



ENTREVISTA A David Riudor

Cofundador de GenLayer Foundation

P16-17

Per Àlex Segura

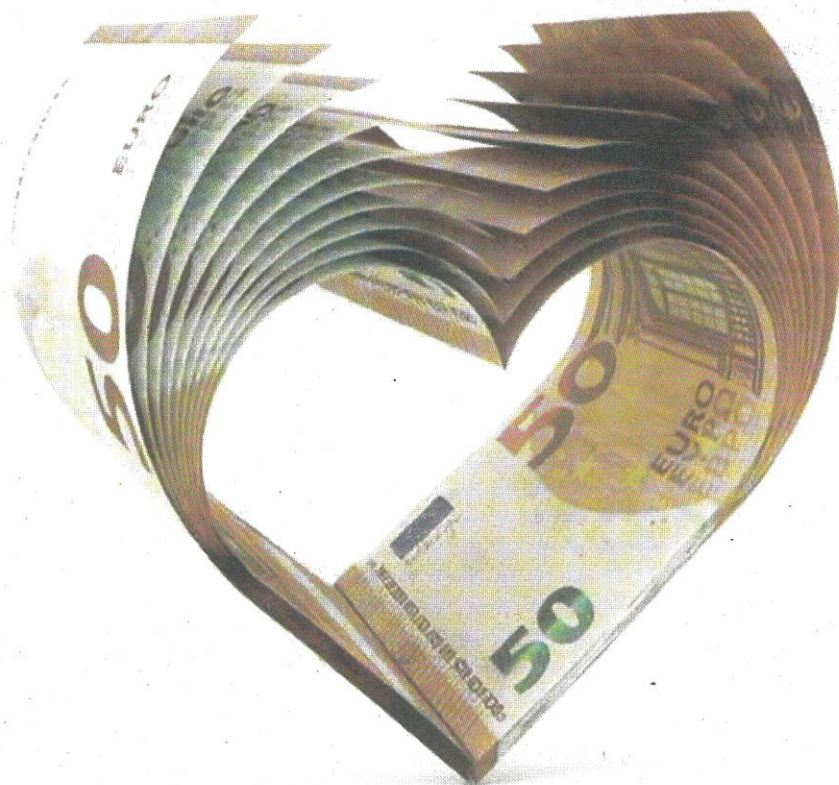
“Ens cal una cort d'internet en un món dominat per la IA”

EMPRESSES

P6

Ànima Design dissenya la nova moto elèctrica de Rieju

El model eTango ha estat desenvolupat en sis mesos



Les desgravacions alimenten la filantropia

La deducció del 80% per als primers 250 euros de donació està atraient més donants, i més generosos

PORTADA: MIGUEL FONTELA

Dossier de Manel Torrejón (planes 2-4)

EL DIA D'AHIR

P8-11



David Brugué

La calor no dona treva

Els termòmetres voregen els 41 graus a Ponent i el perill d'incendi es multiplica



Putin i Trump es reuniran divendres

Xavier Castillón
Kool està en forma i el seu Gang també



L'ESPORTIU



El Gamper, en format reduït al Johan Cruyff

diumenge, 10

agost del 2025

NY XLIX. Núm. 17258 - AVUI
NY XLVI. Núm. 16128 - EL PUNT

A dos quarts d'onze d'una nit



Imma Merino P18

Trasbals



Matthew Tree P18

Aquell estiu del 84



Susanna Oliveira P20

Vol a Cristiano



Cati Morell P20

Tres topalls, tres enganys



Marta Sardà P21

La Catalunya dels 10 milions



Ramon Roca P22

Una funerària apadrina una carretera



Edgar Nolla P23



Usuaris del centre obert per a persones sense llar de la Fundació Arrels a Barcelona ■ ARXIU / JUANMA RAMOS

Les petites donacions fan créixer les fundacions

■ El sector constata que la deducció del 80% per als primers 250 euros de donació està atraient més donants i més generosos

■ Tanmateix, els experts alerten que cal una transformació cultural perquè la filantropia arrel·li de veritat a Catalunya

Manel Torrejón
Barcelona



Som prou generosos fent donacions a causes d'interès social? Les dades apunten que cada cop més: entre el 2012 i el 2022, el nombre de contribuents que es van beneficiar d'incentius fiscals per donatius en l'IRPF a tot l'Estat va créixer un 44%, fins arribar als 4,2 milions. Tot i això, encara tenim una transformació cultural pendent perquè la filantropia arrel·li de veritat i esdevingui tan quotidiana com el cafè del matí. I potser, abans de canviar marcs mentals, el primer que caldrà és prendre consciència que, des del 2024, l'Estat espanyol disposa d'una de les fiscalitats més favorables d'Europa per al micromecenatge: els primers 250 euros donats permeten una deducció del 80%. Dit d'una altra manera: si dones aquesta quantitat, només t'acabes desprenent de 50 euros, perquè Hisenda te'n retornarà 200. Ho tenim present? Segons un estudi del 2024

de la Coordinadora Catalana de Fundacions (CCF), no ben bé: només 3 de cada 10 catalans saben que poden desgravar un percentatge tan alt.

