informe final del estudio de opiniones y actitudes en relación a la filantropía de personas de alto patrimonio en la Argentina. Este informe se encuentra organizado a partir de la respuesta a las preguntas centrales del estudio: ¿De qué forma comienzan las personas de alto patrimonio a vincularse con instituciones de bien público?, ¿Por qué motivos las personas de alto patrimonio realizan donaciones?, ¿Cómo toman la decisión de realizar donaciones las personas de alto patrimonio y cuál es su destino?, ¿Qué características adoptan las acciones filantrópicas?, ¿Qué opiniones tienen las personas de alto patrimonio acerca del papel de la filantropía en la sociedad?. Finalmente, el capítulo de conclusiones sintetiza los principales resultados obtenidos y analiza sus implicancias para la promoción de acciones filantrópicas de personas de alto patrimonio en la Argentina.

Etimológicamente, el término filantropía proviene del griego y significa "amor por la humanidad". Si bien el sentido dado al término ha mutado, históricamente ha significado la disposición y esfuerzo activo de promover el bienestar de otros seres humanos a través de donaciones. En su sentido más amplio, el fin de la filantropía es la mejora de la calidad de vida en la sociedad diferenciándose del concepto de caridad inspirado en la tradición religiosa, cuyo fin es la ayuda y servicio al sufriente y necesitado a partir de un sentido de obligación con una actitud de empatía, benevolencia y compasión. Como lo sugiere Payton (1989), el comportamiento filantrópico, tiene una orientación menos personalizada que la acción caritativa, ya que en lugar de aliviar el sufrimiento del necesitado busca enriquecer la comunidad en su conjunto.

En la segunda parte del siglo veinte, el crecimiento de la filantropía organizada en el mundo, dio lugar a mecanismos institucionalizados para canalizar la vocación por contribuir a mejorar la sociedad y la calidad de vida en las comunidades a través principalmente de fundaciones donantes dotadas de un patrimonio propio y de instituciones recaudadoras y distribuidoras de recursos. Esto también permitió trascender el enfoque tradicional de ayuda inmediata destinado a aliviar las condiciones de vida de la gente para pasar a influir sobre las causas profundas que provocan los problemas sociales, generando así iniciativas orientadas a producir reformas estructurales asumiendo la filantropía una responsabilidad por avanzar el interés público.

A pesar de estas diferencias terminológicas y conceptuales, ambos términos se encuentran asociados históricamente y culturalmente. Englobando esta evolución del concepto, el término filantropía es utilizado para referirse a aquellas actividades que involucran donaciones voluntarias dirigidas hacia necesidades caritativas y a avanzar el bien común.

Las actividades filantrópicas cumplen una función fundamental en el financiamiento del llamado Tercer Sector, el sector integrado por organizaciones y entidades que satisfacen necesidades colectivas o persiguen fines de carácter público a partir de la libre asociación, el aporte voluntario de sus miembros, y la movilización de recursos propios y de terceros. Las contribuciones de personas de alto patrimonio suelen representar una porción significativa del total de donaciones. Como dato ilustrativo, las personas de mayor patrimonio realizan la mitad de total de las

donaciones en Estados Unidos (Wolff, E. 1999). Estas donaciones cumplen una función importante en el desarrollo y sostenimiento de las organizaciones sociales asegurando su autonomía, financiando innovaciones y brindando seguridad frente a las fluctuaciones del mercado y del Estado. Por lo tanto, estudiar las actitudes y opiniones en relación a la actividad filantrópica de personas de alto patrimonio es una asignatura indispensable para explorar el potencial de financiamiento de emprendimientos privados con fines sociales en nuestro país.

Si analizamos los datos comparativos sobre fuentes de ingresos de las organizaciones sin fines de lucro (Salamon, L. et al. 1999), observamos que la Argentina tiene una de las más altas dependencias de cuotas y pago de servicios (73%) como fuente de ingreso de los 21 países examinados, y un escaso financiamiento proveniente de donaciones (7%) o de aportes del sector público (20%). Las implicancias de este modelo de financiamiento para las organizaciones sociales son significativas e importantes, ya que los aportes filantrópicos cumplen tres funciones importantes: a) brindan estabilidad económica frente a la inestabilidad del financiamiento público; b) permiten el acceso a servicios y bienes a sectores que no pueden pagar por ellos; c) facilitan el capital de riesgo para la experimentación e innovación en el campo social. La baja proporción que representa la filantropía en el financiamiento del sector no lucrativo se convierte en una barrera importante para su desarrollo y en parte explica su relativa debilidad en nuestro país. Esto no significa sostener que las organizaciones no deban diversificar sus fuentes de ingresos como condición básica para su sustentabilidad económica ni tampoco ignorar el hecho de que el sector público cumple una función fundamental -en contra de lo que el sentido común llevaría a sostener- en el financiamiento de las organizaciones sociales en países donde estas organizaciones se encuentran más consolidadas. Por el contrario, lo que se debe destacar es la necesidad de equilibrar estos tres tipos de fuentes de ingresos (venta de servicios y cuotas, subsidios y aportes públicos, y contribuciones filantrópicas) y resaltar la importancia que tiene la filantropía para el desarrollo y fortalecimiento de las organizaciones sociales.

Partiendo de este contexto, este estudio tuvo como objetivo general conocer y describir el comportamiento filantrópico de individuos con alta capacidad contributiva, explorar las restricciones percibidas para la realización de donaciones más significativas, y analizar los factores que influyen en sus acciones filantrópicas. Este análisis debería servir de insumo para el desarrollo de estrategias orientadas a la promoción de la filantropía en nuestro país que permita consolidar las iniciativas privadas con fines públicos desarrolladas por las organizaciones sociales.

Con tal fin se armó un listado de diversas fuentes con alta probabilidad de que incluyera personas de alto patrimonio (ver Apéndice 1 para mayor información). Dicho listado fue estratificado en tres segmentos: personas con actividad filantrópica conocida<sup>1</sup>, personas con actividad filantrópica desconocida y jóvenes de alto patrimonio, seleccionándose muestras de cada uno de esos segmentos con la meta de completar 15 entrevistas del primer grupo, 20 del segundo y 15 del tercero. El trabajo de campo fue realizado entre agosto de 2003 y marzo de 2004.

---

<sup>1</sup> Se consideró personas con actividad filantrópica conocida a todas aquellas que participan en actividades recaudatorias o de reconocimiento a donantes con exposición en los medios, donan públicamente a fundaciones, reciben reconocimiento público de organizaciones a las que donan o son identificadas por profesionales dedicados a la recaudación de fondos para entidades como actores destacados en el ámbito filantrópico. Por oposición, se consideró personas con actividad filantrópica desconocida a todas aquellas que no reunían alguno de los atributos mencionados.

Uno de los objetivos de este trabajo estaba orientado a comprender las restricciones que operan sobre los individuos de alto patrimonio sin actividad filantrópica. Por este motivo nos propusimos obtener 20 entrevistas con este tipo de personas, aunque fue llamativamente el segmento en el que encontramos mayores dificultades para conseguir su participación. Encontramos, sin embargo, que la gran mayoría de los que sí logramos entrevistar realizaban donaciones de distinta magnitud. Por lo tanto no se ha podido indagar con precisión en los motivos por los cuales ciertas personas de alto patrimonio no participan en actividades filantrópicas, fundamentalmente porque no resultó posible lograr la participación de un número significativo de estas personas en entrevistas sobre el tema.

A pesar de estas restricciones, los resultados obtenidos permiten avanzar en el conocimiento sobre el comportamiento filantrópico de personas de alto patrimonio, en particular en relación a los recorridos y trayectorias de participación social e involucramiento en acciones filantrópicas, los motivos que llevan a acercarse a este tipo de acciones, los factores que influyen en este acercamiento, y las modalidades que adopta el comportamiento filantrópico.

Este estudio fue posible gracias a un subsidio otorgado por la Fundación Antorchas al Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC) y fue realizado dentro del marco institucional de esta organización. El trabajo fue dirigido por el Dr. Gabriel Berger de la Universidad de San Andrés y el Lic. Nicolás Ducoté de CIPPEC y contó con la asistencia de la Lic. Lorena Reiss en la realización de entrevistas, presentación de los resultados y análisis del material relevado, y de las licenciadas Inés Lanz y Pamela Folla en la organización, obtención de entrevistas y desgrabación del material.

La redacción del informe final se vio enriquecido por la lectura y discusión con varias personas que merecen nuestro reconocimiento. Mercedes Oris de Roa realizó aportes valiosos a las primeras versiones del informe y contribuyó a ordenar la presentación de los resultados. Jorge Walter de la Universidad de San Andrés, Alfred Vernis de ESADE (España), y Mercedes Jones de la Representación en Buenos Aires de la Fundación Avina, brindaron comentarios generosos y útiles que contribuyeron a mejorar esta versión final. Por supuesto, la responsabilidad final por el contenido de este documento y sus conclusiones recae en los autores.

Finalmente, nuestro agradecimiento a todas las personas que aceptaron participar de este estudio y que gentilmente cedieron su tiempo, compartieron sus pensamientos y experiencias y, en muchos casos, también abrieron sus corazones.





## 2 ¿DE QUÉ FORMA COMIENZAN LAS PERSONAS DE ALTO PATRIMONIO A VINCULARSE CON INSTITUCIONES DE BIEN PÚBLICO?

Este capítulo analiza de qué manera las personas de alto patrimonio han iniciado su acercamiento a instituciones de bien público, de qué forma participan en estas entidades y qué tipo de compromiso asumen con las entidades en las que participan. Asimismo, este capítulo explora las razones por las cuales algunas personas de alto patrimonio no tienen vínculos con entidades de bien público.

### 2.1 PROCESO DE ACERCAMIENTO A INSTITUCIONES DE BIEN PÚBLICO

Existen distintos caminos a partir de los cuales las personas entrevistadas se vincularon con organizaciones de bien público:

- i) recepción previa de servicios generalmente ligados a la educación;
- ii) vivencia personal ligada a una problemática determinada, generalmente vinculada a temas de salud;
- iii) experiencias iniciadas en la juventud para canalizar la vocación de servicio;
- iv) convicciones personales en relación a la contribución que se desea realizar a la sociedad;
- v) contacto cercano con sectores de bajos ingresos en residencias donde pasan tiempo libre o vacaciones;
- vi) acciones iniciadas en las empresas en las que participaron o participan;
- vii) invitación de personas cercanas o integrantes de redes de contacto personal.

Muchos de los entrevistados mantienen vínculos con las instituciones donde realizaron estudios universitarios o de posgrados, participando en consejos académicos, consultivos y realizando aportes económicos. Esto se corresponde con una de las formas de acercamiento a la actividad filantrópica que ha sido denominada Filantropía de Consumo (Schervish<sup>2</sup>). En este caso, los donantes se benefician materialmente de las organizaciones con las cuales contribuyen, ya sea porque sus familias o ellos han utilizado sus servicios o podrían hacerlo en el futuro. En esta línea puede observarse que algunas personas han contribuido a instituciones educativas o académicas a las que han asistido sus hijos. Expresiones del tipo "Estoy muy vinculado a la educación, he participado activamente en el colegio de mis hijas y en distintas universidades" fueron numerosas en las entrevistas.

En otros casos se observa que el involucramiento en acciones filantrópicas comienza en áreas o temas en las cuales los individuos se han visto afectados por alguna razón personal o familiar. Algunos ejemplos son el apoyo a la creación de colegios para niños discapacitados o las contribuciones a instituciones que brindan servicios de salud.

<sup>2</sup> Schervish, P. (2000). *The Modern Medici: Patterns, Motivations and Giving Strategies of the Wealthy*. Boston College Social Welfare Research Institute: Boston.

*Me pasó con FLENI (institución médica), me tocó vivirlo con un familiar y pude ver lo bien que funcionaba, y no sólo para la gente que tenía dinero.*

En otros casos las personas se han volcado a entidades o proyectos que permiten desarrollar temáticas cercanas a sus convicciones o al tipo de contribución que quieren realizar a la sociedad, como las fundaciones que promueven la actividad emprendedora o empresaria, las cuales permiten a estos individuos canalizar sus ideas sobre cómo colaborar con el desarrollo del país.

Algunas personas comenzaron su acercamiento a organizaciones a partir del trabajo social voluntario en la juventud, como resultado de una marcada vocación social.

*Empecé a trabajar en temas sociales a los 16 años en la villa de Retiro. Empecé haciendo una tarea de apoyo escolar con los chicos de la villa, dos veces por semana, por dos o tres años. De esa experiencia rescato todo lo que me enseñaron los chicos. Me encantó estar en contacto con una realidad muy distinta a la mía, darme cuenta que dentro de mi misma ciudad había un mundo que yo desconocía. Luego empecé a trabajar con personal doméstico, que hacía la escuela primaria en dos años. Era gente que generalmente venía del interior y pasaba a vivir en un cubículo de un departamento de otras personas. Entonces empezamos a trabajar la cuestión de la integración a través de actividades recreativas. Estuve tres años en esta actividad, a la cual le dedicaba tres tardes por semana. Actualmente, hace siete años que trabajo en un hogar de chicos...*

*Mis vínculos con las organizaciones sin fines de lucro vienen desde muy chico, en la universidad era voluntario y realizábamos acciones comunitarias con un grupo de compañeros.*

Las primeras experiencias de voluntariado, en muchos casos, estuvieron vinculadas a acciones generadas desde las instituciones educativas a las que asistieron. En esa etapa, sin embargo, la participación era más bien esporádica y puntual, tal como la organización de eventos con el propósito de recaudar fondos, colecta de alimentos o ropa para personas necesitadas, entre otras.

Para algunas personas, la actividad empresaria fue la fuente de acercamiento a la filantropía y sus primeras experiencias en este campo surgieron a partir del desarrollo de acciones comunitarias de las empresas dirigidas por los entrevistados.

*La única forma de cambiar este país es involucrarse. Para ello hay que entender dónde estamos parados. A mí me ayudó mucho lo que implementamos en la compañía, porque en ese proceso tuve que salir, tuve que recorrer, discutir, ver, aprender. Y eso fue un poco el imán.*

En algunos de estos casos se puede observar una clara vinculación entre contribuciones personales y corporativas. Estos entrevistados suelen canalizar sus contribuciones a través de la empresa y/o se constituyen en personas claves para el desarrollo de estrategias filantrópicas en sus empresas.

*Cuando uno es presidente de una firma es muy difícil saber si los*

*pedidos los recibe a título personal o porque es presidente de una firma. Uno pasa a tener una exposición pública notable y empieza a recibir invitaciones para muchas cosas a nivel personal, pero la pregunta es si me lo envían a mí o porque soy el presidente de la firma. Pero siempre que decido colaborar lo hago en nombre de la compañía. La decisión la tomo yo. Son atribuciones que yo puedo tomar sin necesidad de participar a otros. (...) Estamos por lanzar en estos días la Fundación de la compañía que va a estar orientada a la promoción educativa, para lograr mejorar el nivel educativo, premiar a personas con bajos ingresos y por otro lado ver de qué manera podemos encauzar las necesidades sociales. Es una iniciativa personal.*

En ciertos casos las compañías juegan un rol fundamental en acercar a los individuos a entidades de bien público, en particular, en empresas multinacionales en las que existe la expectativa de que sus ejecutivos se involucren con entidades de bien público.

*Los socios de la firma, y ésto llega impuesto como modelo global de los norteamericanos, tenemos que contribuir con un porcentaje de nuestros ingresos. Si no fuera así yo creo que no lo hubiera hecho porque no es la cultura de acá.*

Paralelamente, una cantidad significativa de los entrevistados comenzó su participación en organizaciones de bien público como consecuencia de su involucramiento en entidades empresariales y/o gremiales como el Consejo Empresario Argentino, la UIA, AEA, Cámaras de Comercio, entre otras.

Otros llegaron a vincularse con organizaciones de bien público haciendo contribuciones directas en comunidades cercanas a las que viven o en las que pasan su tiempo libre (country clubs, campos, etc.).

*En la medida que uno va teniendo más responsabilidad y compromiso y sobre todo si uno tiene realidades muy cercanas, como en mi caso los chicos de la zona donde tenemos campo, yo voy muy seguido, lo veo. Esa es mi motivación. Por ahí me cuesta lo más remoto.*

*Hago contribuciones a organizaciones comunitarias (guardería, dispensario, comisaría) del pueblo donde está el country en el que vivo. Esto tiene dos razones, la social y la de seguridad: "Donemos algo para que no se vengan contra nosotros".*

La vocación por el bien común llevó a algunos entrevistados a volcarse a la cosa pública, canalizándose a través de la participación ya sea con tiempo o dinero en partidos políticos, fundaciones o incluso ocupando cargos públicos.

*Lo que me llevó a eso fue el concepto de ayudar a gestionar la cosa pública al nivel del municipio aportando la experiencia de manejo que teníamos un grupo de personas, viendo las falencias, para dar prioridades correctas, tener planes y manejarse con la idea de que -a través del tiempo- sea un centro de ideas con permanencia frente a la rotación de los políticos y partidos. La idea es generar una acción de largo plazo y que la Fundación sea un referente. A medida que fuimos*

*avanzando fuimos buscando las alianzas por prueba y error. De a poco va construyendo una presencia. Las ideas no todas las veces se llevan a la práctica, pero si se sigue así, finalmente lo va a provocar por prestigio.*

*A título personal, los individuos deberían involucrarse en temas de la sociedad, eso me parece importante. Creo que es más un tema de las personas que de las empresas. Porque las personas deben dedicarse a actividades de orden superior y tratar de mejorar la sociedad en la que vos vivís es una actividad superior. La actividad política en teoría es una actividad superior.*

*Yo fui al gobierno con la clara sensación y un compromiso de que había que provocar un cambio. Desde entonces, una vez que te ha picado el bichito del bien común, es una vacuna que te queda para toda la vida. Hay que tener conciencia de lo que uno quiere hacer y de lo que uno puede hacer.*

*A lo mejor no es una acción directa de hacer aportes a una fundación o estar trabajando con un grupo de personas necesitadas, pero sí implica estar dedicado a una función muchas horas al día y sentir que uno puede hacer mucho por el país.*

Por último, la red de contactos y el círculo social se pueden constituir en un factor impulsor de acciones y asociaciones con propósitos filantrópicos.

*A través de la actividad de uno va conociendo gente: cuando uno conoce a alguien que le impacta, se hacen contactos y veo cómo lo puedo ayudar. La vinculación con el tipo de organizaciones sociales con las que contribuyo ha sido una combinación entre la persona que representa la organización y mi foco en ese momento.*

## **2.2 FORMAS DE PARTICIPACIÓN Y NIVEL DE COMPROMISO**

En general, las personas de alto poder económico buscan un nivel de involucramiento personal en las causas que apoyan, ya sea participando activamente en ámbitos de gobierno de dichas organizaciones o fundando nuevas organizaciones. El grupo más numeroso es aquel que participa en consejos directivos de una o más organizaciones, realizando aportes significativos de tiempo y de fondos, aunque al mismo tiempo realicen también aportes económicos de menor envergadura a muchas otras organizaciones o causas.

Otros priorizan destinar su tiempo, esfuerzo y dinero a una sola organización. En general, los que eligen esta modalidad demuestran un compromiso de mayor intensidad y una identificación muy marcada con la causa que persiguen.

*Evitar la dispersión es bueno. No se me ocurrió fundar nada nuevo sino tratar de adherir a algo existente. Yo diría que busco proyectos... busco también cuál es la idea, adónde quieren llegar, adónde quieren ir, quién es la persona que está a cargo de ese proyecto con la idea de establecer una relación a largo plazo. Evitar esta cosa de la donación puntual.*

*Me parece que distribuirlo todo en muchos lugares no es bueno, prefiero hacer algo con más posibilidad de foco y posibilidad de que sea más eficazmente utilizada.*

De todas formas, el tipo de participación preferido por las personas de alto patrimonio se encuentra más ligado a roles de asesoramiento o decisión, como suelen ser los cuerpos de gobierno de entidades, que a tareas de voluntariado tradicional. Uno de los entrevistados sintetizaba así este modelo de participación:

*Lo que yo entiendo por trabajo voluntario no hago, donar un día de tu semana para ayudar a otros de manera física. Tengo trabajo de involucramiento a nivel intelectual y a nivel económico.*

Otro modelo de participación, frecuente entre empresarios exitosos, se caracteriza por una estrategia de compromiso personal, focalizando y concentrando sus esfuerzos y dinero en una organización o causa con el objetivo de contribuir con su experiencia y capacidades profesionales a mejorar la efectividad y eficiencia organizacional o a generar cambios en relación a la causa elegida. En estos casos, buscan aplicar un enfoque que consideran "empresario" a sus actividades filantrópicas. Algunos de estos casos puede ser inscriptos en los que se ha denominado filantropía de producción, es decir cuando las donaciones son lo suficientemente grandes como para afectar la administración y el gerenciamiento de la organización receptora.

