

IDEAS Y DEBATE
SOLIDARIDAD

Pere-A. Fàbregas

Presidente de la Coordinadora Catalana de Fundacions

Un necesario impulso a la filantropía



El sector fundacional tiene una gran importancia por su aportación a la sociedad catalana, aunque son pocos los que conocen que administra unos activos de más de 9.000 millones de euros y genera unos ingresos por sus actividades que superan los 5.000 millones. En definitiva, representa más del 1,5% del valor añadido bruto (VAB) de la economía catalana, con una elevada resiliencia en periodos de crisis, cada vez más frecuentes. Las fundaciones dan trabajo a 90.000 personas, lo que representa un 2,6% de la ocupación de Catalunya, y además cuentan con casi 40.000 voluntarios y voluntarias.

Existen fundaciones en múltiples ámbitos (social, salud, educación, cultura, investigación, universidades...) desplegadas por todo el territorio catalán, combinando una gran tradición histórica -algunas fueron creadas hace más de 500 años- y modernidad, ya que el 60% ha nacido en las últimas dos décadas. Son, en definitiva, un fiel reflejo del espíritu emprendedor, solidario y filantrópico de la sociedad catalana y se han convertido en un agente indispensable en la colaboración público-privada que nos caracteriza como país. Sin embargo, en el contexto de esta colaboración, continúan existiendo reticencias que provienen de posiciones ideológicas que consideran que lo público y lo privado son conceptos excluyentes en la sociedad.

Este tercer sector, cuyo principal exponente son las fundaciones, está formado por entidades sin ánimo de lucro, creadas desde la ciudadanía, que

solo pueden actuar buscando el interés general. Un sector en expansión, con creciente importancia en la Unión Europea, que conjuga elementos de gestión privada con vocación de servicio público, superando esta falsa dicotomía entre lo público y lo privado.

La modernización de la sociedad ha avanzado hacia una mayor implicación de los ciudadanos, que ya no consideran suficiente la elección de sus representantes políticos, cada cuatro años, como metodología de su acción sobre la sociedad, sino que demandan, cada vez más, aportar de forma continuada y constructiva, tanto opiniones como acciones, que permitan estimular el desarrollo de la convivencia y la mejora de los logros sociales, con una evidente aceleración de los tiempos. Podría considerarse que es la plasmación, positiva sin duda, de aquella conocida frase de John F. Kennedy: "No preguntes qué puede hacer tu país por ti, sino qué puedes hacer tú por tu país".

El mecenazgo ya no es una cosa de ricos, o tan solo de ricos; es un valor común de la ciudadanía. Los sentimientos de altruismo, compromiso y aportación constructiva se han ido introduciendo en la sociedad, permitiendo un avance, una clara implicación de una gran cantidad de personas para ayudar a resolver o a mejorar la situación del conjunto de la comunidad.

Las fundaciones desarrollan su actividad bajo las estrictas regulaciones, entre otras, de lo que establece la ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo, y que ahora se pretende modificar en el Congreso de los Diputados. Uno de los cambios más trascendentes en torno al mecenazgo en los últimos años es la rápida evolución de su propia realidad, con la aparición de su socialización. Hemos asistido a una transición del clásico mecenazgo, a un modelo en el cual se avanza rápidamente en la implicación de los ciudadanos y las ciudadanas para ayudar a mejorar y resolver los problemas de la sociedad. Es el micromecenazgo. Esta nueva realidad también ha introducido nuevos elementos tecnológicos, como las plataformas de *crowdfunding*, muy importantes como facilitadoras de la actuación de los ciudadanos.

En España, los donativos de los ciudadanos han evolucionado positivamente en los últimos años,

gracias al cambio de los marcos fiscales y a la progresiva implicación de la ciudadanía en los problemas de interés general, pero todavía estamos lejos de la mayoría de los países avanzados. La especial relevancia de los estímulos fiscales se pudo probar en agosto del 2014 en las deducciones por donativos, con la introducción de la deducción del 75% para los primeros 150 euros, cambiando la anterior del 25%. Las medidas tuvieron un importante efecto en la donación media por declaración, pero no tanto en el número de donantes.

La comparativa con nuestro entorno es desoladora. Los donativos en relación con el PIB son en Francia el doble que en España; en Alemania, el

triple; en Italia, seis veces más; en el Reino Unido, 11; en Canadá, 15; y en Estados Unidos, casi 30 veces más. ¿Somos menos generosos que los ciudadanos de otros países? Quizás los factores más relevantes tendrían que buscarse en componentes sociológicos, basados en características históricas, culturales y religiosas, que no empujan con fuerza al ciudadano a devolver a la sociedad parte de lo que ha recibido, como si ocurre de forma más habitual en la cultura anglosajona.

Un punto de especial importancia es lo de los tipos impositivos que el ciudadano español tiene que afrontar antes de decidir si puede o no o si quiere o no hacer un donativo. Unos tipos impositivos, en muchos casos, superiores a otros países. En este

sentido, la Coordinadora Catalana de Fundacions ha presentado algunas propuestas de enmiendas para mejorar razonablemente las condiciones fiscales de las donaciones. A modo de ejemplo, ampliando la base de la deducción de 150 a 300 euros con el fin de incentivar el incremento de la donación media.

Soy consciente de que es una reivindicación recurrente, pero tenemos que insistir en que las medidas fiscales son esenciales para el desarrollo de la filantropía en nuestro país. Ámbitos como la salud, la investigación, la educación o la cultura serían difíciles de imaginar sin la colaboración de las fundaciones. Los indicadores nos señalan que estamos en un período económico incierto. Favorezcamos pues las medidas que permitan un mayor desarrollo de la filantropía y pongámonos en sintonía con los países más avanzados en este campo. |



SEDAT SUNA / EFE

Otro modelo
El tercer sector conjuga la gestión privada con vocación de servicio público, superando esa falsa dicotomía entre lo público y lo privado

Clasificados

ANUNCIOS POR TELÉFONO
902 17 85 85
anuncios@godostrategies.com

<p>Clasificados Empleo Diversos Motor</p>	<p>VENTAS INMOBILIARIAS</p>	<p>COMPRAS INMOBILIARIAS</p>	<p>PISOS, CASAS Y TORRES</p>	<p>comer LA VANGUARDIA</p> <p>Tota la gastronomia amb tots els detalls a la nova web de Comer La Vanguardia comerlavanguardia.com</p>
<p>SOLARES</p>	<p>PARCELS 600 M² al terme municipal Gurb, T. 619 900 473</p>	<p><small>SR.COS. Para comprar o vender puede dar los pasos que quiera, pero definitivos, sólo hay uno: Sr. Cos. Compra al contado, va al grano y no le hace perder el tiempo. Llame o visítanos y se convencerá, atendiéndole el Sr. Cos personalmente. Por algo somos los mejores en nuestra especialidad "Naturaleza". C.París, 130. Tel. 93 363 35 00. www.fin-casos.com</small></p>		