*Soy muy "hands on". No puedo estar en 14 cosas. Básicamente he estado ligado con lo académico en universidades. En menor grado en... otras tres ONGs. En general, participo en el Consejo Directivo. De afuera no se puede. Cuando yo acepto una responsabilidad, debe estar encuadrada en un objetivo, estrategia y, en general, me encuentro rápidamente tratando de "reshape" la organización. La mayoría de las veces una debilidad básica es su modelo de gobierno. Generalmente me involucro con este tipo de problemas.*

*Los vínculos son múltiples, lo que logré hacer en los últimos 8 años es una concentración según los siguientes criterios: 1. No dar si no me involucraba; 2. No dar si no te rinden cuentas; 3. No dar a cualquier cosa. Uno no puede estar igualmente interesado en la educación, en las artes y en las necesidades sociales básicas, en la salud, etc.. Decidí focalizarme en lo educativo, porque era lo más fundacional, de más largo plazo y donde además tengo una mayor afinidad con el tema.*

Otro grupo de personas, aquellos que han superado lo que Schervish denomina la fase de acumulación, en la cual la preocupación más importante del individuo es acumular riqueza ya sea desde una posición profesional o emprendedora, relajan sus obligaciones profesionales y comienzan a dedicarle más tiempo a acciones filantrópicas. Incluso, algunas personas transforman la filantropía en su actividad más importante, dedicándose a algún emprendimiento de bien público. Uno de los entrevistados lo explicaba de la siguiente manera:

*Desde que dejé la función ejecutiva decidí que el 20% de mi tiempo lo iba a donar a emprendimientos sin fines de lucro. Aparte de económico mi aporte tenía que ser de tiempo.*

En algunos pocos casos, la forma de participación deseada llevó a construir una nueva estructura organizacional para canalizar la vocación pública y los esfuerzos filantrópicos sin verse limitado por estructuras existentes.

*Nunca tuve una buena relación con el tema de trabajar en una empresa; nació para eso, pero nunca me gustó. Trabajé inclusive en una de las empresas de la familia un año y medio pero no me llenaba del todo. De a poco me empecé a dar cuenta que quería canalizar mi necesidad por algún lado, y era de esta manera, hacer cosas más que nada por el otro. Y en un punto no me conformaba con dar plata, sino que también quería poner mi energía. Empecé con un proyecto chico el año pasado, y en un momento estábamos por conseguir un subsidio (...) y para ello debíamos estar inscriptos, entonces decidimos formar una Fundación. (...) ¿Qué me llevó a ésto? No sé, tal vez animarme un poco a salir de mi mundo y una sensibilidad que llevo adentro que no sé de dónde viene, sentirme mal por algunas cosas, y querer contribuir para cambiarlas.*

*Siempre nos preocupó el nivel de la educación en la Argentina. La educación de nuestros hijos, que había sido una educación privada y costosa, de muy buen nivel, del segmento más alto disponible en la Argentina, en algunas cosas era inferior de la que nosotros habíamos recibido. Y pensamos que había que hacer algo más estructurado. Además de los problemas políticos por los que atravesaba el país, el problema iba más allá. Empezamos a pensar en distintas alternativas vinculadas a la educación. Fuimos tomando una visión mucho más técnica y estratégica de lo que queríamos hacer en filantropía, y así fue como definimos nuestra llegada a lo que hoy estamos haciendo. Y creamos una Fundación porque consideramos conveniente la figura de la fundación para realizar algunas cosas. Lo que decidimos como familia es que el grueso de nuestro aporte va a ser al tema de educación. (...) Lo vimos sobre la marcha y como resultado de una visión estratégica que desarrollamos, que consistía en construir una "marca", como elemento facilitador para poder acceder a determinadas cuestiones.*

En unos pocos jóvenes hemos encontrado este mismo patrón, orientado a crear nuevas organizaciones, a partir de un enfoque emprendedor. En esta categoría se inscribe el siguiente caso:

*Hace un año fundé una organización. Nos juntamos un grupo de inicialmente 25 personas, que todos eran referentes de sectores académicos, económicos, fundaciones, con la idea de tratar de impulsar con métodos no convencionales en ese momento, algunas reformas importantes.*

Algunos filántropos desean hacer una diferencia en la vida de las personas en forma directa, sin la intermediación de organizaciones, brindando asistencia directa a individuos. Esto es lo que Schervish llama Estrategias de Adopción, donde los donantes atienden personalmente las necesidades de los beneficiarios de una manera sostenida.

*Hice mucho por el desarrollo económico. Es la mejor forma de ayudar*

*por parte de los que sabemos. Dar plata a fundaciones está bien pero mejor es darle trabajo a la gente, enseñar a pescar es una función social más importante y más positiva que dar plata. Durante los años que se podían, ayudaba por medio de la empresa y también personalmente a chicos que son promisorios a ir a la universidad en Estados Unidos para perfeccionarse. He destinado \$50 mil dólares por chico por año. Le pedía que volvieran al país a los becados para que usen acá lo que aprendieron.*

*Trato de ayudar en deportes cuando veo una persona que vale la pena. Al campeón de (...), lo ayudé desde los 8 a los 13 años, hoy tiene 14. Tenía condiciones y ganas. Son personas que aparecen en mi vida, y me convierto en una especie de padrino.*

Las trayectorias de involucramiento no han seguido un patrón uniforme. En algunos casos, el grado de participación ha ido en aumento observándose un proceso de involucramiento de intensidad creciente en el mundo de las organizaciones de bien público.

*Lamentablemente estas instituciones te toman el dedo y después te agarran el brazo. Lo que va pasando en estas instituciones es que son cuerpos de gobierno bastante complejos, hasta que uno no termina de entender no es mucho el aporte que puede hacer, y una vez que los termina entendiendo se da cuenta que está en la cabecera de la mesa.*

*Mi grado de participación en entidades aumentó. Ha sido producto de que era un proyecto que lo veníamos madurando hace unos años y hubo dos o tres hechos que actuaron como detonadores, movilizadores.*

*Esto del involucramiento es bárbaro. Mi vida es una pizza, muchas porciones son el trabajo, algunas son mi familia y mi tiempo personal y otra porción es la responsabilidad social. Después de 4 años que estoy trabajando acá, creo que esto no es negociable en mi vida. Esto es parte de mi filosofía de vida. Me da satisfacción personal, me da resultados en la compañía, ayuda a mejorar el país. No tiene puntos negativos.*

En otros casos, la dedicación de tiempo a organizaciones ha disminuido, en general por factores laborales:

*A nivel de tiempo disminuyó, a nivel económico aumentó. Tiempo, porque estoy muy ocupado y el aumento de las contribuciones se debe a que creo que cuanto más viejo te pones, más desastres ves en el país y tratás de hacer algo para que cambie.*

*Porque esos involucramientos requieren tiempo para hacer las cosas bien. Hay dos maneras de involucrarse, una es para figurar. La otra es para trabajar y dedicar tiempo y para eso hay que hacerlo bien, con vocación de trabajo y eso depende de las exigencias que uno tenga. Yo actualmente estoy abocado a manejar esta firma que es muy grande y no tengo tiempo.*

## **2.3 ¿POR QUÉ ALGUNAS PERSONAS DE ALTO PATRIMONIO NO TIENEN VÍNCULOS CON INSTITUCIONES SOCIALES?**

Tres razones pudieron identificarse por las cuales algunas de estas personas no se involucran con entidades y acciones de bien público:

- i) considerar que la prioridad excluyente de su atención la constituye la propia familia;
- ii) pensar que la responsabilidad personal frente a los desafíos comunitarios queda cubierta con los aportes corporativos de las empresas en las que participan;
- iii) desconfiar de las organizaciones de bien público.

Por un lado, aquellas personas que se encuentran en la fase de acumulación (o consideran que deben transitarla a pesar de contar con patrimonio familiar), en general jóvenes profesionales y emprendedores, centran sus prioridades en temas personales. Su tiempo está destinado casi exclusivamente al trabajo y sus recursos están volcados a generar bienestar para sus familias.

*La gente de mi generación con cierta capacidad económica, en general la veo poco comprometida por la edad, somos jóvenes y está todo el mundo pensando cómo acumular y no cómo distribuir.*

*En algún momento de mi vida cuando tenga 40/45 años, quiero armar una operación de ayuda y desarrollo en educación a nivel muy básico y rural en Córdoba. Me gustaría formar una organización que se dedique a eso, identificar los talentos de los chicos y potenciarlos. Me gustaría participar activamente, por eso lo pienso para un futuro. Ahora tengo un poco de tiempo pero creo que no es el momento, todavía tengo inquietudes capitalistas. En el modo en que yo asigno mi energía, no son compatibles. Cuando hago algo, lo hago a full, no hago nada más.*

*Mientras siga con la actividad laboral que tengo, no creo que pueda cambiar el esquema que tengo, por una cuestión de tiempo. Para cuando me jubile ahí tengo algunos planes. Además mis prioridades son diferentes. Hoy mi prioridad, además del sustento familiar, está en mis hijos. La buena caridad empieza por casa.*

*No hago donaciones porque tengo 37 años, hace un año y medio decidí abrir mi compañía y puse casi todo allí, hice una inversión bastante grande. Yo tengo un resto, pero tengo la cabeza en otro lado. En dos o tres años cuando empiecen a dar fruto estas empresas seguramente lo haga.*

Algunos manifiestan no haber realizado nunca contribuciones importantes a nivel personal. Estas personas asocian las contribuciones al compromiso que deben tener las empresas con su personal o con la comunidad y por lo tanto consideran que su responsabilidad "está cubierta" con los aportes corporativos de las empresas de las que forman parte.



*Nunca he puesto mucho dinero en términos personales, sí lo he hecho con la compañía. Tenemos una regla en la compañía: es el director quien decide dónde van los recursos, porque es una compañía familiar y no puede un ejecutivo decidir eso. Lo hacemos donde pueda haber algún tipo de retorno.*

*No hago contribuciones importantes en las organizaciones en las que participo. Trato de lograr el desarrollo económico. Prefiero enseñar a pescar. En una de las empresas del grupo en la época de oro había 2000 empleados estables, hoy hay 700. De los 1300 que se fueron, 1290 consiguieron trabajo porque estaban bien preparados, dentro de la empresa hay capacitación, inglés. Muchos empezaron su propia empresa, eso es gracias a la capacitación que les dio la empresa, eso es una contribución.*

Finalmente, en pocos casos uno de los motivos por los cuales no se involucran con entidades de bien público se relaciona con la desconfianza en este tipo de organizaciones.

*En realidad no lo sé, fundamentalmente el problema es que yo no confío en ninguna institución en la Argentina, ni una ONG, ni en una empresa, en ninguna. En la Argentina las empresas se manejan mal, las instituciones no existen, el gobierno se maneja mal, hay mucha corrupción, hay mucha corrupción en las organizaciones de todo tipo. Cada dos por tres aparece que en una institución hay intereses poco claros. La falta de confianza en la gente y en las organizaciones influye para que no realice donaciones. (...) Hay dos cosas, lo personal y lo institucional. Cuando digo que no confío en ninguna institución lo digo a nivel personal.*



## 3 ¿POR QUÉ MOTIVOS LAS PERSONAS DE ALTO PATRIMONIO REALIZAN DONACIONES?

Este capítulo explora, a partir del relato de las propias experiencias personales de los entrevistados, los motivos que los han llevado a realizar donaciones, y los factores que según sus opiniones, los han influenciado en su acercamiento a actividades filantrópicas. También se indaga sobre la forma en que las personas de alto patrimonio transmiten el compromiso filantrópico a la próxima generación.

### 3.1 MOTIVOS QUE LLEVAN A LAS PERSONAS DE ALTO PATRIMONIO A REALIZAR DONACIONES

Los motivos que llevan a realizar donaciones no suelen ser un tema de reflexión detenida. La mayoría de los entrevistados señalaron que no es un tema acerca del cual hayan reflexionado sistemáticamente o en ocasiones previas a la entrevista.

Las entrevistas realizadas permitieron identificar una cantidad diversa de motivos por los cuales las personas de alto patrimonio realizan donaciones. Entre ellos encontramos:

- i) la vocación personal por ayudar al prójimo o el deseo de generar mejoras en la vida de otras personas;
- ii) devolver a la sociedad las oportunidades que recibieron y retribuir la ayuda recibida;
- iii) reparar las consecuencias no deseadas del éxito personal o empresario o evitar consecuencias negativas en el futuro en caso de permanecer indiferente a la situación que afecta a sectores de la población;
- iv) cumplir con un mandato religioso; y
- v) ser coherente con convicciones ideológicas o filosóficas personales acerca del tipo de sociedad de la quieren ser parte.

La gran mayoría de los entrevistados hace mención a la satisfacción obtenida a partir de contribuir a mejorar las condiciones de vida de otros. **Dar, donar, contribuir, hace sentir bien a la mayoría de las personas entrevistadas.** La posibilidad de influir positivamente en la vida de otras personas, de mejorar algún aspecto de la vida de otras personas pareciera ser el principal motivo por el cual se realizan donaciones:

*Me hace sentir bien, me parece que es una tarea directa, positiva y además me produce una alegría y una satisfacción enorme.*

*Yo creo que dar tiene beneficios. La satisfacción de provocar un cambio. El que da es porque le sobra o porque no lo necesita. El que da recibe en gratificación. Hay gente que es feliz ahorrando y otra gente que es feliz dando.*

En estos ejemplos la satisfacción es generada por la acción misma de dar. Otros entrevistados, en cambio, encuentran que su satisfacción se genera al constatar las

mejoras en la vida de otras personas, lo cual requiere ver el impacto de la donación efectuada.

*Mejorar las cosas donde asumo el compromiso, ver el cambio es importante, cuando le pago los estudios a alguien ves el cambio.*

*Las satisfacciones están vinculadas con aquellos casos en los que haya podido mejorar aunque sea en forma mínima, la calidad de vida de la gente.*

En este motivo altruista, encontramos dos variantes: aquella que busca ayudar a personas en situación de desventaja, y aquella que busca mejorar la sociedad en general, sin hacer referencia a la ayuda de personas específicas. En esta última línea se inscribe por ejemplo la siguiente expresión: *Lo que yo quiero es, en la medida de mis posibilidades, contribuir a que algunas cosas estén mejor.*

Al indagar en los motivos que llevan a las personas a realizar donaciones, muchos entrevistados hicieron referencia explícita al valor que buscan generar a través de sus donaciones (qué se busca lograr en lugar de qué motivaciones tuvieron para hacerlas). En este sentido se observa en algunos entrevistados una búsqueda de resultados concretos y tangibles con sus contribuciones filantrópicas. Estos resultados sirven de estímulo y refuerzo a las acciones filantrópicas motivadas por el deseo de ayudar al prójimo o mejorar la calidad de vida en la sociedad en general.

*[Lo que busco son] Resultados, soy pragmático, soy ingeniero. Se debería ver cuáles son los problemas y tomar decisiones para solucionarlos. Hay que atacar los problemas.*

*A mí el concepto que me gusta es el de enseñar a pescar en vez de dar comida. Esas son las acciones que tienen un impacto que van a la raíz del problema.*

*Lo que busco con una donación pasa por el hecho de que realmente impacte lo más eficientemente posible.*

Un sentimiento muy marcado registrado en los entrevistados es la necesidad de devolver a la sociedad "algo" de lo que ellos consideran haber recibido. Esto se expresa en algunos casos como sentimiento de "deuda" y en otros como sentimiento de obligación y responsabilidad frente a las oportunidades recibidas:

*Mi principal objetivo es que yo siento que tengo que saldar una deuda con la sociedad. Creo que gran parte de lo que soy es consecuencia de la gente que me ayuda a serlo. Por eso quiero devolver a la gente que pueda necesitar algo que yo pueda darles. Dentro de ello, lo vuelco a las cosas con las que tengo más afinidad.*

*El concepto es devolver, lo aprendí del movimiento Scout: Vos recibiste, a través de tus mayores, del país, de una institución, de la comunidad, recibiste un montón de cosas que no se miden en plata, definitivamente no se miden en plata, y son las más importantes, son las que te dieron un espacio donde crecer, donde madurar, donde madurar tus pensamientos, madurar vos, tu familia, tal vez hasta tus hijos.*

*Primero mi situación, que debo confesar que es holgada. Yo estoy salvado, y no me interesa tener más plata. Yo creo que haciendo algunas cosas bien, manejando prolijamente mis cosas, no necesito ganar plata y por un lado me gusta mucho hacerlo [realizar donaciones] y me parece como una suerte de devolver un poco lo que yo tuve y tal vez me lo hace hacer el no estar de acuerdo con la desigualdad que yo veo.*

*Cuando recibís de alguna u otra manera beneficios de la comunidad tenés que devolverlos. Y además me hace sentir bien. En la medida que uno obtuvo cierto éxito, en gran parte se lo debe a la sociedad, que te compró tus productos o que te ayudó a desarrollarte de alguna manera.*

En algunos entrevistados el motivo que lleva a dar no está ligado tanto a devolver a la sociedad las oportunidades recibidas sino a reparar en algún sentido una situación no merecida: *Quién nació con talento y plata tiene que devolver a la sociedad lo que ha recibido.* Esta estrategia suele estar presente entre algunas personas que han recibido su patrimonio de herencias y que conciben la riqueza como un regalo, no como algo que han producido ellos mismos.

*Yo tengo un legado de mi padre. Mi padre falleció y aunque él nunca me lo dijo yo siento que ese dinero lo tengo que usar para el bien común.*

Además de la sensación de deuda, de la intención de reparar o reconocer la aleatoriedad del bienestar heredado, en ciertos casos prevalece el sentido de responsabilidad por las consecuencias que pudieron haber generado los beneficios obtenidos.

*Cuando fue el pico de la crisis en el 2001/2002 yo me convencí que todos aquellos que tenemos mayor responsabilidad somos más responsables del fracaso de la Argentina. Nosotros que tenemos más relevancia, más educación, más información somos más responsables y me dieron ganas de participar en algo. Cuando salgo de la oficina y veo a los chicos comiendo de la basura yo lo siento personalmente como un fracaso, yo creo que nadie que haya tenido éxito en la Argentina en los últimos años pueda no sentirse culpable o responsable.*

Uno de los entrevistados sintetizó varias de estas ideas:

*Es la convergencia de cosas. En primer lugar, el hecho de que puedes hacerlo. Tenés la plata para hacerlo. Tener un determinado capital que te alcanza para tener un futuro para tus hijos y tenés más que eso. Irme al cementerio como el más rico no me interesa. En segundo lugar, en mi caso yo considero que la universidad donde hice el posgrado es responsable de mi éxito profesional que se convirtió en éxito económico. Yo considero que el lugar que ocupó, del cual estoy muy conforme, se lo debo. El segundo punto es la devolución. El tercero son las necesidades, satisfacer las necesidades más urgentes, uno está en posición de contribuir.*

La vocación y el "mandato" religioso también son factores comunes que forman parte de las motivaciones de este grupo de personas. Un entrevistado sintetizó esta posición de la siguiente forma:

*Supongo que lo hago porque Dios quiere que lo haga, y como soy obediente lo hago.*

También se observa como motivo la búsqueda de coherencia con convicciones ideológicas o filosóficas.

*En general, lo que uno trata es que la equidad se logre en la medida de lo posible, esto significa equidad en la infraestructura social para los que menos tienen, tratar de que la distancia entre los que menos tienen y los que más tienen se achique. No se puede vivir en una sociedad con inequidad. Lo que quiero decir con esto es que las sociedades tienen ricos y pobres, pero la pobreza tiene que ser digna y tener una infraestructura de contención social.*

*Uno siempre delira en poder cambiar el mundo. Cada vez más me doy cuenta de que no es así. Lo que puedo hacer es aportar la mayor cantidad de granos de arena que pueda para cambiar, para crear una sociedad más justa, donde haya un poco más de igualdad de oportunidades, y donde la gente no la pase tan mal.*

En los casos en que las acciones filantrópicas personales y corporativas están muy vinculadas se observa un intento de darle un sentido al compromiso social que resulte aceptable desde una lógica empresaria, ya que ésta funciona como organizadora de las convicciones personales.

*Yo creo que hay dos motivos. Uno es el motivo egoísta, es pensar que no puede haber desarrollo de una firma en un país pobre, herido, lastimado. Segundo, porque al fin del día todos somos seres humanos y sentimos la necesidad de hacer algún aporte y de mostrar que el sector privado no sólo está para ganar dinero sino también está para hacer un aporte aunque subsidiario para resolver algunos problemas. Todo lo que hace la compañía es con el dinero de sus socios, es dinero que uno deja de percibir. En síntesis, por dos razones: uno, porque creo que mejorar el ambiente social es fundamental para el desarrollo empresario, y dos, porque somos seres humanos y nos duele el estado de deterioro en que hoy está el país.*

*Estoy convencido que una empresa, una familia, una persona no puede estar bien si el entorno en el que uno se mueve no está bien.*

*Convivo en una sociedad donde no hay éxito social, ni personal, ni de una compañía en una sociedad que fracasa. Nuestra sociedad con 50% de pobreza y 20% de indigencia está más cerca del fracaso que del éxito. Vivo en Argentina, me gusta Argentina, tengo ciudadanía suiza, podría estar en cualquier otro país, y no quiero irme. (...) La única forma de cambiar este país es involucrase. Para ello hay que entender dónde estamos parados.*

Algunos plantean que realizan algún tipo de aporte porque consideran que recibirán algo a cambio o podrán ver un beneficio en la sociedad que terminará generando beneficios para ellos mismos.

*Yo lo hacía por un tema de autodefensa. Pero a mi alrededor veo casos sorprendentes, que muestran que hacer bien hace bien.*

*La parte egoísta de esto es pensar que estás sacando un ladrón de la calle. Habrá un tipo menos que atente contra mí, mi familia, mis amigos. Y cuando uno ayuda, la gente responde.*

Otra forma de explorar los factores que llevan a personas de alto patrimonio a realizar donaciones es a través de la indagación de los motivos que los entrevistados consideran relevantes para que otras personas realicen donaciones. Algunos creen que las acciones filantrópicas generan contactos, visibilidad, reconocimiento social o algún otro tipo de ganancia en el plano personal o familiar para quien las realiza. Ningún entrevistado reconoció ninguno de estos motivos como propio, pero sí declaran haberlo observado en otras personas.

*Mi experiencia me indica que son excepcionales las personas que son generosas con su dinero y tiempo. Siempre hay algo de ego. También hay algo de prestigio y mostrar.*

*Es cierto que siempre se tiene un porcentaje de casos entre los que hacen donaciones -sobre todo las importantes- que buscan una figuración social o una participación mediática, y no lo veo mal. Mi experiencia en otras partes del mundo es que aquellos que hacen donaciones importantes -personas o empresas- deben tener un reconocimiento, porque el efecto multiplicador es fundamental.*

*Pueden ser todas esas, no juzgo moralmente, no creo que para que una donación sea buena tiene que salir de la bondad, [la donación] puede ser una herramienta para obtener cosas. Por supuesto donde hay un convencimiento interno, ideológico, religioso, etc., es mucho más fácil que continúen en el tiempo. Creo que es una combinación de muchos factores, no me atrevo a decir uno en particular.*

*Mucha gente hace filantropía en Argentina para sentirse bien, por un sentimiento de culpa. Algunas tal vez porque tienen un patrimonio significativo. Muchos de ellos las hacen porque es una forma de que hablen de ellos, buscan reconocimiento personal. A veces, porque es parte de su deber con la sociedad, como un balance por otras cosas que hacen. Muchas empresas hacen esto.*

Para otros, no corresponde hacerse esta pregunta: Si uno ayuda, no importa cuál es el motivo. A veces ni las propias personas saben qué los motiva. Para otros los motivos por los cuales la gente realiza donaciones son variados, no pudiéndoselo atribuir a una razón en particular:

*Muchas razones. Primero un reconocimiento de terceros. Hay personas que buscan ese reconocimiento. Otra gente lo hace desde un genuino sentido de calidad humana, desde una posición religiosa o desde un humanismo muy profundo. Otros para posicionarse y obtener algunas ventajas. Posiblemente, si fuera mayor el incentivo fiscal la gente donaría más.*

Un tema que suele mencionarse con suma frecuencia en discusiones informales sobre motivaciones para realizar donaciones es el de los beneficios impositivos. Resulta significativo que para los entrevistados, la búsqueda de beneficios impositivos no funciona como factor motivador. A pesar de que éste es un factor que suele considerarse relevante, en nuestro contexto no parece ser así. Un entrevistado sintetizaba esta posición en los siguientes términos:

Creo que es importante pero secundario, la cantidad que podés deducir es muy pequeña. En Estados Unidos la gente dona muchísimo en parte porque todo el mundo está obligado a pagar impuestos y acá no, y en vez de pagarle al Estado se lo da a una fundación y le deducen 30% de ganancias.

### **3.2 FACTORES QUE HAN INFLUENCIADO EL ACERCAMIENTO A ACTIVIDADES FILANTRÓPICAS**

En las entrevistas fueron identificados distintos factores que han influenciado el comportamiento filantrópico de las personas de alto patrimonio. De las respuestas obtenidas pueden identificarse la influencia de las propias creencias religiosas, la experiencia en instituciones de colectividades, la formación familiar, y las experiencias educativas y formativas.

- **Creencias religiosas:** las enseñanzas recibidas a partir de la tradición religiosa en la que el entrevistado se ha formado o las convicciones religiosas personales son los factores mencionados con mayor frecuencia como influencias percibidas en la acción filantrópica personal.

*Yo tengo un sentido de responsabilidad, que otras personas lo llamarán destino, yo creo que Dios me ha puesto en un lugar, con ciertas capacidades de gestión y de opinión personal que tienen que ver con mi educación y capacidades que tienen que ver con mi historia, haber participado desde siempre en estas instituciones, soy hijo de una persona que ha sido muy relevante en estas instituciones. Lo asumo como una responsabilidad más que como un privilegio. En síntesis, influencias religiosas y de educación. Tiene que ver con una cosmovisión, una forma de ver tu relación con Dios y con el mundo. Yo no me siento dueño de mi tiempo, tengo que tener un balance entre trabajo, familia, iglesia. El tiempo no es mío, es tiempo prestado. Y lo mismo con el dinero.*

*La primera memoria que tengo de haber donado es cuando empecé a generar algún tipo de ingreso personal. Creo que tuvo mucha influencia el vínculo que tuve con un rabino. Lo que más ha influido creo que es la cultura judaica, que dice que el mejor guardián de la riqueza es dar, tzedaká [término hebreo referido al precepto de donar y ayudar a quién lo necesita] es como el cerco del patrimonio.*

*Yo creo que un sentido de la vida, hay que practicar el desprendimiento de bienes y no aferrarse demasiado a ellos. No hay mejor forma de recibir que dar. Como decía San Pablo: uno viene al mundo sin nada y se va sin nada, o cuando te vas dejás todo lo que ganaste y te llevás todo lo que recibiste.*



*Si bien no soy religioso, tengo una educación basada en la tradición judía. Lo que más me produce orgullo de ser judío es que en el Antiguo Testamento, el tema de la obligación de dejarle un porcentaje de lo que uno gana a los pobres, el tema de la solidaridad como una de las ordenanzas religiosas o divinas es una de las cosas más importantes.*

*Yo no concibo al hombre como un mero ser de trabajo, quizás por mi formación cristiana, nosotros tenemos que trascender lo más anónimamente posible hacia lo que podemos influir en nuestro entorno.*

*Creo que el impulso de hacer donaciones filantrópicas viene de la religión. El tratar de usar tus capacidades y recursos para el beneficio de personas con problemas que no podrían solucionar. No lo veo como parte de un culto específico. No es religión por religión. Sino religión para hacer el bien.*

- **Tradición comunitaria:** además de la formación religiosa, se puede observar también la experiencia en instituciones de colectividades, en algunos casos ligadas también a una tradición religiosa, que ha servido de ejemplo o de experiencia formativa.

*Está instalado dentro de la comunidad armenia a cierto nivel, los que pueden. No es que haya presión, pero estás en un grupo, y hay más afinidad, sabés que todos aportan.*

*Mis padres eran racionalistas, generosos, contribuían con lo que podían. Yo era mucho más idealista que mi padre. El hecho de haber ido a una comunidad, aprender religión y tradición desde los 10 años en distintas comunidades. Eso me formó.*

*Ahí... entró a jugar la sangre. En la comunidad judía es bastante habitual que se apoyen las instituciones. Lo aprendí de mis padres y familia paterna. Mi abuelo es un gran donante.*

- **Transmisión familiar:** en muchos casos la actividad filantrópica de los padres o de otros familiares se convirtió en una influencia fundamental para el comportamiento de los entrevistados.

*Mi padre había tenido actividad bastante intensa en ONGs, en la iglesia, también participaba en organizaciones políticas, yo viví todo eso como ejemplo.*

*En mi familia había un contenido muy fuerte de lo que significa participar en el proyecto del otro, poder donar tiempo o dinero.*

*Básicamente fue lo que fui mamando de mi familia, mi madre... y darme cuenta en la vida real que todo lo que ocurre alrededor de uno debe poder ser compartido y no generar ni resentimiento ni diferencias mayores.*

*Está ligado a una visión, que viene más de mi familia, del valor de la educación como originador de movilidad social de oportunidades, etc.*

*La educación del hogar. La imagen de mi abuela materna para mí fue muy determinante, mis padres, mis tíos. Ellos fueron muy buenos conmigo. Había una actitud solidaria muy presente.*

*Cuando comencé a trabajar en temas sociales, tenía problemas familiares, mi madre se había ido de mi casa y éramos siete hermanos, entonces muy acertadamente mi padre me enseñó a no mirar sólo mi ombligo y a preocuparme por los demás.*

- **Experiencias educativas:** para otros, la formación recibida en ámbitos educativos resultó fundamental para el desarrollo de comportamientos filantrópicos y de participación social.

*En parte, la educación. Yo fui al colegio en Inglaterra y ahí es muy fuerte. Desde muy pequeños se manda a todos los chicos a hogares de ancianos, a ayudar a gente de pocos recursos. Desde chico, uno empieza con toda la parte de ayuda. Y también, de más grande te acercan a fundaciones de interés. Es decir, crecí con eso, viene desde la educación secundaria.*

*Mi extracción marista o la educación que tuve siempre fomentó este tipo de actividades. Incluso en mi último año del colegio colaboraba con los hermanos maristas, no económicamente, pero sí con ayuda en la organización de diferentes actividades.*

*Sin duda haber ido al Colegio Nacional Buenos Aires te da una impronta fuerte, pero tampoco podés ver una causalidad. Creo que es una suma de cosas, no sabría decirte una en particular. Sin duda para mí, el Buenos Aires es la garantía que yo crecí con un cable a tierra fuerte.*

- **Experiencias formativas:** otras experiencias formativas a partir de vivencias en otros países o participación en organizaciones juveniles se convirtieron en influencias significativas para algunas personas.

*Yo fui alumno de Junior Achievement. Tuve la suerte de ganarme la beca, para viajar a Estados Unidos a participar de una competencia internacional. Y eso para mí fue uno de los tres factores, junto a mi familia y la universidad, que hicieron que hoy sea lo que soy. Junior Achievement me cambió la cabeza totalmente, yo tenía una expectativa de vida determinada, y en Estados Unidos me encontré con 900 estudiantes de 27 países que tenían la cabeza abierta, uno quería ser presidente, otro crear una marca textil, etc. y yo pensaba que iba a trabajar en el Banco, poniendo sellos. Por eso es que para mí significa tanto. En síntesis, fue porque me tocó muchísimo a mí, si yo no hubiera pasado por la experiencia personal, me daría un poco de "fiaca" participar.*

*La posguerra italiana fue una gran escuela y tuvo una fuerte influencia en mi vida.*

*En mi caso es un modo de vida. He estado en los scouts, en acción*

*católica, en la cooperadora del colegio. La actitud de servicio y de brindar una mano a quien lo necesita es una actitud bastante espontánea.*

Finalmente, la experiencia de haber vivido en otros países con culturas de servicio más afianzadas también parece haber jugado un papel importante para algunos.

*Cuando estás expuesto, sobre todo en Estados Unidos, que es un país que está muy avanzado en los temas de beneficencia, te da una cultura específica en relación a estos temas.*

*Te diría que es más una filosofía sajona, la filosofía de la vida que tuve en Estados Unidos, en la cual todo el mundo está involucrado. Está esperado de uno de dar y de buscar y encontrar algo que realmente te estimule a participar.*

### **3.3 TRANSMISIÓN DEL COMPROMISO FILANTRÓPICO**

Profundizando sobre este tema, sólo unos pocos entrevistados mencionaron que la transmisión del compromiso filantrópico a la próxima generación (sus hijos o sus nietos) era una preocupación personal. Transmitir ciertos valores a sus hijos, exponer a sus hijos a la filantropía e involucrarlos en este tipo de acciones no parece ser una actitud dominante:

*Si vos sos una persona con malos hábitos, tus hijos no van a aprender aunque vos les des un discurso de solidaridad y generosidad. Hay que dar el ejemplo. Mi posición económica hoy es mejor que las de mis padres cuando yo era chico, mi hijo se está criando en un medio económico mejor que el mío, con muchos más peligros de no tener mucho contacto con la realidad. Entonces, invitar a un chico que pide en un restaurante a sentarse con nosotros a comer, son maneras de que se dé cuenta que no todo el mundo tiene los juguetes que él tiene, que no todo el mundo va al colegio que él va, etc.*

*Yo quiero que se eduquen con el ejemplo. Para mí es mucho más importante que con la palabra. En ese sentido creo que les estoy inculcando de a poquito la idea de la solidaridad.*

*Lo conversamos mucho, porque nos preocupa enormemente el modo en el cual ellas están creciendo. Porque por la actividad que uno hace termina estando en el 1% más alto de la distribución de ingresos. Entonces ponemos mucho cuidado para educarlas con un estilo de vida donde no falta nada pero que no sea ostensivo, y es un tema de un poco de responsabilidad, de que vean que hay mucha gente que la está pasando muy mal, de eso se habla mucho en casa.*

*Tengo una experiencia personal. Cuando mi hija era chiquita, cuando se acercaban al coche a pedir, yo cerraba la ventana por miedo a que me roben la beba, y seguí con esa conducta, hasta que un día mi hija me dijo: "Los pobres son malos". Entonces yo me dije bueno, hay que abrir la ventana y darles plata. Vos tenés que educar y educás con tu actitud. Trato de hablar, y trabajo en un comedor comunitario que*

*promueve el colegio, yo quiero que ella me vea que yo trabajo en un comedor, soy mozo. Sin perjuicio de la responsabilidad que le cabe a cada uno, la Argentina tiene que ser solidaria, y la solidaridad tiene que nacer de la gestión privada, no del Estado.*

Pero también existe la actitud opuesta: muchos consideran que la actividad filantrópica debe ser un tema familiar ya que los recursos les pertenecen a toda la familia:

*Por ahora mis hijos son muy chicos, pero creo que sería un tema familiar, todo lo que iría a una fundación no iría a mis hijos.*

## 4 ¿CÓMO TOMAN LA DECISIÓN DE REALIZAR DONACIONES LAS PERSONAS DE ALTO PATRIMONIO Y CUÁL ES SU DESTINO?

Este capítulo explora el proceso por el cual las personas de alto patrimonio realizan donaciones así como el destino que éstas les dan a sus donaciones. Entre otros aspectos se describe quiénes participan en el proceso de decisión, qué aspectos son valorados en el proceso de decidir una donación, y cómo se determina el monto de las donaciones que realizan.

### 4.1 PARTICIPACIÓN FAMILIAR EN LAS DECISIONES SOBRE ACCIONES FILANTRÓPICAS

La mayoría de los entrevistados afirmó que no tiene un patrón único de comportamiento para tomar decisiones en relación a sus donaciones. Distintos factores parecen influenciar cómo se determinan estas decisiones: influye el contexto, quién realiza el pedido, la causa, etc.

*Se han dado todas las situaciones: las que uno busca, las que uno elige, las que sos activo, las que sos pasivo y las que sos reactivo.*

Entre aquéllos que analizan detalladamente antes de tomar una decisión recogimos lo siguiente:

*Hacemos un análisis bastante profundo, primero desde el punto de vista de los objetivos, y segundo analizar de qué se trata, quiénes son las personas que están liderando y cómo se relaciona eso con lo que estamos llevando adelante.*

Mientras que otros toman decisiones de manera más espontánea y en respuesta a pedidos concretos.

*En general, hasta ahora he sido más bien reactivo ante oportunidades o pedidos que se han presentado. Hay una enormidad de pedidos que a uno le hacen desde algo de dinero, hasta la participación en eventos.*

*Nunca hemos llegado al punto de decir tengo un presupuesto de tanta cantidad y preguntarnos ¿qué hacemos? Esto es mucho más por venir a pedirnos que porque nosotros tengamos una vocación de ir y dar, somos más reactivos que proactivos. No tenemos una pro-actividad simplemente, porque si estuviéramos en Norteamérica donde un porcentaje x se puede deducir, estoy seguro que seríamos altamente pro-activos.*

Al indagar sobre quiénes intervienen en el proceso filantrópico, dos datos importantes para comprender el proceso de donación son: quiénes deciden realizar una donación y con quiénes se comparten los temas referidos al comportamiento filantrópico.

Con respecto a quiénes participan en las decisiones filantrópicas, algunos comparten las decisiones con su pareja y/o hijos, o algún miembro de la familia, con mayor o menor grado de autonomía.

*Lo conversamos con mi mujer, pero hoy por hoy no estoy organizado o participando activamente, lo hago espontáneamente porque me piden o muchas veces me recuerdan, no es que me piden tal cosa sino que me dicen: te recuerdo que viene tal evento, necesitaríamos alimentos, ropa...*

*Además, tengo que reconocer que no tengo fortuna personal líquida. Por eso se discute, porque cuando se hace una donación a todos les toca renunciar a algo.*

*Cuando me dicen que llamaron de tal o cual lado (...) que es una obra determinada (...) si podemos poner con regularidad, lo hacemos como familia. Les decimos a todos que esto es de todos. Pero hay un compartir entre todos. Si no hay acuerdo y hay un clima negativo, no avanzamos.*

*Lo consulto con mi mujer, las decisiones son todas conjuntas. Tenemos una filosofía bastante parecida del tema. Si hay algo que uno quiere hacer y el otro no está tan convencido, se hace igual. No hace falta unanimidad.*

*Las decisiones de donar las tomamos en conjunto con mi mujer, incluso ahora ella misma está empezando a hacer su propio trabajo en este sector. Si ella quiere hacer algo, se hace; y si yo quiero hacer algo, se hace también.*

*Algunas cosas las manejamos juntos. Cuando la decisión es de la empresa lo decide el directorio. Mi mujer también decide. Hay cosas que canalizo por ella. Cada uno tiene su actividad pero en algunos puntos nos tocamos.*

*En general tomamos las decisiones en conjunto con mi marido, pero también depende del monto, hasta 5000 dólares lo puedo manejar yo. También consulto con mi socia y amiga. Cuando se trata de donaciones de la empresa, mi esposo me consulta muchas veces, pero la decisión final la tiene él.*

Dentro de este universo, algunos casos reflejan lo que se podría denominar una división del trabajo dentro de la familia: mientras el hombre, empresario en la mayoría de los casos, se dedica a los negocios, la mujer destina parte o todo su tiempo a acciones filantrópicas, con mayor o menor grado de participación del hombre en las donaciones o contribuciones realizadas por la familia.

*Estoy relacionado más indirectamente que directamente. Aquí la que hace filantropía es mi familia y directamente mi esposa y a través de ella me he involucrado en algunas instituciones.*

*Las mujeres se juntan, (...) van a instituciones por lo que hacen y el otro 50% es por la parte social. Mi esposa participa y yo pongo el dinero.*

*Siempre estuve involucrada en la empresa en la que trabajaba mi marido. Había un trato muy personalizado, yo siempre fui el nexo, generalmente me ocupaba de los empleados que venían del interior, de ayudarlos para que se inserten o si tenían problemas de salud. Así como también, los proyectos sociales que se apoyaban pasaban por el filtro de mi marido y él me consultaba a mí.*

*No he tenido mucha participación en este tipo de organizaciones, siempre he dejado eso para mi mujer, mis hijos, mi madre. Creo que culturalmente es una cosa para que se dediquen las mujeres.*

*Mi mujer está dedicada prácticamente full-time al tema, es la presidenta de la Fundación, en la gestión y en la misión. Mi participación es más limitada, participo en algunas cuestiones de índole estratégica y por formación profesional colaboro en algunos temas de administración o financieros. Participo más en el diseño global, en el diseño del detalle participa ella, y después en cada proyecto tenemos especialistas, contratamos o recurrimos a especialistas.*

En ciertos casos los entrevistados manifestaron un mayor grado de autonomía para tomar decisiones, si bien comparten e informan a sus familiares directos las donaciones que van a realizar.

*Lo converso con mi madre. Es más bien una consulta, la decisión ya está tomada, pero como a uno le gusta hablarlo con alguien.*

*Todas las donaciones son conversadas con mi familia. No hay una discusión. Lo que hago es informar, es explicar, comentar, me parece que esto tiene sentido, comparto la decisión que tomé. No se abre un debate sobre el tema.*

Otros toman decisiones sin consultar con miembros de sus familias, deciden individualmente, y consideran que éstas son decisiones personales y privadas. Incluso, en algunos casos, aunque minoritarios, prefieren no comentar ni compartir su accionar filantrópico con su familia.

*No lo consulto con nadie, mi esposa sabe pero no es que le consulto específicamente, es un proceso personal.*

*Las decido solo. Para mí esto es algo que lo hace uno y no lo tiene que saber el de al lado. Mi mujer sabe que lo hago porque conoce los números de la economía familiar, pero esto incluso es anterior a mi casamiento.*

*No lo hago muy público, no charlo mucho con mi familia de ese tema. Saben en qué organizaciones estoy involucrado, pero no saben si dono o no dono dinero.*

*Muchas veces hay que esconder la actividad filantrópica a la familia.*

En algunos pocos casos, las donaciones se manejan con bastante sistematización,

involucrando diferentes integrantes de sus familias de acuerdo al tipo de donación:

*Mi marido y yo también hacemos aportes juntos, pero están relacionados con la vida de él y mía, los aportes a la comunidad donde tenemos la quinta lo hacemos juntos, en el colegio hacemos una donación importante para un proyecto de Tucumán, pero son cosas que están relacionadas con él y conmigo, no con mi visión y misión en la educación, que él la comparte pero no en el nivel de contribución que se está haciendo en este momento. Yo tengo un presupuesto de mi familia, que manejo yo, le pido permiso a mis hermanos porque mi mamá me dice todo que sí. Los fondos míos son los que heredé de mi papá, los que hice con mi trabajo los considero mentalmente bienes gananciales, después manejamos fondos de la familia con mi hermano, y después tenemos un presupuesto para educación y uno para asistencialismo a nivel alimentos. Yo administro el presupuesto de mi madre y los familiares, pero no hago nada sin pedir permiso.*

En relación al involucramiento de los hijos en las acciones filantrópicas de la familia, sólo una minoría de los entrevistados manifiesta conversar estos temas con ellos con la expectativa de que los hijos continúen con esta línea de comportamiento filantrópico.

*Mis hijas cuando eran solteras ayudaban mucho. (...) Cuando iniciamos ésto, ellas colaboraban mucho, era familiar. Conversábamos siempre. Cuando había que hacer fundraising, salíamos todos. Ellas mamaron la cosa de chicas, actualmente todas hacen algo.*

*Mis padres participaban, tanto mi padre como mi tío fueron fundadores de instituciones. Mis hijos me miran como el referente, a los que no participan les doy con un hacha. Algunos dan y a los que no, se los exige.*

*Conversamos mucho sobre estos temas en familia, dos de nuestros tres hijos hacen trabajo voluntario.*

*Hay una obligación moral. Mis hijos son muy solidarios. Creo que lo traen de mi madre que es una gran benefactora. Siempre dedicó su vida solidariamente a los demás.*

*Es una acción de la pareja. Y es una decisión informada a los hijos, a quienes nos gustaría instalarles esa idea, pero las decisiones grandes las tomamos en conjunto. El grupo decisor es la pareja. Mis hijas tienen distintas modalidades en sintonía con la actividad filantrópica. Y tienen algo en común que es lo mucho que aborrecen la actividad filantrópica "self-centered" para lograr figuración.*

*Las decisiones las comparto con mi esposa, con mis hijas, que aunque tengan corta edad tienen que entender que el mundo no es solamente el ámbito de sus compañeritos del colegio que todos los años se van de vacaciones a lugares caros, que hay otras cosas. También lo comparto con un amigo, compañero del colegio, que también se dedica a estas cosas e intercambiamos ideas y experiencias y cómo canalizar problemas que se presentan con la experiencia del otro.*



## 4.2 DESTINO DE LAS DONACIONES

Las donaciones filantrópicas representan un mecanismo para generar contribuciones que permiten avanzar la propia visión del bien común y por lo tanto el destino de las donaciones o el tipo de causas apoyadas reflejan preferencias personales acerca de la sociedad que se desea construir. En el estudio realizado, los entrevistados indicaron preferencias de influenciar por medio de sus contribuciones de dinero o tiempo una variedad de temas públicos y sociales, aunque mayoritariamente los temas preferidos están ligados a la educación, la salud, la pobreza y el hambre.

*El problema de la Argentina es que no hemos decidido vivir bajo el imperio de la ley. Esta es la madre de todos los problemas. Derivados de éste, están los problemas de salud y educación. La salud porque es requisito y la educación porque creo que se relaciona con las grandes sociedades (...) Si pienso en prioridades lo que más me importa es la justicia (sin ella no hay nada) y la educación. Le dedico mucho tiempo a la educación.*

*El número uno es educación, porque es el único que tiene la potencialidad de solucionar no sólo el problema más inmediato, sino también la cosa más de largo plazo. Educación en todos sus sentidos, cuanto más abajo mejor.*

En relación a las causas que más interés despiertan podemos mencionar entonces aquellas relacionadas con el desarrollo del capital humano, lo que se manifiesta en el apoyo a la educación.

*Prefiero trabajar con los chicos más chicos. La educación es el área que más me interesa porque veo que es el único factor con posibilidad de nivelar.*

*Me interesa más el tema de educación, porque creo en el efecto multiplicador. Prefiero ayudar a 30 chicos sobresalientes que un poquito a 1000 chicos, no por una cuestión discriminatoria, es por el factor multiplicador, creo que si le doy un poquito a 1000 chicos, esos chicos comen hoy y listo. En cambio, si me concentro en esos 30, sé que esos 30 cada uno le va a dar a treinta.*

El resto de los intereses se encuentran dispersos en una variedad de causas como la salud, la infancia, el arte y la cultura, el hambre, la justicia, la discapacidad, el empleo, la religión o la articulación de redes.

La niñez y la desnutrición despiertan gran preocupación en varios de los entrevistados:

*Tengo preferencias por cuestiones humanitarias. Para mí, la administración de la salud es muy importante. La situación de los chicos que nacen en hogares muy mal constituidos; esos chicos están condicionados de por vida si no los rescatás en los primeros años de su vida. La mala alimentación, el mal manejo sanitario los condiciona. A esta conclusión llegué estando cerca de eso. Hablando con médicos y viéndolo. Fue una inquietud. Me comencé a relacionar porque de medicina no sé nada.*

*Los chicos me despiertan emoción de llanto, no tienen defensa, si no están bien, no van a poder crecer, ni recibir, ni dar. ¿Por qué un chico de Tucumán no es igual a mi hijo? (...) Tengo preferencias por resolver causas humanitarias.*

*La salud me interesa mucho, si me dicen: "Heredaste un millón de dólares y lo tenés que donar", lo donaría a salud. Educación también me gusta, pero cosas concretas: vos no podés terminar el colegio, bueno te lo pago. Y lo del arte, no soy un seguidor del arte, ni coleccionista. Sí me movió la situación particular en la que se construyó el MALBA, que gente apolítica ponga su tiempo y dinero para hacer algo de excelencia, fue más patriotismo que interés por el arte.*

*Lo que más me interesa es la educación. No dejo de hacer algo de asistencialismo, porque las necesidades te sobrepasan. Por ejemplo, ayudamos en alimentación donde tenemos la quinta, porque me parece importante que los chicos de la comunidad donde tengo la quinta coman.*

Más allá de las áreas de interés mencionadas algunos dicen priorizar la emergencia social expresada en el hambre y la pobreza que vive la Argentina. En esta línea, algunos realizan una evaluación de su situación individual y del contexto, considerando que en un período de crisis, el arte y la cultura dejan de ser prioritarias.

*En una época como ésta, el arte pasa a un segundo lugar. Si es un coro que debe viajar a Estrasburgo, en estos momentos no me parece (...). En los momentos de alta rentabilidad, quizás cerrás un poco más los ojos. Si estás en una época difícil, te volvé más meticoloso.*

*No hago donaciones a las cosas que me parecen absurdas y de poca significación. Todas las donaciones pasan un filtro de razonabilidad. No hago donaciones ridículas. Todas tienen un fundamento. Hago donaciones artísticas (Teatro Colón) aunque me cuestiono si está muy justificado.*

*En general, idealmente me gustan cosas de impacto social a largo plazo. Pero en la situación en la que está la Argentina, lo que más me moviliza es la emergencia.*

*A partir de la crisis del año pasado [2002], me he metido mucho en proyectos comunitarios. Uno tiene responsabilidad como en círculos concéntricos. Primero la familia, tu comunidad, luego el barrio, la ciudad, el país y el mundo.*

El componente religioso ejerce una gran influencia. Así, en muchos casos se puede observar que las donaciones se realizan a organizaciones religiosas en las cuales los donantes o sus familias se encuentran involucrados.

*En la iglesia del barrio daba un curso sobre doctrina social de la iglesia con mi mujer. Ella fue maestra jardinera en una parroquia. En eso coincidíamos bastante. Éramos de los grupos juveniles del movimiento cristiano. No éramos de comunión diaria pero sí teníamos una vida extra laboral. Entré en la Junta Directiva de (...) [entidad de empresarios].*

*Luego me integré en el Diálogo Empresa Iglesia. Desde hace varios años soy miembro del consejo de administración de un Obispado. Cuando hice la universidad, con mi mujer pertenecíamos a un grupo de estudiantes universitarios que había en el obispado con algunas de los principales de la Iglesia. Tuvimos una formación de lujo en este sentido. Ahora estoy en el Consejo de ex presidentes de (...).*

*Yo soy judío, aporto a la comunidad y al templo al que asisto. Dono directamente al templo. También he participado como voluntario para el desarrollo de algunos eventos, en las organizaciones donde participan mi mujer, mi suegro y en una que fundó mi tía.*

Algunos donantes establecen el tipo de causas u organizaciones a quienes excluyen como entidades receptoras de sus donaciones, en lugar de establecer previamente el tipo de causas a las que apoyan. En ciertos casos, este rechazo está ligado a todo lo que esté relacionado con el Estado, como escuelas u hospitales, mientras que en otros casos se rechaza la idea de realizar donaciones a partidos políticos o a causas religiosas.

*En general excluyo lo que está ligado al Estado, porque pago una suma considerable de impuestos, porque somos una empresa norteamericana, somos muy prolijos en el pago de impuestos, considero que para el gasto público ya he hecho demasiado.*

*Yo en general rechazo todo lo que tenga raíces religiosas fuertes, porque no soy religioso y prefiero donar a causas donde el elemento convocante no es la religión.*

Otros dicen que rechazan pedidos de donaciones de organizaciones que tienen muchas posibilidades de recaudar fondos:

*Me llegan muchos pedidos de donación. Rechazo aquellos pedidos que tienen otras posibilidades, que tiene otros recursos y otro nivel de ingresos. Prefiero darle la plata a un tipo de Jujuy que tiene más necesidad y menos posibilidad que alguien lo ayude. El criterio es la moral y la ética, aunque es muy difícil evaluarlo.*

*Mi objetivo es llegar a lugares donde la posibilidad de que la ayuda les llegue es prácticamente nula.*

En cuanto a los destinatarios de las donaciones, el fin último está claramente relacionado con llegar a las personas necesitadas y para ello el canal más seguro para la mayoría de los entrevistados es hacerlo a través de organizaciones que reúnan ciertas características de seriedad y credibilidad aunque reconocen que no siempre es posible encontrar organizaciones con estos atributos.

*Hemos decidido donar en especie [con productos o bienes] a algunas organizaciones, les damos como un crédito en un supermercado y ellos piden lo que quieren. Prefiero ayudar a gente que conozco y que sé que tiene necesidades legítimas.*

*Preferimos [donar] a través de organizaciones. Donar a personas directamente implica que estás más involucrado emocionalmente*

*con esa persona, es más duro. Esto es partiendo de la base que para donar dinero debería conocer a la persona y sus necesidades, es decir que tendría que estar involucrado. Siendo sincero, es más fácil donar a una organización y que se encargue y yo no sufro el hambre o la pobreza que está sufriendo esa persona.*

*Nos vinculamos con otras organizaciones, que ya tienen avanzado un proceso de relación con el necesitado, organizaciones que ya tienen organizada la asistencia. Nosotros los ayudamos a que puedan cumplir con su misión, es una tarea indirecta.*

Algunos prefieren ayudar directamente a personas necesitadas. En estos casos se observa una relación directa con grupos o comunidades carenciadas.

*Soy más proclive a ayudar a alguien que yo conozco. Me gusta apoyar cosas cercanas, concretas y directas, sin muchos intermediarios.*

Otro tema de indagación estuvo relacionado con las preferencias geográficas para realizar donaciones. En algunos casos los entrevistados expresaron no tener preferencias geográficas. En otros casos, las preferencias geográficas están ligadas a los lugares donde viven, trabajan o pasan parte de su tiempo libre. Finalmente, algunos consideran que el interior del país debe ser privilegiado en particular.

*Hay que ayudar menos en Capital Federal porque está el PBI más grande de Argentina y hay más gente que puede ayudar. Por eso ayudo más en el interior, porque hay menor PBI y hay menos gente que puede ayudar.*

Algunos manifiestan la necesidad de tener un contacto cercano con los problemas o las necesidades a las que se atiende.

Conocer esa realidad. La teoría del prójimo. Mientras más lejos esté de mí, menos me mueve; mientras más cerca esté de mí, más me mueve.

Creo en el concepto del prójimo. Los que están cerca. Tiene prioridad la "escuelita" que está cerca de mi campo, aunque no sea la más pobre es la que usa la gente que trabaja conmigo.

#### **4.3 ASPECTOS VALORADOS EN LOS PEDIDOS DE DONACIÓN**

Uno de los aspectos más valorados y tenidos en cuenta por las personas entrevistadas en el momento de evaluar un pedido de donación se refiere a las cualidades de quien solicita la donación o será el receptor de la misma y estará a cargo de la ejecución del proyecto para el que se destinarán los fondos. De esta forma algunos entrevistados seleccionan a los recipientes del apoyo en base a la confianza que éstos despiertan, independientemente de la causa o temática específica a la que éstos se dedican, en la medida en que la tarea realizada se vincule con un campo de interés personal. Estos entrevistados priorizan contribuir con personas y organizaciones que demuestran cierta trayectoria y reputación más allá de la experiencia personal en las organizaciones apoyadas o la afinidad con la causa particular:

*Las causas no me emocionan. Respaldo a las personas, que me parecen que hacen un trabajo serio. Luego, la causa es secundaria.*

En general, se prioriza el conocimiento previo de los solicitantes o de las personas que conducen los proyectos o las organizaciones receptoras, lo que brinda cierta confianza sobre la utilización que harán de los recursos donados.

*Valoramos la o las personas que llevan adelante el proyecto, y que sea armónico con nuestros intereses. Tiene que ver con algún interés. Las donaciones mayores van a aquellos lugares en donde estoy más comprometido. Además valoro la "performance". Prefiero rechazar los pedidos en donde no conozco a la gente, aquéllos que no me dan posibilidad de involucrarme. En general quiero ver el tema por dentro y hacer un aporte.*

*La percepción acerca de las personas es vital. En la mayoría de las ONGs son personas mayores que se jubilaron que no tienen nada que hacer y que están tratando de hacer un poco de tiempo. Esa es la percepción que existe y me incluyo. Cuando veo gente joven, capaz, comprometida con la organización, me da más confianza porque lo que se va a hacer se hace profesional y seriamente. (...) La importancia que le asigno a una persona es más del 80%. Si no conozco ni a él ni a la institución, averiguaré qué hace, quién es... y si los conozco y confío en quien me habla, confío en la persona que me llama y me dice "te va a ir a ver tal que es bárbaro", es otra la sensación.*

*Es importante conocer a quienes te están pidiendo la donación. Las causas también son importantes, pero cuando hay 54% de pobreza todo te motiva.*

*Depende de la gente que está dirigiendo, uno confía y por eso trata de poner ahí donde la gente es honesta, donde son prestigiosas y se pueden dedicar a eso porque están en una etapa de su vida donde no trabajan tan activamente, donde tienen cierta capacidad patrimonial.*

*Es importante conocer a la persona que pide, que sea una persona que no tiene interés económico y viene y te pide algo y saber que esa persona está trabajando y no tiene necesidad, no basta con la trayectoria de la institución.*

*La confianza que nos daba la persona o el grupo de personas que manejaban el proyecto. Esa fue la motivación, entendiendo que iba para algún lado la plata. Por supuesto que la causa es importante, pero el hecho de que además está una persona que tiene cierto background, que sé de dónde viene y cómo trabaja. Pero sabes a quien se lo das para que implemente la acción. Esto para mí es crucial.*

*Valoró la persona que me lo pide, lo que hace, la seriedad con que esté encarando el proyecto, y tal vez estar ideológicamente de acuerdo con lo que hace. En general tengo que conocer a una o dos personas que trabajan en la organización, si no, no realizo la donación.*

*Valoro el líder que hay atrás, la fuerza, el compromiso. Si hay un líder atrás que está empujando y pidiendo una reunión, eso lo valoro más.*

Por el contrario, en muy pocos casos se prioriza la solvencia y credibilidad institucional, sin poner énfasis en la personalidad del solicitante.

*Lo que me motiva es la causa y la organización que lo hace. No me preocupa demasiado la persona, salvo que lo conozca y tenga por esa persona una opinión muy especial. No lo hago sólo por la causa, es una combinación, la causa más el cómo.*

Algunos entrevistados plantean que realizan un análisis de varios factores cuando se encuentran frente a un pedido de donación: valoran los objetivos y la reputación de la organización, la causa que persigue, las personas que las lideran. El análisis de las propuestas y pedidos reemplaza el conocimiento previo del solicitante o del receptor de la donación.

*Credibilidad es la palabra. Uno trata de buscar la credibilidad, si conoce la persona y sabe que es una persona íntegra, honesta y capaz, no va a enfatizar tanto sobre los papeles. Si no conoce a la persona, mirará los papeles. De alguna forma, uno hace una especie de análisis compuesto de la situación. Podrá hasta preguntar a terceros, es como si estuviera analizando un crédito.*

*Que la persona esté en una buena institución. No la persona suelta. Las instituciones: que tengan valores y trayectoria.*

*Primero es una mezcla de la causa más quién la está liderando y el profesionalismo que hay atrás. Uno busca indicadores que le permitan a uno estimar que esto no va a ser dinero perdido.*

*Básicamente qué necesidad va a cubrir y el grado de seriedad y credibilidad de la organización. Es importante conocer a las personas que lideran las organizaciones o el prestigio que estas organizaciones tengan.*

Algunos entrevistados reconocen no haber pensado sobre este tema anteriormente y argumentan que son varias las cuestiones que tienen en cuenta a la hora de analizar un pedido de donación y éstas varían de acuerdo a las circunstancias.

*Depende de la situación, no te puedo decir una en particular porque los criterios que he utilizado son muy variados: porque me gustó la persona, porque me interesa la causa, algunos no tienen criterio, se me hace muy difícil racionalizar el tema de "dar".*

#### **4.4 MONTOS DONADOS Y PRESUPUESTO FILANTRÓPICO**

Entre los entrevistados se han encontrado dos grupos claramente diferenciados. Por un lado encontramos aquellos que reaccionan frente a pedidos y oportunidades y no determinan previamente un presupuesto de donaciones. Por otro lado, aquellos que planifican un presupuesto anual de donaciones y lo "administran".

Claramente el primer grupo es mayoritario. La mayoría de los entrevistados define los montos en función del proyecto o pedido recibido, y de sus posibilidades personales de atenderlo en el momento en que reciben un pedido, lo que implica que las donaciones se caractericen por cierta irregularidad.

*La irregularidad tiene que ver con los proyectos que uno mira. Es muy difícil hablar de una suma anual.*

*Un presupuesto anual no tengo, trato de ser equilibrado para los tres o cuatro lugares donde dono.*

*Lo definimos en función de los pedidos y de nuestras posibilidades. Uno tiene una idea de lo que puede ser una donación, tratamos de que sea algo que tenga un mínimo de impacto.*

Quienes se manejan de esta forma suelen tener una respuesta reactiva frente a solicitudes de donaciones.

*Normalmente hay un monto específico que te propone la institución, depende la categoría: socio benefactor, etc.. En general, es el monto que ellos te proponen. Si es un proyecto específico dono en relación a ese proyecto y en la medida de mis posibilidades.*

*No es muy sistematizado, es más bien una cuestión, una mezcla de sentimiento con racionalidad, en general.*

*En general viendo lo que me pasa a mí y a mucha gente, hay un concepto oportunista. En años buenos, si he tenido particular éxito en algún negocio uno trata de dar más. No soy disciplinado, soy oportunista, tanto por la ocasión de dar como por la disponibilidad de recursos.*

Otro grupo de entrevistados manifiesta establecer o definir un monto anual que se destina a la actividad filantrópica.

*Tengo un monto de donación anual que es de aproximadamente 50.000 dólares. Yo tengo ingresos anuales de los cuales pretendo vivir y el resto reparto. Por ahora no necesito vivir de mi patrimonio. Lo reparto entre hijos, sobrinos, el proyecto de mi mujer y otras fundaciones. La definición del monto es en función de cada caso y es decisión personal.*

*Tengo un monto de donación anual que es 70.000 dólares. Pero no pienso seguir este ritmo siempre, estoy haciendo una inversión de capital inicial, yo no trabajo, y quiero garantizarle algunas cosas a mi hijo y no me cierra seguir en este nivel de contribuciones, pero si me cerrase lo haría.*

*En mi organización económica familiar tengo un presupuesto asignado a actividades filantrópicas que lo defino con mi mujer. Primero definimos en qué vamos a ayudar, luego a quiénes.*

Algunos establecen el presupuesto destinado a donaciones considerando el monto de su patrimonio o de sus ingresos.

*Por una decisión que fue surgiendo a través de muchos años de hacer contribuciones. Obviamente tiene que ver con el máximo de gasto sin llegar a la descapitalización.*

*Lo defino en función de ir gastando plata, de ir consumiendo mi capital, y dejarle algo a mis hijos, para que puedan vivir bien.*

*Trato de hacerlo proporcional a mis ingresos, es decir un porcentaje de mis ingresos.*

*En la Iglesia sí, yo diezmo, el 10% de mis ingresos. Dentro de lo que se llama las Iglesias protestantes y evangélicas, en general para las personas fieles se pretende que diezmen. No es que hay una presión para que lo hagas, pero es algo que está establecido explícitamente.*

*Yo soy financiero. Mi forma de ver las cosas me llevó a decidir donar el 5% que puedo desgravar.*

En algunos pocos casos, incluso se observa cierta planificación de las donaciones en el mediano plazo.

*Primero evalué la disponibilidad que tengo en función de mi presupuesto, y después trato de mantener un flujo más o menos constante. En general trato de tener una constancia de 5 años, para poder ver el impacto.*

En relación a los montos donados por los entrevistados encontramos una dispersión significativa, aunque muchos de los entrevistados prefirieron no especificar una cifra concreta. Aquellos casos en los que se indicaron los montos más significativos de contribuciones se referían a casos de donaciones de edificios o al financiamiento de proyectos específicos en los que los donantes tomaron una participación activa en su génesis o en su implementación.



## 5 ¿QUÉ CARACTERÍSTICAS ADOPTAN LAS ACCIONES FILANTRÓPICAS?

Este capítulo indaga sobre las preferencias que expresan quienes realizan acciones filantrópicas en cuanto a la forma de canalizar sus donaciones, el tipo de seguimiento que desean darle a dichas donaciones y el grado deseado de cercanía y contacto con los beneficiarios. También se presentan las preferencias sobre duración y continuidad de las donaciones, y acerca del grado de visibilidad y exposición de las donaciones realizadas. Por último se indaga acerca del grado de interés en asociarse con otros donantes, o recibir asesoramiento para manejar sus donaciones.

### 5.1 PREFERENCIA POR REALIZAR DONACIONES A PROYECTOS ESPECÍFICOS O A FONDOS GENERALES DE ORGANIZACIONES

En cuanto al destino de las donaciones, algunos de los entrevistados expresaron preferencias por donar a proyectos específicos, lo que les da seguridad que el dinero será utilizado eficientemente y logrará resultados que podrán ser analizados en forma diferenciada. Los aportes a fondos generales de organizaciones (donaciones institucionales irrestrictas) que permiten financiar proyectos generales no tienen muchos adeptos aunque varios de los entrevistados informaron que realizan este tipo de donaciones.

*Para sostener la parte administrativa de una organización no haría nada, no me interesa pagar sueldos.*

*Prefiero proyectos específicos, pero a veces hago donaciones institucionales. Me gusta hacer cosas que sé que no es fácil que otros hagan.*

*En general, y pese a que al estar en una ONG, sé que no es bueno que nadie quiera hacer donaciones institucionales no restringidas, prefiero proyectos específicos, por esto del impacto directo, de saber qué cosas se hacen con el dinero. Pero en las ONGs que participo nunca condicioné el uso de los fondos.*

En muy pocos casos, los donantes prefieren realizar aportes institucionales ya que valorizan la necesidad de las organizaciones de fortalecer su gestión general.

*Caigo en la trampa de que todo el mundo prefiere donar a proyectos específicos, pero entiendo perfectamente que las instituciones necesitan desarrollar capacidades institucionales, si no, no llegan a nada.*

### 5.2 ACERCA DE LAS PREFERENCIAS EN EL TIPO DE RECURSOS DONADOS

En cuanto al tipo de recursos aportados, el tiempo personal aparece como uno de

los bienes más preciados por los entrevistados, reconociendo la importancia de sus capacidades y de los aportes que ellos pueden hacer para apoyar organizaciones y proyectos, más allá del dinero que puedan donar directamente.

*El bien máspreciado es mi tiempo. Un día mío a la semana lo estimo en (...) dólares anuales.*

*Lo más valioso que puedo dar es mi tiempo. Es lo que menos tengo: tiempo. ¿Qué cosa puedo transmitir y que puede servir más que mi plata? Un contacto, hacerles entender cómo se hacen algunas cosas, advertirles sobre algún problema que enfrentan, resolver un problema, ayudarlos con sus manejos financieros, yo hago el papel de duro pero los ayudo.*

*Mi tiempo es mucho más escaso que mi dinero. Yo elijo más las organizaciones a las que le doy tiempo que a las que le doy dinero. Una donación en dinero la decido más rápido que una donación de tiempo. Lo que prefiero donar es aquello que hace falta, donde hace falta tiempo, tiempo; donde hace falta plata, plata; donde hace falta contactos o cualquier otra forma de recurso no monetario, eso. Prefiero dar lo que el otro necesita, no es que tengo alguna preferencia. Pero lo que más evalúo es el uso de mi tiempo.*

*Lo hago en los tres tipos de donaciones (tiempo, dinero y productos), el que mejor me hace a mí es en tiempo. Pero también creo que a una estructura y a una organización bien armada el tema de darle plata me parece muy importante.*

*Lo que pasa es que el tipo de trabajo que yo hago en las instituciones no es trabajo que se podría comprar. Mi tiempo es mucho más caro de lo que podrían pagar esas instituciones, en ese sentido es más efectivo el tiempo.*

*En rigor prefiero donar tiempo, me gusta estar involucrado, eso en situaciones que estoy motivado por la causa y el proyecto.*

*Te sentís mejor, porque dinero es lo más fácil, si tenés dinero, hacés un cheque y se terminó. El tiempo es mucho más valioso.*

La combinación de donar tiempo y dinero se da en general en los casos donde existe un compromiso mayor con alguna institución, lo que no excluye la donación de montos menores a diversas instituciones en paralelo.

*Me involucro en los proyectos con los cuales contribuyo, dedicando tiempo y dinero. También hago algunas donaciones sin continuidad, pero ahí no me meto, solo mando un cheque de forma anónima.*

*En general, hago más donaciones de dinero que de tiempo, pero creo que el tiempo también es útil porque uno puede estar más cerca de los problemas y entenderlos más.*

*Realizo contribuciones tanto de tiempo como de dinero. Es muy difícil,*

*uno no se puede comprometer con muchísimas fundaciones, prefiero decir: "Bueno, acá yo puedo hacer un aporte económico pero no puedo donar mi tiempo".*

Algunos prefieren donar dinero, ya que eso simplifica el compromiso filantrópico:

*Depende de la realidad que esté viviendo, hoy por hoy algo de tiempo y dinero. Cuando entregás tiempo, se transforma como un trabajo, y hay que ir, uno asumió la responsabilidad y están contando conmigo. Al principio es bárbaro, pero después empieza a ser como ir a trabajar con sus pros y sus contras. Cuando uno entrega dinero se simplifica bastante, yo me dedico a producir y lo asigno a algo. Es más fácil, es una decisión que se toma una vez al año.*

*Mi forma de participar es donando dinero. Considero que hay gente que tiene recursos específicos mejores para aportar, yo hago lo que sé, generar plata.*

### **5.3 SEGUIMIENTO DE LAS DONACIONES EFECTUADAS**

Obtener información de los avances del proyecto al que se contribuye parece ser un requisito de algunos de los entrevistados. En tal sentido, los entrevistados esperan tener informes periódicos del progreso obtenido en la implementación de los proyectos financiados.

*Quiero saber cómo va el proyecto, que la plata llega al proyecto, que se lleva adelante, que el proyecto se mide y tiene resultados.*

*Para hacer el seguimiento tenía un asistente. Uno de sus objetivos era ser mis ojos y oídos. Lo metía en los directorios y él me hacía informes. En la medida en que uno viaja y no puede ir a las reuniones, él era mi alter ego.*

*La manera más transparente de saber qué hace la organización, es que la misma presente informes sobre cómo se utilizan los fondos y qué resultados producen.*

*En general si puedo visitar las organizaciones las visito, pero sí me interesa que aunque sea una vez cada tanto me envíen informes de las cosas que están haciendo, la utilización y cumplimiento de los presupuestos.*

*Pido información, el proyecto, presupuesto, cantidad de beneficiarios. Voy a las reuniones que ellos organizan para informar, además recibo información una vez por mes. Es fundamental para saber a qué estoy contribuyendo. Si no recibo nada elijo otro plan.*

*Sí, leo los newsletters, hablo con la gente. Estoy convencido que no donaría si no tuviera buena información.*

Otros entrevistados consideran importante que las organizaciones sociales informen acerca de los avances y el uso de los recursos, pero admiten que no hacen un

seguimiento personal del tema ya que confían en las personas y/o organizaciones que administran los fondos.

*Cuando me consta porque los conozco, no pregunto. Por ejemplo, Caritas. Está manejado por gente que piensa como yo. Entiendo lo que dice. Sé con qué valores se manejan, si son o no eficientes.*

*Objetivamente recibir informes sería lo que se debe hacer, pero en mi caso no recibo informes, sé que es gente responsable, sé que llega mi ayuda. Creo que es importante pero para mí no es una prioridad, ni es definitorio. Lo más importante para mí es lo que hacen.*

*Me gusta saber qué hacen, porqué lo hacen y cómo lo hacen. Si solicito información, me parece importante. Pero, a la vez, soy muy confiado en ese sentido, si a mí me cierra no hago un seguimiento. Sí leo la información que me envían, en el caso de que lo hagan. Y si veo que hay algo que no me gusta, pregunto y puede pasar que retire la donación.*

*No pido informes. Confío en que lo manejan bien, lo evaluó antes de tomar la decisión.*

Algunos realizan un seguimiento más directo de sus donaciones cuando se encuentran vinculados directamente con el proyecto y tienen una participación activa en el mismo. Otros hacen una diferencia en el tipo de seguimiento realizado en función de la causa a la que se apoye:

*Depende en qué causas. Si es un colegio, puede ser que me interese para tratar de influenciar en lo que yo creo que es importante. En el tema cultural siempre tenés un contacto. No me interesa ningún tipo de contacto cuando se trata de un hospital, por ejemplo.*

## **5.4 CONTACTO CON LOS BENEFICIARIOS**

Varios de los entrevistados consideran que no es importante que el donante tenga contacto directo con el beneficiario ya que ésta es una de las funciones de las organizaciones receptoras de los fondos y que por lo tanto estas entidades actúan como intermediarias entre el beneficiario y el donante.

*No me parece importante conocer a los beneficiarios, yo le tengo confianza a la persona que le doy y sé que esa persona se ocupará de eso.*

*De la misma manera que no doy para un proyecto específico sino para una institución, confío en que lo que me está diciendo la institución es verdad. No soy de hacer auditorías. Además, las organizaciones buscan la forma para que estés informado, te dan las historias de vida de los beneficiarios.*

En ciertos casos se presentan incluso explicaciones de naturaleza ética o religiosa para evitar un contacto directo con los beneficiarios: Hay que hacer el bien sin saber a quién.

Para otros sin embargo es importante el contacto con los beneficiarios. Según estos entrevistados, dicho contacto permite "ver los resultados" y conocer mejor las realidades que se quieren modificar.

*Tiene que ver no tanto con que me conozcan o yo conocerlos. Tiene que ver por un lado, con certificar esto del impacto inmediato, ver con mis propios ojos que hay algún cambio, y también con conocer mejor la realidad del otro. Lo bueno es poder ver cuál es el problema, incluso a veces ayudar al otro a ver cuál es su problema, además no siempre la solución es plata.*

*Nosotros somos donantes que nos gusta estar encima de las cosas apoyadas. En la medida de lo posible creo que es importante el seguimiento y el contacto con la gente. Lo que no queremos es entrar en un sistema donde nosotros lo único que hagamos sea poner dinero.*

## **5.5 DURACIÓN Y CONTINUIDAD DE LAS DONACIONES REALIZADAS**

En su mayoría, las donaciones importantes son realizadas durante plazos ligados a la duración del proyecto o mientras la causa apoyada continúe resultando válida para el donante. Esto implica "renovar" periódicamente las donaciones hasta ver los resultados esperados y con la condición de que se pueda ir apreciando el cumplimiento de los objetivos intermedios.

*En los lugares en donde uno está dedicando tiempo, depende de lo que está pasando en esa institución, además de lo que está pasando con el grupo humano con el cual uno está. En los casos donde uno pone tiempo, depende de la calidad de la experiencia y si uno siente que la han sabido aprovechar. Y luego en las otras, si uno ha estado dando dinero, hay que ver qué tipo de feedback hay, qué información le dan a uno, en qué momento lo reconocen de un modo u otro, o qué tipo de actividades se generan.*

*Si son donaciones específicas tiene que venir la persona a decir: "Bueno, terminamos este proyecto, ahora estamos iniciando este otro, necesitamos donaciones para un nuevo proyecto". Tiene que haber un fundamento.*

Algunos mencionaron que la decisión anual de renovar donaciones, interrumpirlas o realizar donaciones nuevas les resulta útil como un mecanismo de orden para sus finanzas personales:

*Hacer donaciones anuales te sirve para ordenarte, para tener un parámetro de tus donaciones en relación a tus ingresos. De algún modo es un escudo, ya que cada vez tenés más pedidos, entonces a mí me sirve saber que estoy ayudando a determinadas organizaciones.*

Y algunos dicen que es importante cumplir con los compromisos que uno toma:

*Si me comprometo a donar lo hago por un período, luego veo si lo*

*renuevo o no. Me parece que a la organización que yo dono es importante que sepa que va a contar durante un determinado tiempo con esos fondos, que esté claro.*

Otros mencionan que en general renuevan las donaciones en aquellos proyectos u organizaciones en los cuales están involucrados personalmente o en los cuales tienen mucha confianza o afinidad.

*Si aportás a una organización, es conveniente que sea por un tiempo largo, por lo menos el tiempo que te permita evaluar si lo que estás aportando tiene sentido.*

*Lo que hacemos para las donaciones a las organizaciones de base, como puede ser Cáritas, eso lo hacemos y punto y lo seguiremos haciendo porque confiamos en la organización y es un modo eficaz, institucionalizado de contribuir. Miramos la recaudación anual, lo hablamos con las chicas.*

Con relación a la continuidad intergeneracional de sus aportes, algunos tienen pensado un plan para que sus descendientes sigan su tarea filantrópica. Varios de los entrevistados han pensado en la posibilidad de dejar un legado, aunque algunos manifestaron dudas de establecer legados debido a la percepción de inseguridad jurídica y económica del país.

*Lo de los legados no lo veo para la Argentina. Porque no hay capacidad de ahorro. Hay desconfianza en las instituciones públicas porque no hay justicia. Los países modernos permiten a sus ciudadanos dar más.*

*Puede ser, nosotros hasta ahora hemos seguido un criterio, en donde hemos trabajado más sobre la idea de contribuciones recurrentes y además no hemos planteado un endowment. Porque creemos que, si bien es un modelo típico de Estados Unidos, aquí no están todavía dadas las condiciones en muchas organizaciones. En la medida que tengamos éxito con nuestro proyecto, el objetivo no es que se acabe con nosotros, la idea es que siga adelante.*

*No tengo el patrimonio necesario. Pero sería bueno dejar algo que sea útil para la comunidad, si uno tuviera disponibilidad económica y bienes. Siempre he pensado que es bueno devolver a la sociedad lo que uno ha recibido.*

## **5.6 VISIBILIDAD DE LAS DONACIONES REALIZADAS**

Entre los entrevistados son mayoría aquellos que prefieren mantener un bajo perfil y hacer poco visible su comportamiento filantrópico por temores ligados a su seguridad personal o para evitar otros pedidos de donación. En ciertos casos, la baja visibilidad se relaciona con ideas religiosas o con su concepción ideológica acerca de cómo debe ser realizada la actividad filantrópica.

*Prefiero el anonimato. La sociedad argentina está enferma de envidia. Trato de preservarme. En los negocios, en todo, prefiero no aparecer.*

*Tengo muchos años de actividad profesional y camino tranquilo por la calle. No es que me esconda. No quiero mostrarme mucho.*

*Prefiero que no se sepa qué cosas hago, tal vez por pudor. Prefiero que sea así, creo que tampoco me conviene que se sepa. A mí no me gusta mucho hablar de estas cosas. En este país no te conviene mucho, cuanto menos saques la cabeza, mejor.*

*Prefiero el anonimato. Primero por mi exposición personal tuve bastante exposición mientras trabajaba y me gusta estar expuesto mientras trabajo si ello ayuda a mi proyecto, pero después no, por tema de seguridad y otros. Y después porque no me gusta que me agradezcan, me pone incómodo.*

*Las donaciones son anónimas. Soy un vehículo. No tienen que agradecerse las donaciones. Tienen que emularse. Al dar, hago algo que es natural. Es causalidad. No es casualidad.*

*Me parece que la donación anónima tiene un valor doble. A mí el tema de las donaciones con nombre y apellido no me atraen. Si me piden que figure, tiene que ser en una organización en la que yo participo. No alquilo el nombre.*

*Personalmente, yo prefiero que mis donaciones sean anónimas. Sin perjuicio, que a uno le tienta eso de que aparezca su nombre en el bronce, pero ahí le quitaría el mérito, pasaría a ser un acto interesado, le quitaría el valor al dar.*

Mantener el anonimato no siempre es una exigencia que establecen los entrevistados a las organizaciones receptoras. Algunos reconocen los beneficios que implica dar a conocer el aporte que realizan para el éxito de los proyectos que apoyan:

*Acepto ser mencionado, he sido, ya que si uno tiene suficiente credibilidad uno puede ayudar a que otros hagan aportes porque uno está, como efecto multiplicador.*

*No me gusta el perfil alto, pero tampoco pongo como condición no ser nombrado. No pido nunca aparecer, pero si el hecho de que yo haya hecho una donación puede ser aprovechado por la organización, entonces no tengo problemas que se me nombre. Yo prefiero el perfil bajo, prefiero no ser nombrado, pero si es necesario para conseguir otra donación, por ejemplo, entonces sí.*

*No tengo problemas, porque en mi experiencia necesitás si vas a pedir plata mostrar que vos también ponés. Si un tipo ve en una lista quien puso plata, le resulta más fácil poner. Por eso no me he negado, aunque preferiría pasar anónimo.*

La comunicación de las acciones filantrópicas realizadas en ámbitos sociales y/o laborales es otro aspecto que resulta interesante analizar para comprender el comportamiento filantrópico de los donantes. En este sentido, algunas personas están dispuestas a comentar y compartir con colegas y amigos sus acciones filantrópicas.

*Eso normalmente lo hago cuando hay cenas de recaudación, entonces uno invita amigos a la mesa que uno compra. Pero también en las conversaciones con amigos uno puede contar qué están haciendo algunas organizaciones en las que participa.*

*Si yo creo que lo que estoy haciendo es bueno, si tengo la oportunidad, lo comparto con colegas y amigos.*

*Lo comento, lo transfiero, por ejemplo en el colegio. Era parte del trabajo de hacer conocerlo a los demás y que acompañen el proyecto.*

*Por lo general conocen mi actividad y les parece fenómeno. Soy de hablar de estos temas, te diría que debe ser lo más útil que hago.*

Ahora bien, cuando se trata de involucrar a otras personas para que contribuyan con una causa u organización, la mayoría manifiesta que no les gusta realizar pedidos de donaciones y que esta tarea les genera una situación de incomodidad.

*A lo máximo que llego, es pedir un favor de que reciba a alguien. Yo siempre me he enorgullecido de no pedirle nada a nadie. Entonces aunque sea para otro me cuesta. Además, soy medio crítico, veo a alguien que me está poniendo presión y primero quiero saber cuánta plata puso él.*

*No, no me gusta pedir, no me sale. Si yo le pido a alguien, siento como si le estoy transmitiendo: "Che, vos que tenés plata, tenés que hacer ésto". De estas cosas no hablamos en mi círculo de amigos.*

*Nunca he "mangueado". Es difícil hacerlo cuando tu situación económica es buena, no me resulta fácil.*

*No suelo invitar a amigos y colegas a participar de algún proyecto. Es más, he tenido malas experiencias con gente que he querido invitar a participar en algo, donde las charlas terminaban tirantes por diferencias de ideas. Eso me pasó cuando era más joven, que uno es más idealista. Entonces, decidí no hacerlo más.*

## **5.7 EXPECTATIVAS Y POTENCIAL PARA REALIZAR DONACIONES DE MAYOR MONTO**

Algunos entrevistados manifestaron que realizarían mayores donaciones si encontrarán un proyecto que los motive especialmente.

*Yo creo que si surgiera una organización que enfocara temas concretos que a mí me interesan como el tema de la infancia con proyectos innovadores, los apoyaría.*

*Si hay un proyecto específico que realmente valoro y me parece muy importante, ahí estaría dispuesta a considerar otro monto.*

*Una situación que haría que done más es estar frente a una situación de necesidad concreta y semiurgente.*



Las crisis económicas y la alta visibilidad de sus consecuencias funciona como motivador para que algunos realicen mayores donaciones:

*Mis contribuciones filantrópicas en los últimos años se han incrementado, porque ha sido necesario. Lo que ha ocurrido en el país es de tal gravedad que hubo que incrementar las donaciones.*

*Mis contribuciones filantrópicas en los últimos años se han incrementado debido a una combinación de que puedo más y que la cosa empeoró mucho. Por lo menos la percepción, porque por ejemplo la desnutrición, si había desnutridos no hace falta que haya el doble de desnutridos para donar el doble, mientras haya desnutridos se justifica donar, no sé si es la visibilidad del tema.*

*Uno siente que es tal el privilegio que tiene que trata de hacer cosas que tengan algún impacto. Si yo estuviera en Francia probablemente haría mucho menos caridad que acá, estaría pagando el doble o el triple de impuestos pero estaría viendo un estado donde más o menos x por ciento de eso llega. Además yo lo estaría recibiendo cotidianamente en la calidad de los servicios públicos que brinda.*

Entre los jóvenes, algunos de los cuales se encuentran en la fase acumulativa, plantean la falta de tiempo como un obstáculo para donar más. Otros no consideran que tengan ingresos suficientes como para incrementar sus donaciones.

*Si tuviera más tiempo, podría llevarme a donar más. Organizarme y participar en un lugar profesional y sentir que mi tiempo se aprovecha. En lo económico hoy priorizo mi futuro, el de mi familia. Dono lo que considero que puedo donar. No sé si es mucho o poco. Depende de con quién lo compares.*

*Creo que va a depender mucho de la capacidad de donar que uno tenga. Si tengo la suerte de que me vaya bien, seguramente más. Va a depender mucho de cómo me vaya profesionalmente, cuánto dinero y cuánto tiempo tenga.*

## **5.8 INTERÉS EN DONACIONES EN CONJUNTO CON OTRAS PERSONAS**

En países con mayor desarrollo filantrópico resulta frecuente la existencia de mecanismos de colaboración entre donantes (círculos donantes por ejemplo) o la creación de entidades filantrópicas que gestionan fondos familiares (fundaciones comunitarias por ejemplo). Con el propósito de conocer el grado de interés en este tipo de operatorias, este tema fue incluido en las entrevistas.

Varios de los entrevistados consideraron a las donaciones en conjunto o a través de un fondo administrador como mecanismos que limitan la autonomía individual para decidir sobre sus contribuciones y eventualmente una traba para interrumpir aportes en caso de desearlo.

*Creo que aquellas personas que les interesa ingresar a la filantropía*

*prefieren tener libertad individual respecto de qué hacer con su dinero y no armar un consorcio.*

*Yo creo que no quiero delegar. Si una determinada causa recauda más fondos es porque hay una determinada demanda y quiero ser participe de la construcción de esa demanda y no delegar esa decisión en un tercero.*

*Eso no lo haría, no me parece mal que haya gente que lo haga, pero yo tengo que estar más cerca del proyecto.*

*Lo veo más difícil, porque ahí empieza toda la cosa más interpersonal, después si querés salir, se empieza con: "Y a este, ¿qué le pasó?" Prefiero que no.*

Otros manifestaron interés en participar en un fondo de distintos donantes para potenciar las donaciones. Un atributo indispensable para participar de este tipo de fondo es conocer a las personas que formarían parte del grupo o del fondo y tener la posibilidad de estar muy cerca de la causa u organización receptora de las donaciones.

*Si yo estoy muy cerca de esa causa, y yo veo los resultados concretos sí me puede interesar. Si es un fondo que gestiona donaciones y yo no veo dónde va y está lejos de mí, no.*

Por algunos, la falta de credibilidad en las instituciones genera desconfianza respecto de este tipo de organizaciones intermedias que gestionarían donaciones.

*Sobre fundaciones comunitarias que reciben y distribuyen donaciones: en Argentina eso está herido de muerte. La primera duda sería adónde va la plata. Yo esta actividad redistributiva que hemos aprendido del sector público en la Argentina no lo veo de ninguna manera.*

## **5.9 NECESIDAD DE CONTAR CON ASESORAMIENTO PARA REALIZAR DONACIONES**

La mayoría de los entrevistados manifestaron que no contratarían un servicio que los asesore sobre dónde donar ni contribuirían con una organización que realice un seguimiento de sus donaciones. Las razones principales mencionadas son por un lado el bajo monto de las donaciones que según los entrevistados no justifican un tratamiento tan profesionalizado, y por el otro, el interés en participar directamente en las decisiones.

*En la Argentina sabemos donde donar, somos un país chico. ¿Para qué necesitamos una organización que nos diga dónde poner la plata si tenemos la pobreza ahí? Las necesidades están a la vista.*

*Es una sociedad empobrecida. Deben ser tontos los que no saben qué hacer con su plata y se asesoran sobre qué hacer o dónde donar.*

*No, los montos que tengo disponibles no lo justificarían. En el futuro,*

*creo que tampoco, porque lo que más me mueve a realizar donaciones es la cercanía y la sensibilidad.*

*Si yo fuera un gran donante en monto, sí me interesaría contar con asesoramiento. Yo creo que hay un tema de montos y un tema de proporción de patrimonios.*

*Eso me parece que es para gente que dona mucho dinero. Yo siempre he sido consultor de todo el mundo, no creo que contrate un consultor para mí, creo que me ocuparía yo.*

Otros sin embargo consideran que sería importante poder contar con algún tipo de asesoramiento para realizar las donaciones.

*Si no hubiera encontrado este canal del trabajo de mi madre y el proyecto, creo que tendría necesidad de encontrar un canal adecuado para canalizar la donación, un sello de calidad.*

*Me parece que es algo necesario. No lo he tomado porque no tuve tiempo. Para aumentar el impacto, es necesario la profesionalización en la actividad filantrópica.*



## 6 ¿QUÉ OPINIONES TIENEN LAS PERSONAS DE ALTO PATRIMONIO ACERCA DEL PAPEL DE LA FILANTROPÍA EN LA SOCIEDAD?

Este capítulo describe las principales opiniones manifestadas por los entrevistados acerca del lugar que debería ocupar la filantropía en la vida de las personas de alto patrimonio. También se indaga en los factores que podrían contribuir a promover la filantropía en nuestro país. Finalmente, se mencionan algunas recomendaciones que las personas de alto patrimonio con experiencia filantrópica realizarían a quienes quieren acercarse a estas actividades.

### 6.1 OPINIONES SOBRE LAS RESPONSABILIDADES DE LAS PERSONAS DE ALTO PATRIMONIO EN LA SOCIEDAD

En los resultados obtenidos en las entrevistas pueden diferenciarse cuatro posiciones: el primer grupo, mayoritario, sostiene que quienes tienen más recursos tienen la obligación de realizar contribuciones; la segunda posición considera que no les cabe una obligación particular de realizar donaciones por el hecho de contar con patrimonio ya que hay otras formas en las que estas personas pueden contribuir a la sociedad; la tercera posición enfatiza que a todos los ciudadanos les cabe una obligación de contribuir a mejorar la sociedad; y finalmente, para el cuarto grupo, resulta legítimo no atender a cuestiones que trasciendan la situación personal o familiar.

El grupo más numeroso fue aquel que considera que las personas de alto poder económico deberían contribuir con tiempo o dinero a mejorar la calidad de vida de la comunidad, ya que su posición económica les genera una obligación.

*Es una obligación que las personas que pueden dediquen un poco de su tiempo y su dinero. Además es un ida y vuelta, uno les da y ellos también te dan muchas satisfacciones. Cada cual puede tener las motivaciones que quiera, lo importante es que colabore.*

*Tienen muchísima responsabilidad, los políticos pueden influir pero creo que si una persona que le sobra la plata no hace nada, o se dedica nada más a que cada vez le sobre más plata, me parece que está completamente equivocado y es completamente irresponsable y hasta una mala persona.*

*Yo no siento que tenga que devolver a la comunidad, porque todo lo que tengo es en gran parte por esfuerzo de mis padres y en parte mío. Pero siento que tengo una responsabilidad como ciudadana exitosa en ayudar a que otras personas puedan tener la misma oportunidad. Me parece injusto que mi padre haya tenido un montón de oportunidades y el chico de la villa no las tenga. Entonces, como tengo el tiempo, el dinero y la capacidad tengo la responsabilidad de hacerlo, tenemos una responsabilidad social.*

*Yo creo que todo el que tiene poder tiene una responsabilidad, y el*

*dinero es poder, el conocimiento es poder, desde ya el cargo público es poder. Todas esas personas tienen una responsabilidad social ineludible.*

*En un país que está estancado, que cae su PBI, en términos generales si yo me enriquezco hay alguien que se va para abajo, es un juego de suma cero, si la torta no se expande, más allá que si uno pueda sentir o no responsabilidad hay una realidad. A mí me parece que todos ganamos si no hay pobreza. La posibilidad que cualquier persona -me puede pasar a mí- pase a ser pobre, es muy alta. En el orden social, creo que eso hay que entenderlo así. Si alguien tiene más recursos de lo necesario me parece que es bastante natural que se fije lo que está pasando alrededor.*

Para otros no se trata de una obligación moral, sino una decisión que toma cada uno en función de sus deseos. Para estas personas, las obligaciones personales se satisfacen con cumplir con la ley y respetarla, o con generar fuentes de trabajo, y esto permitiría cumplir con la responsabilidad social que les cabe a quienes tienen alto patrimonio.

*No creo que sea una obligación moral, es una mezcla de estar en la situación, uno estar sensible a eso. Entiendo perfectamente a las personas que no lo hacen. Está en cada uno, si lo siente, si le nace.*

*No hay obligación de donar, sí hay obligación de pagar impuestos, de cumplir con la ley, tener a los empleados en blanco, no contaminar, todas cosas que en Argentina nadie las hace.*

*Contribuir o no es un tema de cada uno. Uno ya contribuye, uno paga impuestos, paga el 35% de ganancias al Estado para hacer eso: educación, salud, justicia. Uno está trabajando un tercio de su tiempo para el Estado, en filantropía. Entonces, no hay obligación. Si uno quiere trabajar el 70% de su tiempo para los otros, está bien, pero no es necesario, no es un deber. Ya es bastante con este tercio de tu tiempo.*

*Es individual y en cada caso, no veo eso de que porque sos rico tenés que hacer esto. Hay muchas maneras de hacer beneficencia, una es donando, otra es creando riqueza, creo que es individual.*

*Cada uno hace su vida. Así como uno puede hacer aportes filantrópicos por un lado, en su negocio puede estar perjudicando a otras personas. Las acciones personales son todas válidas mientras no molesten al otro.*

Para otros la obligación de contribuir a mejorar la sociedad no recae en particular en personas con alto poder económico, sino que desde esta perspectiva todas las personas, independientemente de su situación, deben contribuir a mejorar la calidad de vida de la comunidad desde el lugar o posición en la que se encuentran.

*Cuando yo hablo con gente joven, siempre les digo que aprender a dar es un entrenamiento de chico, porque el que cree que hay que esperar a ser millonario para empezar se pierde en el camino. Si ganás 1.000 tenés 100 pesos para dar, si ganás 10.000, tendrás 1.000.*

*Que cada uno tenga responsabilidad social en su ámbito, que haga*

*lo que le toca más o menos bien. Controlar a los que te gobiernan, controlar a las empresas.*

*Todos tenemos responsabilidad, no sólo los de poder económico, inclusive el pobre. Cada uno tiene su rol, el pobre hace un esfuerzo por salir. El que tiene más tiene que ayudar más.*

Para un cuarto grupo, minoritario, no le cabe a quienes tienen alto patrimonio una responsabilidad especial ni obligación diferenciada, aunque quienes así responden se encuentran involucrados en actividades filantrópicas, y consideran que puede ser una opción legítima no realizar ningún tipo de acciones filantrópicas o expresar una responsabilidad por la sociedad en general.

*Cada uno traza la línea de lo que cada uno necesita para sí, para su familia y cuánto darle a otros. Es una decisión individual. Si hay alguien que no lo hace y podría, me parece un poco mezquino, pero lo respeto. Cada uno sabe lo que hace. No me gusta dar sermones y decirle a cada uno lo que tiene que hacer.*

*En general no me gusta pensar en términos del deber ser. Yo creo que si conseguiste el dinero legalmente, y querés tirarte en el sillón a disfrutar, está bien. Yo tiendo a pensar que es mucho más lindo compartirlo. Pero nunca iría a una persona y le diría, vos con todo lo que tenés DEBES hacer esto. Es una decisión absolutamente individual.*

## **6.2 FACTORES QUE PODRÍAN CONTRIBUIR A PROMOVER LA FILANTROPÍA EN LA ARGENTINA**

Al indagar sobre los estímulos a la filantropía, un primer factor analizado fue la relevancia que podrían tener las exenciones fiscales como incentivo para aumentar las donaciones en la Argentina, encontrándose opiniones contrapuestas: para algunos ayudaría contar con más incentivos mientras que para otros los motivos por los cuales las personas donan no están relacionados con los beneficios económicos que obtienen.

*La ley debería ayudar al comportamiento filantrópico. Si hay más incentivos, aumenta el comportamiento filantrópico. También la economía debe funcionar. Si tu empresa funciona das más.*

*Si hubiera mayor desgravación impositiva se donaría mucho más. Habría más gente dispuesta a oír y sería más fácil para los que recaudan ir a pedir. En el fondo el pago es esto, yo de enero a marzo trabajo para otra gente, no trabajo para mí. Hay tres meses del año que trabajo para el fisco, y mi sensación es que esa plata entra al tacho de basura. Si yo pudiera direccionar algo de eso, estaría mucho más contento. Podría estar cerca, pero con los impuestos no estás cerca.*

*Yo creo que puede ayudar lo de desgravar. Pero no es la razón por la cual uno va a donar más o menos.*

*Yo creo que hay algo mucho más profundo y cultural. La actitud que*

*encontrás hacia la filantropía en Estados Unidos no la encontrás en ningún otro lugar del mundo. Ocupa un lugar relevante en la vida de los americanos ese sentido de comunidad. Es muy usual que el tipo llega a una determinada etapa de su vida y se dedica a ese proyecto y esto no ocupa un lugar subsidiario, es relevante, le dan importancia, y competís con la importancia que acá se le da al núcleo chico de la familia. Esa apertura de dejar entrar esos temas y competir por tu afecto y dedicación al nivel de competir con tu familia es algo que yo nunca vi acá y eso no puede ser por los incentivos fiscales.*

Un segundo factor mencionado se refirió a la importancia de la educación para generar un mayor comportamiento filantrópico.

*La educación es fundamental, así como en Estados Unidos y Europa se tiene en cuenta la trayectoria en este ámbito [filantrópico], cuando vas a entrar a una universidad, aquí debería ser igual.*

*En materia de donaciones en la Argentina hace falta mucha concientización. Claramente es una diferencia con las culturas centrales. Yo te digo que de mis compañeros de Harvard recibí más pedidos de donación que de la Argentina, como consecuencia del networking. Son todos sajones los que piden.*

*La educación de las personas en los valores y en saber dar a la sociedad con la fragmentación que la sociedad tiene: eso es algo que hoy no se ve en la Argentina. Y esto es un tema cultural. Con mi generación lo veo muy difícil. Hay excepciones, pero en mi entorno yo veo que mi generación está muy abocada a generar bienestar económico. Yo apuesto a la educación. Lo otro es ponerlo de moda, y porque está de moda la gente lo hace.*

Un tercer factor que a los ojos de varios de los entrevistados, especialmente aquellos con mayor experiencia en el mundo filantrópico, contribuiría para que en nuestro país más gente se involucrara en la filantropía es la existencia de una extensa red de organizaciones sin fines de lucro que demuestren seriedad, eficiencia en el uso de los recursos, que demuestren competencia. Además, algunos reconocen la importancia que podrían tener mecanismos que faciliten la llegada a las ONG, a proyectos, o a las personas necesitadas.

*Muchos no cooperan o no ayudan por desconocimiento. Lo que no sabés, lo primero que hacés es rechazar. Hay que dar a conocer lo que se hace. Otra cosa importante son las personas que hacen visibles las causas, por ejemplo Juan Carr: que puedan llegar a la gente y le dan tranquilidad.*

*Yo creo que depende de que haya organizaciones que sean confiables y creíbles. Creo que muchas veces la gente si tiene el canal adecuado para donar, donaría más.*

Un cuarto factor que de acuerdo a la opinión de los entrevistados debería modificarse para lograr mayores donaciones en nuestro país es la inseguridad jurídica que actúa como un obstáculo para las acciones filantrópicas.



*Creo que tiene que ordenarse el país, está todo tan caótico, de hecho pasó en Estados Unidos: con las recesiones, la gente dona menos. La gente dona más cuando cree que le va a ir mejor, cuando no tiene miedo de su futuro económico. Cuando la gente está con temor dona menos. Incluso este país es ridículo, vos creés que tenés dinero y te lo pesifican y te lo sacan del banco. Y esas cosas son catastróficas para crear una cultura de donar. ¿Cómo hacés para decirle a alguien que puede planificar? En este país no lo podés hacer porque ni siquiera podés contar con lo que tenés. Creo que en un país que no es serio es muy difícil tener una cultura de donar.*

### **6.3 APRENDIZAJES OBTENIDOS Y RECOMENDACIONES PARA QUIENES DESEAN INVOLUCRARSE EN ACTIVIDADES FILANTRÓPICAS**

La mayoría de los consejos y sugerencias que brindan quienes han participado en acciones filantrópicas tienen que ver con aprendizajes que ellos mismos han tenido en sus experiencias. Tres aspectos se destacan en las recomendaciones recogidas: i) contar con una estrategia y focalizar las acciones; ii) sentir una profunda convicción acerca de lo que se quiere hacer; iii) involucrarse en forma personal y darle continuidad al apoyo que se brinda a una organización o proyecto.

*Cuidado con la dispersión entre gran cantidad de proyectos, instituciones. Hay que tratar de focalizar el tema para adquirir experiencia y un conocimiento más profundo. La dispersión dificulta esto.*

*A dar se aprende, hay que ejercitarlo desde chico. Explorar esto de corazón, involucrarse en cosas que realmente le interesen, que sienta que es importante. No se debe ser puramente racional en esto.*

*La primera que yo diría es que uno lo haga totalmente convencido y con una convicción de que cuando uno hace una donación la está haciendo convencido del aporte; y en segundo lugar, involucrase de alguna manera para entender los objetivos de esa donación y de la organización que está trabajando en eso, me parece importante.*

*Que tenga una mínima estrategia a dónde quiere dar, de tener en claro qué está buscando, no acumular compromisos, revisarlos regularmente. En síntesis, estrategia, foco en algunas pocas actividades, y yo he encontrado que las mayores satisfacciones las saco de donde uno pone su tiempo, está más cerca, tiene más influencia, donde uno puede ayudar a construir una institución, no solo dar dinero.*

*Que busque algo que le guste y que no sea un donante pasivo, que se especialice en algo que lo movilice, que lo motive, que se forme en ese tema, que lea y estudie y que piense en el impacto a largo plazo.*

*La recomendación que yo les haría es que se involucren con los proyectos y que se involucren en las cosas que quieren apoyar, porque eso les va a permitir mejorar el objetivo, mejorar lo que se va a hacer y además les va a dar una gran satisfacción.*



## 7 CONCLUSIONES

Este estudio intentó brindar una aproximación al comportamiento filantrópico de las personas de alto patrimonio en nuestro país. Con este fin, se realizaron entrevistas en profundidad a 50 personas consideradas de alto patrimonio, inicialmente diferenciadas en tres grupos: personas con actuación filantrópica conocida, personas con actuación desconocida, y jóvenes (menores de 35 años) miembros de familias con alto patrimonio o que se convirtieron en empresarios importantes.

La intención inicial era comprender los factores que influían en las decisiones individuales de realizar acciones filantrópicas contrastando las opiniones, actitudes y comportamientos de personas con alto patrimonio con actuación filantrópica y de personas sin actuación filantrópica. Los resultados del trabajo de campo, sin embargo, nos presentaron serias dificultades para lograr entrevistar a personas sin ningún tipo de actuación filantrópica. De los que pudimos entrevistar, resultó que quienes inicialmente habían sido considerados *personas potencialmente no involucradas en acciones filantrópicas* ya que se desconocía su actuación en este campo, en su mayoría realizaba donaciones y tenía una participación similar a las de las personas inicialmente incluidas en el segmento de *personas con actuación filantrópica conocida*. En relación al grupo de los jóvenes, tampoco se pudo identificar diferencias significativas en sus opiniones y actitudes acerca de la actividad filantrópica en comparación con personas con actuación filantrópica conocida, fuera de un menor nivel de involucramiento en actividades filantrópicas y menor participación en entidades de bien público, no por falta de interés manifiesto sino por encontrarse orientados a la construcción de sus familias y a la "acumulación" de patrimonio. Esperaban, sin embargo, incluirse de manera más activa en el futuro. Por lo tanto, las conclusiones que se presentan a continuación describen el comportamiento filantrópico del conjunto de los entrevistados sin diferenciar entre estos grupos.

Los individuos de alto patrimonio se acercan a entidades de bien público de distintas formas. Algunos han iniciado su acercamiento en su juventud con actividades de servicio comunitario ya sea iniciadas en la escuela, en entidades religiosas o en otros ámbitos de formación, en algunas pocas instancias promovidas en el seno de la familia de origen. En otros casos, el acercamiento se produjo como consecuencia de problemas de salud propios o familiares, o a partir de la participación previa como "consumidores" de servicios brindados por organizaciones de bien público, generalmente educativos (escuela de sus hijos, instituciones universitarias, etc.). El contacto con zonas carenciadas en su tiempo libre o sus vacaciones, o la experiencia directa con proyectos sociales de sus empresas también han generado en algunos un camino de acercamiento a actividades filantrópicas. En síntesis, el contacto directo con situaciones que sensibilizan o despiertan el deseo de realizar una contribución a la sociedad parece ser el principal camino de acercamiento a entidades sin fines de lucro. Este contacto puede haberse producido por distintas vías: experiencias personales, educativas, laborales, sociales, pero la exposición directa a una situación o a una realidad que despierta la motivación de transformación se convierte en la vía principal de acercamiento a entidades de bien público de quienes se involucran de manera más activa. Esto no significa que estas personas no se vean influenciadas también por incentivos de naturaleza social, búsqueda de visibilidad personal, o deseo de influencia en marcos institucionales. Pero estos incentivos, de estar presentes,

son complementarios y eventualmente refuerzan una vocación filantrópica comprometida con las causas que apoyan.

Entre los motivos que llevan a realizar donaciones a las personas de alto patrimonio, los mencionados con mayor frecuencia en las entrevistas fueron la vocación personal o el sentimiento de responsabilidad por ayudar al prójimo o por generar mejoras en la vida de otras personas, la percepción de que están obligados a devolver a la sociedad las oportunidades que recibieron, a retribuir la ayuda recibida, o reparar las consecuencias no deseadas del éxito personal o empresarial obtenido, o la convicción de que deben cumplir con un mandato religioso. También fueron mencionados otros motivos: evitar daños eventuales futuros en una sociedad deteriorada, contribuir a crear una sociedad en la que pueda seguir desarrollando el proyecto personal o empresarial, etc.. Aunque los entrevistados hayan reconocido que éste no es un tema acerca del cual reflexionan, resultó evidente que las personas de alto patrimonio necesitan encontrar una lógica que articule las razones por las cuales realizan acciones filantrópicas que les resulte coherente. Si bien está lógica y racionalización de las donaciones no es parte de un proceso sistemático de reflexión, quienes busquen promover donaciones deberán entender previamente cuál es el patrón de motivos que permite a un donante potencial explicarse a sí mismo por qué realiza ese acto de desprendimiento personal que constituye una donación. A la luz de este bajo nivel de reflexión personal sobre la actividad filantrópica resulta entendible entonces que sólo una minoría de los entrevistados manifestó una preocupación personal y una actitud activa orientada a transmitir su compromiso filantrópico a sus hijos.

Los motivos que llevan a realizar acciones filantrópicas también pueden entenderse a partir de explorar cuáles son los factores que según estas personas han influido en su acercamiento a la actividad filantrópica, entre los cuales se destacaron las propias creencias religiosas, la tradición de las colectividades a las que pertenecen, el ejemplo familiar o las enseñanzas recibidas en sus hogares, las experiencias escolares de servicio, y finalmente vivencias personales en otros países o a través de entidades, principalmente juveniles, que cumplen un papel formativo. Estos factores han jugado un papel importante en la creación de compromiso personal y de una disposición a realizar contribuciones filantrópicas, pero difícilmente pueden considerarse determinantes. En rigor, también hemos encontrado personas con una importante actuación filantrópica en la que estos factores no actuaron. En estos casos, ciertas experiencias personales en su vida adulta jugaron un papel sensibilizador y motivador.

Aquéllos que no tienen vínculos con entidades de bien público, en particular varios de los entrevistados pertenecientes al segmento de los jóvenes, consideran que esto se debe a que su atención está orientada a sus familias y carecen del tiempo necesario para hacerlo, aunque también se encuentran quienes piensan que su "responsabilidad" queda cubierta con las acciones de sus empresas, o quienes expresan desconfianza en las entidades sin fines de lucro. Cada uno de estos grupos, a los que podríamos denominar, los "ocupados con obligaciones familiares", los "exentos por sus empresas", y los "desconfiados", requieren estrategias de acercamiento diferentes por parte de las entidades sin fines de lucro que permitan contrarrestar los obstáculos planteados. Sin embargo, pareciera que un patrón común en la mayoría de estas personas es que han carecido de las experiencias, los estímulos y las vivencias personales que generan contactos con entidades sin fines de lucro, y por lo tanto no han tenido la sensibilización motivadora.

En este sentido cabe destacar el rol de las diferentes instituciones (educativas, empresarias, religiosas, de jóvenes, sin fines de lucro, etc.) como espacios de estímulo, de socialización y de aprendizaje de comportamientos filantrópicos. Es por eso que consideramos que para aumentar la actividad filantrópica se debería fomentar y/o reforzar en esos lugares actividades claramente direccionadas a este tipo de comportamientos.

Una vez que se han acercado y en la medida en que comienzan a involucrarse, la forma principal de participación está ligada a la actuación en ámbitos de influencia y decisión de dichas entidades. Las personas de alto patrimonio entrevistadas suelen preferir un alto nivel de involucramiento personal en las causas que apoyan, y en general descartan una participación pasiva, aunque pueden efectuar donaciones menores a una diversidad de entidades. Este nivel de involucramiento activo puede darse de distintas maneras: integrando un consejo directivo, participando en un espacio de asesoramiento, creando una nueva organización, o manteniendo un contacto fluido con las organizaciones con las que colaboran. Más allá de la forma en la que participan, lo importante parece ser la percepción personal de estar involucrado activamente, tener contacto asiduo o contar con información en forma ágil acerca de la organización con la que se encuentran comprometidos.

Las temáticas o campos preferidos como destinos de las donaciones de las personas de alto patrimonio se encuentran relacionadas con la educación, aunque también se observan grupos orientados al apoyo del arte y cultura, y hacia temas ligados a la salud. Muchos de ellos han priorizado, frente al contexto de emergencia social que afectó al país, temas asistenciales, aunque seguramente éste ha sido un énfasis transitorio de sus acciones filantrópicas. Al indagar sobre los criterios para realizar donaciones, se observa un bajo grado de formalización en las decisiones filantrópicas, encontrándose que pocos de los entrevistados contaban con una estrategia y políticas claramente delineadas para sus donaciones con relación al tipo de causas y organizaciones que están dispuestos a priorizar, a considerar o a excluir. El tipo de comportamiento filantrópico puede ser considerado en general reactivo, respondiendo a pedidos de donación recibidos. Aunque muchos establezcan presupuestos o montos anuales para destinar a donaciones, son pocos los casos donde se han planteado una estrategia contributiva explícita.

Al recibir pedidos de donación, las personas de alto patrimonio priorizan el conocimiento previo que tienen del solicitante y de quienes lideran el proyecto y la confianza que éstos generan. Sólo en pocos casos consideran la solvencia o fortaleza institucional. Esto resulta consistente con el bajo nivel de formalización de las acciones filantrópicas y el carácter reactivo que éstas tienen. Un comportamiento más formal, de análisis sistemático de las propuestas no suele caracterizar al donante individual de alto patrimonio en la Argentina, a menos que éste haya decidido institucionalizar su actuación filantrópica a través de la creación de una fundación donante para canalizar u organizar sus aportes. Pero esto constituye un fenómeno raro y extraordinario en nuestro país.

En general las donaciones son compartidas -con distintas modalidades- con el resto de los integrantes del grupo familiar, aunque no siempre las decisiones sean tomadas en conjunto. De acuerdo al grado de involucramiento de sus cónyuges en decisiones económicas, éstos son consultados. Quienes involucran a sus hijos en el proceso de decisión suelen estar más preocupados por transmitirles su compromiso filantrópico e instalar valores solidarios en ellos.

Las personas de alto patrimonio manifiestan preferir realizar aportes a proyectos específicos en lugar de contribuir a los fondos generales de organizaciones de bien público. El seguimiento que realizan de la marcha de los proyectos financiados con sus donaciones se realiza con suma frecuencia a través del propio involucramiento en los proyectos u organizaciones a las que aportan. En otros casos, el seguimiento suele ser pasivo, esperando recibir informes sobre los avances realizados en dichos proyectos. En ocasión de decidir la renovación de sus aportes esperan contar con información acerca de los resultados obtenidos en los proyectos.

Los compromisos de donación que realizan las personas de alto patrimonio entrevistadas suelen ser puntuales (de una vez), aunque repitan su aporte anualmente a entidades de reconocida trayectoria y que les generan absoluta confianza, en la medida en que no hayan cambiado sus prioridades personales. Si bien la participación en actividades filantrópicas de las personas entrevistadas no era un hecho reciente -en la mayoría de los casos- sus compromisos filantrópicos suelen ser de corto plazo, salvo en aquellos casos en los que se ha fundado o creado una organización.

El enfoque filantrópico preponderante en las personas de alto patrimonio se caracteriza por una mirada de corto plazo, orientado a apoyar proyectos específicos y puntuales, y con escasa atención al fortalecimiento de las capacidades institucionales de las organizaciones de bien público. Fueron pocos los entrevistados que manifestaron interés en sumar esfuerzos con otros donantes para lograr inversiones de mayor envergadura o que expresaron interés en contar con asesoramiento o asistencia para aumentar el impacto de sus aportes. Este enfoque pareciera atender contra el crecimiento de la filantropía individual en nuestro país. Sin embargo resulta interesante también que muchos de los entrevistados manifestaron estar dispuestos a realizar donaciones más importantes en caso de encontrar proyectos que consideren especialmente motivadores. En base a las entrevistas realizadas es posible inferir que estos proyectos deben contar con los siguientes atributos para que resulten atractivos a estos donantes potenciales: vincularse con temas considerados críticos, plantear necesidades urgentes y relevantes, contar con personas involucradas confiables a los ojos de los donantes potenciales, proponer resultados concretos y observables, y comprometer un flujo regular de información que le permita al donante "visualizar" el avance en el logro de los resultados propuestos y el impacto de sus aportes en dichos logros.

Son varios los obstáculos institucionales y culturales que deben superarse para lograr un mayor impulso de la actividad filantrópica individual en nuestro país. La obtención de mayores beneficios impositivos no parece ser de gran relevancia al momento de decidir realizar donaciones, y su influencia en el comportamiento filantrópico no parece ser fundamental. No obstante, el clima de inseguridad jurídica y la ausencia de reglas claras que perciben las personas de alto patrimonio impiden crear un entorno en el que resulte posible estimular un pensamiento de mediano y largo plazo para las acciones filantrópicas. Este primer obstáculo, la ausencia de un entorno institucional que permita realizar "inversiones filantrópicas" con un horizonte temporal de mediano y largo plazo es un factor de difícil abordaje. Sin embargo, cabe pensar en la necesidad de instalar el debate en los ámbitos de discusión de políticas públicas (universidades, prensa, entidades empresarias, asociaciones profesionales ligadas al asesoramiento a personas de alto patrimonio, etc.) acerca del papel de la filantropía en el desarrollo de la sociedad y de las condiciones requeridas para su promoción.

El bajo nivel de desarrollo de las organizaciones sin fines de lucro y la debilidad de sus capacidades institucionales constituye un segundo obstáculo que debe ser superado, ya que una mayor profesionalización y estructuras más sólidas son requisitos para mostrar resultados, gestionar de manera eficiente y brindar información adecuada como esperan las personas de alto patrimonio. Los resultados de este estudio sugieren sin embargo, que el apoyo al fortalecimiento de las entidades de bien público, difícilmente provenga de los donantes individuales, y por lo tanto esto dependerá del aporte que realicen los donantes institucionales (empresas, fundaciones donantes, organismos internacionales) para ayudar a estas entidades a mejorar sus capacidades, lo que les permitirá acercarse y motivar de manera adecuada a personas de alto patrimonio.

Un tercer obstáculo que debe enfrentarse se vincula con la incorporación de experiencias formativas y sensibilizadoras que construyan valores de responsabilidad social y de participación cívica, orientadas a desarrollar la práctica concreta y la reflexión acerca del compromiso personal, del aporte y la donación individual, y la preocupación por la construcción de instituciones que trasciendan a las personas. Los resultados de este estudio indican la enorme importancia que tienen las experiencias educativas y formativas tanto en el hogar, en la escuela, en las instituciones religiosas o en las organizaciones de jóvenes para el desarrollo de una cultura de compromiso.

Esperamos que este informe permita alimentar la imaginación y que contribuya a desarrollar y tener más y mejor filantropía en nuestro país. Existen enormes oportunidades para la filantropía en la Argentina, como expresión de la vocación privada por el bien común. Ojalá sepamos aprovecharlas.

## APÉNDICES

### A.1 ABORDAJE METODOLÓGICO

#### Metodología

El presente estudio tuvo por **objetivo** identificar los factores que pueden impulsar, facilitar o restringir el aporte filantrópico de individuos con capacidad económica para realizar contribuciones significativas a causas de bien público.

El abordaje metodológico diseñado para este estudio exploratorio cubrió los siguientes **objetivos específicos**:

- Analizar las actitudes filantrópicas de individuos con alta capacidad contributiva y líderes empresarios jóvenes con capacidad para realizar aportes a iniciativas comunitarias aplicando recursos propios.
- Releva las restricciones percibidas y objetivas existentes para la realización de donaciones significativas por parte de estas personas.
- Examinar el grado de interés que generan distintos mecanismos institucionales para facilitar sus contribuciones.

Para el cumplimiento de estos objetivos se desarrollaron las siguientes tareas:

1. Relevamiento bibliográfico sobre estudios del comportamiento filantrópico de personas de alto patrimonio (ver Apéndice 4).
2. Revisión de los principales sitios en Internet, referidos al tema: [www.fdncenter.org](http://www.fdncenter.org), [www.philanthropy.iupui.edu](http://www.philanthropy.iupui.edu), [www.philanthropy.edu](http://www.philanthropy.edu), [www.philanthropy.com](http://www.philanthropy.com), [www.istr.org](http://www.istr.org), [www.cof.org](http://www.cof.org).
3. Identificación de los temas que interesaban explorar en relación al estudio.
4. Diseño y testeo de la Guía de entrevista (ver Apéndice 3).
5. Construcción de un listado de personas de alto patrimonio, y selección de la muestra.
6. Entrevistas en profundidad a las 50 personas seleccionadas.
7. Análisis de las entrevistas.

#### Definición del universo

Para la definición del universo de estudio se tomó como unidad de análisis a Individuos de Alto Patrimonio de la Argentina, personas con capacidad económica para realizar donaciones medianas y grandes, distinguiendo tres categorías:

- a. Individuos de alto patrimonio con actividad filantrópica conocida
- b. Jóvenes integrantes de familias de alto patrimonio o emprendedores exitosos con potencial de ser personas de alto patrimonio.
- c. Individuos de alto patrimonio sin actividad filantrópica conocida.



Se consideró personas con actividad filantrópica conocida a todas aquellas que participan en actividades recaudatorias o de reconocimiento a donantes con exposición en los medios, donan públicamente a fundaciones, reciben reconocimiento público de organizaciones a las que donan o son identificadas por profesionales dedicados a la recaudación de fondos para entidades como actores destacados en el ámbito filantrópico. Por oposición, se consideró personas con actividad filantrópica desconocida a todas aquellas que no reúnan alguno de los atributos mencionados.

### **Selección de la muestra**

Para la selección de la muestra se elaboró un listado de 562 individuos consultando las siguientes fuentes de información:

- Propietarios de viviendas en zona norte (Barrancas de San Isidro) y en edificios lujosos de la Capital Federal.
- Concesionarias de autos lujosos y antiguos.
- Registro de propietarios de aviones.
- Registro de propietarios de helicópteros.
- Cámara de sociedades anónimas.
- Dueños de estancias.
- Propietarios de viviendas en principales clubes de campo y country clubs.
- Clientes (personas físicas) de Bancos de Inversión.
- Clientes de Banca Privada.
- Grandes propiedades en Punta del Este.
- Clientes de comercios de artículos y marcas suntuosas.
- Grandes compradores de galerías de arte.
- Cobertura de Prensa sobre empresas vendidas por personas físicas.
- Listado de la AFIP-DGI de mayores contribuyentes publicado en diarios.

El listado resultante fue clasificado en tres categorías: 456 desconocidos, 57 conocidos y 49 jóvenes. Se realizó una selección aleatoria por segmento de 100 desconocidos, 35 conocidos y 40 jóvenes, los cuales fueron invitados a participar del estudio. Una limitación de la muestra resultante fue la escasa presencia de mujeres.

### **Resultados del trabajo de campo**

Una vez construida la muestra se procedió a enviar una carta institucional informando los objetivos y el marco institucional de la investigación e invitándolo a participar del estudio concediendo una entrevista al equipo de investigación. Esta tarea fue complementada con llamados telefónicos y el reenvío de la carta cuando se consideró necesario. Este procedimiento fue aplicado de a 30 individuos por vez a fin de organizar el seguimiento y la fijación de entrevistas.

Con aquellas personas que aceptaron ser parte de esta investigación se concertó una entrevista de una duración aproximada de 60 minutos. Las entrevistas realizadas

tuvieron un rango de duración de 30 a 90 minutos, según el caso. Fueron realizadas 50 entrevistas en profundidad durante el período agosto de 2003 - marzo de 2004.

Estos resultados pueden verse en detalle en el cuadro "Resultados del trabajo de campo" que se muestra a continuación:

<b>CUADRO DE RESULTADOS DE CAMPO 21/01/04</b>					
		Jóvenes	Conocidos	Desconocidos	Total
Población		49	57	456	562
Muestra		40	35	100	175
<b>Resultado de Localización</b>					
Ubicado		30	31	83	144
No ubicado		10	4	17	31
Motivos	<i>Dirección Desconocida</i>	5	0	16	21
	<i>Emigrado</i>	5	1	0	6
	<i>Fallecido</i>	0	0	0	0
	<i>Otra Provincia</i>	0	3	1	4
Ubicados					
1° Carta	<i>Si</i>	30	31	83	144
	<i>No</i>	0	0	0	0
Q Contactos/ Llamadas	<i>0</i>	0	0	0	0
	<i>1</i>	6	2	17	25
	<i>2</i>	7	15	22	44
	<i>3 o más</i>	17	14	44	75
Reenvío 1° Carta	<i>Si</i>	7	7	14	28
	<i>No</i>	0	0	0	0
2° Carta	<i>Si</i>	7	8	13	28
	<i>No</i>	0	0	0	0
Q Contactos/ Llamadas	<i>0</i>	0	0	0	0
	<i>1</i>	3	3	5	11
	<i>2</i>	0	3	3	6
	<i>3 o más</i>	4	2	5	11
3° Carta	<i>Si</i>	0	0	24	24
	<i>No</i>	0	0	0	0
Q Contactos/ Llamadas	<i>0</i>	0	0	1	2
	<i>1</i>	0	0	4	5
	<i>2</i>	0	0	7	7
	<i>3 o más</i>	0	0	12	10
Carta Agradecimiento		15	15	50	50

Disposición Final		Jóvenes	Conocidos	Desconocidos	Total
Aceptación		17	15	20	52
Rechazo		12	15	44	71
Pendiente		1	1	19	21
Motivo de Rechazo	<i>No le interesa</i>	4	0	16	20
	<i>Privacidad</i>	0	1	1	2
	<i>No sabe del tema</i>	1	0	2	3
	<i>No tiene tiempo ni dinero</i>	1	4	11	16
	<i>Pasó pedido a RRII</i>	1	3	7	11
	<i>Viajes</i>	5	7	6	18
	<i>Enfermedad</i>	0	0	1	1
	<i>No da motivos</i>	0	0	0	0
Resultado de Aceptación	<i>Entrevista completa</i>	15	15	20	50
	<i>Entrevista no realizada</i>	2	0	0	2
Motivos de no realización o incompleta	<i>Canceló</i>	2	0	0	2
	<i>No se pudo fijar horarios</i>	0	0	0	0
	<i>Fuera de plazo del estudio</i>	0	0	0	0
	<i>Interrumpió</i>	0	0	0	0

### Estrategia de análisis

Luego de finalizar la etapa de entrevistas y de completar la desgrabación de las mismas, se comenzó a trabajar en la organización del material relevado a partir de los ejes planteados en la guía utilizada para la recolección de datos.

Este proceso de organización de las respuestas obtenidas apuntó a identificar patrones comunes en los entrevistados, estableciendo así distintos tipos de respuestas. Esta tarea requirió de una serie de pasos sucesivos en el reordenamiento del material permitiendo así encontrar similitudes y diferencias significativas en las opiniones, actitudes, comportamientos y factores de influencia en la vinculación con la actividad filantrópica. Una vez finalizado este proceso de organización de respuestas se procedió a analizar con mayor profundidad el material obtenido.

Una de las estrategias de análisis que se esperaba desarrollar y que orientó la selección de la muestra de entrevistados apuntaba a comparar el comportamiento filantrópico de quienes fueron consideradas personas con actividad filantrópica conocida con el comportamiento de personas con actividad filantrópica desconocida. En este segundo grupo, se esperaba encontrar individuos sin actividad filantrópica significativa, y de la comparación de ambos grupos se buscaría comprender qué factores influyen en estas diferencias. En realidad, se ha encontrado en este segundo grupo que la mayoría realiza actividades filantrópicas, y por lo tanto no se ha podido comparar individuos de alto patrimonio con actividad filantrópica con individuos de alto patrimonio sin actividad filantrópica. Con respecto al grupo de 15 jóvenes entrevistados, se trata de un conjunto heterogéneo de personas, que inicialmente no manifiestan patrones diferenciados con respecto a los otros dos segmentos

seleccionados. En conclusión, es altamente probable que individuos sin actividad filantrópica o sin interés en la misma hayan rechazado participar en este estudio.

## A.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS ENTREVISTADOS

Edad	Cantidad	Porcentaje
< 30 años	3	6,0 %
30 - 40 años	15	30,0 %
40 - 50 años	5	10,0 %
50 - 60 años	14	28,0 %
60 - 70 años	6	12,0 %
> 70 años	1	2,0 %
No responde	6	12,0 %
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,0 %</b>

Género	Cantidad	Porcentaje
Femenino	4	8,0 %
Masculino	46	92,0 %
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,0 %</b>

Estado Civil	Cantidad	Porcentaje
Soltero	4	8,0 %
Casado	42	84,0 %
Separado / Divorciado	2	4,0 %
Viudo	1	2,0 %
No responde	1	2,0 %
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,0 %</b>

Hijos	Cantidad	Porcentaje
0	4	8,0 %
1	11	22,0 %
2	8	16,0 %
3	15	30,0 %
4	5	10,0 %
5 o más	5	10,0 %
No responde	2	4,0 %
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,0 %</b>

Educación	Cantidad	Porcentaje
Secundaria Completa	0	0,0 %
Universitaria Completa	24	48,0 %
Posgrado Completo	23	46,0 %
No responde	3	6,0 %
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,0 %</b>

Educación Secundaria	Cantidad	Porcentaje
- Privada	26	52,0 %
- Pública	7	14,0 %
No responde	17	34,0 %
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,0 %</b>

Educación Universitaria	Cantidad	Porcentaje
- Privada	13	26,0 %
- Pública	13	26,0 %
- en el Exterior	6	12,0 %
No responde	18	36,0 %
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,0 %</b>

## A.3 GUÍA DE ENTREVISTA

### Pautas para entrevistas

Este proyecto tiene como objetivo identificar los factores que pueden impulsar, facilitar o restringir el aporte filantrópico de individuos con capacidad económica para realizar contribuciones significativas a causas de bien público.

Para este estudio, entendemos a la filantropía como la acción de donar-por parte de individuos o grupos de individuos- dinero, materiales, tiempo y talento para el bien de los demás.

Creemos que un trabajo que comprenda y explique a la sociedad civil las características de la actividad filantrópica de los argentinos de mayores recursos, puede tener un enorme valor para mejorar la relación entre donantes y beneficiarios.

Por lo tanto, esta entrevista apunta a conocer algunos aspectos del quehacer de las personas elegidas y visitadas, sus puntos de vista, opiniones y acciones concretas que permitan describir cómo se relacionan con los variados tipos de actividades llamadas filantrópicas: la ayuda a los otros, el trabajo voluntario, las donaciones, los legados.

Dentro del campo de la filantropía, junto con el interés por detectar todas las acciones personales y familiares que están realizando actualmente, o que ya fueron realizadas, importa conocer cuáles serían las condiciones por las que cada uno podría iniciar o continuar con sus aportes.

Toda la información recogida es **ESTRICTAMENTE** confidencial. La información recogida en las 50 entrevistas planificadas será analizada en conjunto y las respuestas **NO** serán relacionadas con ninguna persona específica sino que serán analizadas como reflejo de opiniones de grupos de personas.

Quisiéramos grabar las entrevistas para facilitar el análisis posterior. Podemos apagar el grabador en cualquier momento, si así lo prefiere. Este y todo otro material de referencia que contenga elementos de identificación será destruido al finalizar el proyecto para resguardar la confidencialidad comprometida.

Por lo tanto, como buscamos más que un mero reporte dando respuesta a determinadas preguntas, trabajaremos con una serie relacionada de tópicos de manera muy flexible y orientativa:

¿Podríamos comenzar por una presentación?

### A. PRESENTACIÓN

1. ¿Cuál es su actividad laboral o profesional principal? ¿Cuál es su formación o profesión? Podría decirnos algunas palabras sobre Ud.: ¿Qué edad tiene? ¿Qué hace? Respecto de su familia actual, ¿cómo está integrada?
2. En el caso que se defina como empresario ¿a qué se dedica su empresa?
3. ¿A qué colegio fue?
4. ¿Siempre vivió en la Argentina?

5. ¿Qué tipo de actividades realiza en su tiempo libre? ¿Participa de actividades deportivas, sociales, culturales, religiosas, políticas? ¿Tiene algún hobby al que dedica su tiempo? ¿Realiza alguna de estas actividades con algún grupo?

6. ¿Quiere agregar algo más?

## **B. PARTICIPACIÓN SOCIAL**

1. Me interesaría conocer cuáles son sus vínculos actuales con instituciones sin fines de lucro, sociales, de bien público, religiosas o comunitarias.

a. *Jóvenes:* ¿Tienen tus padres vínculos actuales/pasados con instituciones sin fines de lucro, sociales, de bien público, religiosas o comunitarias? ¿Cuáles?

2. En caso de que no haya respondido, ¿cuáles son las organizaciones y grupos en los que participa?

3. ¿Cómo participa? Dejar que responda, nos interesa:

a. participa como

b. participación formal ó informal

c. frecuencia de participación (reuniones)

4. ¿Qué nivel de compromiso tiene con estas organizaciones?

a. *Jóvenes:* Si sus padres también participaban, ¿con qué nivel de compromiso participaban o participan tus padres?

5. ¿Con cuál organización está más comprometido y por qué?

6. ¿Realiza trabajo voluntario en alguna de esas organizaciones? ¿En qué consiste? ¿Con qué frecuencia?

7. ¿Hace algún tipo de aporte económico? ¿De qué tipo?

a. *Jóvenes:* Si no realiza aportes, ¿Considerarías realizar algún tipo de aporte económico en el futuro? ¿Por qué?

8. ¿Participa en entidades empresariales, profesionales, académicas o políticas? Si no participa actualmente, ¿ha participado en el pasado? ¿En qué tipo de organizaciones? ¿Por qué dejó de participar?

a. *Jóvenes:* Si no participa, ¿Considerarías participar en entidades empresariales, profesionales, académicas o políticas en el futuro? ¿En cuáles? ¿Por qué?

9. Si ahora no participa, en el pasado ¿Ha participado en algún tipo de entidad sin fines de lucro? ¿Cómo empezó a participar?

10. ¿Cambió su forma y grado de participación (aumentó, disminuyó, cambió las organizaciones en las que participó?) ¿Por qué motivos?

## **C. COMPORTAMIENTO FILANTRÓPICO**

1. ¿Realiza usted donaciones actualmente?

2. Si no contestó, ¿Qué tipo de donaciones realiza? ¿A qué tipo de causas u organizaciones realiza Ud. donaciones?

a. *Jóvenes:* Si no realiza donaciones, ¿Qué tipo de donaciones realizarías? ¿A qué tipo de causas u organizaciones realizarías donaciones?

3. ¿Qué lo llevó a realizar estas donaciones?

4. ¿Qué le gustaría poder lograr a través de sus donaciones? Resultados concretos, impacto social, cambios

- a. *Jóvenes*: Si no realiza donaciones, ¿Qué esperarías lograr a través de tus donaciones?
5. ¿Qué vinculación previa tenía con estas organizaciones a las que realiza sus principales donaciones?
6. ¿Qué tipo de vinculación actual tiene con las principales organizaciones a las que les realiza donaciones? ¿Es miembro de sus consejos directivos, es voluntario, participa en actividades, participa de algún comité de trabajo?
7. ¿En términos generales, qué factores diría que lo influenciaron para realizar estas donaciones? ESPERAR RESPUESTA ESPONTÁNEA; si pide aclaración, mencionar:
- ¿Sus padres?
  - ¿Otros familiares?
  - ¿Experiencias que Ud. tuvo durante su vida?
  - ¿Religión?
  - ¿Escuela?
  - ¿Otras figuras o instituciones significativas para Ud.?
8. ¿Cuáles han sido las donaciones que más satisfacción le han producido? ¿Por qué motivos?
9. En general, ¿qué grado de satisfacción tiene Ud. con las donaciones que realiza? ¿Por qué? ¿Cuáles son los motivos por los que está satisfecho (o insatisfecho)? ¿Qué es lo que Ud. piensa que le generaría mayor satisfacción respecto de sus donaciones?
10. ¿Ha tenido experiencias filantrópicas no satisfactorias? ¿Cuáles? ¿Cómo han influido en sus acciones posteriores?
11. ¿A qué causas u organizaciones realizaría una donación y a cuáles no realizaría una donación? ¿Por qué?
12. Sus contribuciones filantrópicas en los últimos 3 años: ¿se han incrementado, mantenido o han decrecido? ¿Por qué? ¿Qué cambios específicos ha adoptado?
13. ¿Cuál ha sido el monto de la donación más importante que ha realizado? ¿A qué ha destinado dicha donación? ¿Qué lo llevó a realizar esa donación?
14. ¿Cuánto diría Ud. que ha donado en total en los últimos tres años?
15. ¿Cuál es el origen principal de su patrimonio actual?
- Actividad empresaria iniciada por Ud.
  - Actividad profesional
  - Continuación de una empresa-actividad familiar
  - Inversiones
  - Herencia

## **D. PREFERENCIAS EN EL COMPORTAMIENTO FILANTRÓPICO**

Cuando realiza donaciones:

### **Respecto de la decisión y pedido:**

- ¿Cómo llega a la decisión de donar? ¿Es algo espontáneo o más deliberado? ¿Evalúa distintas alternativas?
- ¿Cuánto tiempo le lleva analizar la decisión?

3. ¿Quiénes participan de las decisiones? ¿Consulta con alguien? (Familiares, abogados, contadores, asesores, asesores financieros).
4. En caso de que comparta el proceso de toma de decisión con terceros, ¿cómo participan?
5. ¿Qué pasa cuando no están de acuerdo? ¿Cómo se toma la decisión final?
  - a. *Jóvenes:* ¿Recordás que tus padres te participaran de sus decisiones de donación? ¿Cómo te participaban? ¿Actualmente, ellos consultan a la hora de hacer sus donaciones?
6. ¿Ofrece sus donaciones espontáneamente o son en respuesta a pedidos por parte de una organización?
7. ¿Qué cosas o aspectos valora en los pedidos de donación?
8. ¿Qué tipo de pedidos prefiere rechazar? ¿Por qué?
  - a. *Jóvenes:* ¿Qué tipo de pedidos preferirías rechazar?

### **Respecto del "qué":**

Si ya ha comentado el campo de actividad:

9. ¿Podría pedirle que nos comente un poco más acerca del tema / campo de actividad en particular al cual destina sus donaciones?
  - a. *Jóvenes:* en el caso de que en el futuro quiera realizar donaciones: ¿Podría pedirte que nos comentaras un poco más acerca del tema / campo de actividad en particular al cual destinarías tus donaciones en un futuro?

Si no lo ha comentado aún:

10. ¿Elige un tema o campo de actividad en particular? ¿Por qué?
11. ¿Qué tipo de donaciones prefiere realizar? ¿De dinero, bienes, productos o tiempo?
  - a. *Jóvenes:* ¿Qué tipo de donaciones preferirías realizar en el futuro?
12. ¿Prefiere ayudar directamente a las personas necesitadas, o hacerlo a través de organizaciones o de las personas que las lideran?
  - a. *Jóvenes:* Si no realiza donaciones, ¿En el futuro preferirías directamente a las personas necesitadas, o hacerlo a través de organizaciones o de las personas que las lideran?
13. ¿Prefiere ayudar a personas, causas o instituciones?
  - a. *Jóvenes:* Si no realiza donaciones, ¿En el futuro preferirías ayudar a personas, causas o instituciones?
14. ¿A qué tipo de organizaciones? Fundaciones, asociaciones, museos, etc.
  - a. *Jóvenes:* Si no realiza donaciones, ¿En el futuro a qué tipo de organizaciones preferirías ayudar? Fundaciones, asociaciones, museos.
15. ¿Tienen algo en común las personas/organizaciones que usted ayuda?
16. ¿Tiene preferencias geográficas?
  - a. *Jóvenes:* Si no realiza donaciones, ¿En el futuro, considerarás que tendrías alguna preferencia geográfica? ¿Por qué?
17. En general, ¿dona para proyectos específicos o hace donaciones institucionales no restringidas?



18. ¿Cómo define los montos?

**Respecto del seguimiento, información requerida y participación en la organización:**

19. ¿Qué tipo de información prefiere recibir para decidir una donación?

20. ¿Qué cosas requiere o solicita a la organización una vez que ya decidió la donación?

21. ¿De qué manera realiza el seguimiento de su donación o participa en la organización luego de realizar la donación?

22. ¿Qué tipo de participación prefiere tener cuando Ud. realiza una donación? ¿Le gusta involucrarse o prefiere mayor distancia?

a. *Jóvenes*: Sino realiza donaciones: ¿Considerás que harías un seguimiento de su donación? ¿Por qué? ¿De qué manera?

23. ¿Le interesa tener contacto con los beneficiarios? ¿Considera importante que el que recibe la ayuda sepa de usted? ¿Considera que es importante que el donante tenga contacto con el beneficiario? ¿Por qué?

24. ¿En qué casos (o situaciones) estaría Ud. dispuesto a realizar donaciones más importantes (en monto)?

25. ¿Qué debería pasar para que usted done más? (Se refiere a la coyuntura)

26. ¿Qué factores considera Ud. que lo podrían motivar o influir a realizar mayores donaciones?

27. ¿Prefiere donar anualmente a la misma entidad o cambiar de causa u organización al cabo de un tiempo? ¿Por qué?

28. ¿Qué factores lo motivan a renovar sus donaciones a una organización?

29. ¿Qué opiniones y actitudes tienen otros miembros de su familia en relación a sus acciones filantrópicas (o la filantropía): su esposa/o, hijos, padres, otros familiares cercanos?

30. ¿De qué manera ha involucrado a sus hijos (o espera hacerlo) respecto a su participación en la comunidad, en actividades de bien público o en acciones filantrópicas?

a. *Jóvenes*: ¿De qué manera te han involucrado tus padres respecto de su participación en la comunidad, en actividades de bien público o en acciones filantrópicas?

31. ¿Sus hijos realizan algún tipo de actividad filantrópica?

32. ¿Cuando usted realiza donaciones, involucra/invita a amigos/conocidos/colegas para que se sumen como donantes a la misma causa? ¿Por que? Si la respuesta es positiva, ¿en el último año, cuántos donantes ha sumado?

33. ¿Acepta Ud. ser mencionado o incluido en listados de donantes de entidades a las que apoya o prefiere el anonimato y/o la confidencialidad en sus donaciones? Si prefiere el anonimato o la confidencialidad, ¿cuáles son los motivos?

a. *Jóvenes*: ¿Aceptarías ser mencionado o incluido en listados de donantes de entidades a las que apoyás o preferirías el anonimato y/o la confidencialidad en tus donaciones? Si prefiere el anonimato o la

confidencialidad, ¿cuáles son los motivos?

34. ¿Alguna vez sintió que su ayuda no era lo suficientemente reconocida o valorada?
35. ¿Le interesaría intercambiar ideas e información con personas que realizan acciones filantrópicas?
36. ¿Le interesaría realizar donaciones en conjunto con otras personas?
37. A las personas que comienzan este camino de la filantropía ¿qué les diría, qué ideas podría aportarles?
38. En algunos países, existen algunas organizaciones y empresas que ofrecen servicios o asesoramiento para realizar sus donaciones. ¿Alguna vez ha pensado en contratar estos servicios o estaría dispuesto a hacerlo en el futuro?
39. ¿Estaría dispuesto a contribuir dinero a un fondo que realice donaciones de varias personas en conjunto? ¿Qué atributos debería tener un fondo para que le resulte atractivo?
40. ¿Realizaría un aporte a una fundación para que ésta hiciera el seguimiento, evaluación y control de su donación?
41. ¿Estaría interesado en que una organización administre los fondos donados por usted?
42. ¿Consideraría dejar un legado? ¿Realizaría una donación de inmuebles, acciones u obras de arte a una institución sin fines de lucro?

## **E. OPINIONES Y ACTITUDES FRENTE A LA FILANTROPÍA Y A LA COSA PÚBLICA**

1. Si tuviera la oportunidad de influir sobre temas o problemas públicos o políticos contribuyendo tiempo o dinero, ¿cuáles serían los tres temas principales que desearía influir? ¿Por qué?
  - a. ¿De qué manera piensa usted que por medio de su acción filantrópica puede ayudar a influir?
2. ¿Por qué piensa que la gente que realiza donaciones importantes, hace este tipo de contribuciones?
  - a. Algunos creen que las acciones filantrópicas son realizadas porque permiten contactos, visibilidad, reconocimiento social o algún otro tipo de ganancia en el plano personal o familiar.
  - b. Otros dicen que si hubiera mayor desgravación impositiva donarían más.
  - c. ¿Cuál es su opinión acerca de los motivos que llevan a otras personas a realizar donaciones?
3. ¿Cuál es el papel que deben tener las personas de alto poder económico en relación a mejorar la calidad de vida en la comunidad?
4. ¿Qué piensa de la gente que teniendo un gran bienestar económico no se sienten comprometidos con la comunidad y no realizan ningún tipo de ayuda o sus aportes no son significativos?
5. Déjeme hacerle una última pregunta, ¿cuáles son los factores que según su criterio harían que en nuestro país más gente se involucrara en la filantropía?
6. ¿Hay algún comentario adicional que quisiera hacer sobre la filantropía en Argentina, algún tema sobre el cual no le hemos preguntado?

## A.4 BIBLIOGRAFÍA

- 2000 Study on Wealth with Responsibility. Boston College Social Welfare Research Institute, funded by Deutsche Bank.
- Bankers Trust Private Banking. Wealth with Responsibility. 1996. New York: Bankers Trust
- Berger, Gabriel (1992) Factors Explaining Volunteering for Organizations in General, and for Social Welfare Organizations in Particular - UMI Dissertation Services, Brandeis University, Michigan. Chapter 2 Competing Analyses of Voluntary Activity
- Clotfelter, C.T. & Ehrlich, edit. (1999) -Philanthropy and the Nonprofit Sector in a Changing America- Indiana University Press, Unites States of America. Cap.10 Brown, Eleanor Patterns and Purposes of Philanthropic Giving- 212 a 230
- Dallas Survey on Giving. High-Net Worth Individuals and Private Foundations: Building a Better Community. University of Connecticut, The Center for Survey Research and Analysis, for The Dallas Foundation. [www.dallasfoundation.org/pdf/survey\\_indivgiv.pdf](http://www.dallasfoundation.org/pdf/survey_indivgiv.pdf) 10/4/04
- De Courcy Hero, Peter (2000) - Giving Back the Silicon Valley Way: Emerging Patterns of a New Philanthropy, Community Foundation Silicon Valley. Discussion paper for the Indiana University Center on Philanthropy's 13th Annual Symposium.
- High Net Worth Individuals: Giving Back to Community (2002). Community Foundation R & D Incubator, funded by Council on Foundation's Community Foundations Leadership Team, Community Foundations of America, W.K Kellogg Foundation, C.S. Mott Foundation, and Michigan Community Foundations. [www.cmif.org/Documents/hnw.pdf](http://www.cmif.org/Documents/hnw.pdf) 10/4/2004
- Monroe, Kristen R. (1996). The Heart of Altruism- Perceptions of a Common Humanity- Princeton Academic Press, Unites States of America.
- Payton, Robert. 1989. Philanthropic Values. En Magat, Richard. Philanthropic Giving: Studies in Varieties and Goals. New York, NY: Oxford University Press.
- Salamon, Lester; Anheier, Helmut y colaboradores. 1999. Nuevo Estudio del Sector Emergente, Resumen. Baltimore, MD. Center for Civil Society Studies, The John Hopkins University)
- Stanley, Thomas and William Danko. 1996. The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy. Marietta, GA: Longstreet Press, Inc.
- Schervish, Paul G & Herman, Andrew (1988). Empowerment and Beneficence: Strategies of Living and Giving among the Wealthy. Final Report of The Study on Wealth and Philanthropy. Boston College, Social Welfare Research Institute, sponsored by The T.B. Murphy Foundation Charitable Trust.
- Schervish, Paul G (1997). Major Donors, Major Motives: The People and Purposes behind Major Gifts.
- Shervish, Paul G. (2000). The Modern Medici: Patterns, Motivations and Giving Strategies of the Wealthy. Boston College, Social Welfare Research Institute.
- Shervish, Paul G. (2001). Extended Report of the Wealth with Responsibility Study, Boston College, Social Welfare Research Institute.
- Schervish, Paul G & Havens, John (2001). The Mind of the Millionaire: Findings from a National Survey on Wealth with Responsibility, sponsored by Bankers Trust Private Banking and Deutsche Bank Group.
- Wolf, Edward. (1999). The Economy and Philanthropy. En Clotfelter, Charles; Ehrlich, Thomas. Philanthropy and the Nonprofit Sector. Bloomington, Indiana: Indiana University Press.
- Wolfe, Alan. (1998). What is Altruism?. En Powel, Walter W. & Clemens, Elisabeth S.(1998). Private Action and the Public Good. New Haven, Connecticut: Yale University Press.