El gran desafiament, coincideixen els experts, és cultural. Als Estats Units, els grans filantrops competeixen per veure qui dona més. N'hi ha que fan promeses públiques, amb percentatges concrets que deixen clar l'abast de la seva generositat. L'inversor multimilionari Warren Buffett i el fundador de Microsoft, Bill Gates, s'han compromès, a través de la iniciativa Giving Pledge, a donar pràcticament tota la seva riquesa. Han afirmat que moriran un 99% i un 95% més pobres, respectivament, perquè hauran destinat quasi tot el seu patrimoni, en vida o en testament, a causes socials. A casa nostra, en canvi, moltes grans fortunes prefereixen fer donacions en silenci, gairebé d'amagat. A l'altra banda de l'Atlàntic, regalar part del que tens és sinònim de prestigi. Aquí, sovint desperta sospites, a vegades —també cal dir—

ho— fonamentades des d'un punt de vista històric, ja que moltes fortunes creades durant el franquisme van tenir un origen fosc.

Estat del benestar

És ben cert que a Catalunya tenim la percepció que l'estat del benestar ja hauria de finançar la recerca o la cultura i garantir tot tipus d'ajut social. Però una societat cohesionada aspira a anar més enllà. I el que sabem és que, fins i tot amb un bon sistema públic, sempre hi haurà forats per tapar. Per això és tan important que tothom qui pugui, i dins les seves possibilitats, faci donacions. El camí cap a aquesta filantropia quotidiana ja ha començat: el nou marc fiscal incentiva com mai les aportacions petites, les fundacions avancen en transparència i professionalització per captar més recursos i figures com ara les fundacions comunitàries —com ha demostrat Horta Sud, arran de la resposta a la dana a València— obren la porta a una filantropia de proximitat, més arrelada i tangible.

Un incentiu potent, però invisible per a molts

Només 3 de cada 10 catalans saben que poden desgravar fins al 80% dels primers 250 euros donats a entitats socials. Ho diu l'informe *Confiança social en les entitats no lucratives*, publicat per l'Observatori de Fundacions de la CCF el desembre del 2024, poc després d'entrar en vigor el nou marc fiscal. La falta de coneixement frena el micromecenatge.

A Catalunya, el 2012, les persones que fan donacions de la renda van fer al voltant del doble que el 2003. El percentatge era del 1,5%, el doble que 16 anys abans. La reforma fiscal del 2013 és clara: que aquestes donacions tinguin més pes.

“Al marge de l'ampliciació se amb deducció del 80% dels primers 250 euros [per donació], se'n desgrava fins al 45%”, les dues millors dades del nou marc són, xifres de les donacions i de la cessió temporal de béns físics. Això ens situa a nivell dels internacionals més oberts”, explica Eugènia Bieto, presidenta de la Coordinadora de Fundacions de Catalunya. Els incentius ja no només desgraven diners, sinó també contribueixen a una activitat o a la creació de nous veïns professionals com a tutoria, disseny gràfic o consultoria, sempre que se'n pugui quantificar nòmicament el valor.

Micromecenatge

A falta de tenir les dades de la renda de cada persona que reflectirà l'impacte de les millores fiscals en el sector, els primers senyals són que la nostra percepció de les donacions han augmentat. Segons Cervera Medina, el servei d'assessoria jurídica de la sociació Espanyola de Fundacions (AEF). Segons Cervera Medina, haurien incorporat donants a través del micromecenatge que, com s'ha dit, deixa d'una bonificació a una atractiva. Bieto ho recorda precedent: “Quan es va aprovar la reforma del 2014, quan es va molt la deducció dels primers 250 euros aportats, les donacions de persones físiques van créixer un 38,5% interanual, fins a 4,2 milions d'euros del 2012 al 2022, una demostració clara que funcionen.”

Tot i això, les entitats no són eficients del mecenatge que encara hi ha marge per a més millores. La CCF destaca de clau: “Ampliar la consideració d'interès social ara la divulgació ciutadana i la nedoria social—, trobar a l'IVA que recau sobre el se ànim de lucre —que com a empresaris— tius específics per fomentar la creació de fons de dotació (endowment) s'entenen les aportacions, immobiliàries o destinades a enfortir la fundació. Són uns recursos que només es poden fer servir per a l'activitat.”

Segons el sector, pública és més sensibilitat més consciència que tenen les tres entitats en àmbits com l'educació, la recerca o col·lectius més vulnerables. Eugènia Bieto ho claredat, amb una sèrie

ca: "Encara que no hi hagués deduccions, cap ni una, molta gent seguiria fent donacions." Per això insisteix que cal mirar més enllà dels avantatges tributaris i activar altres palanques per fer créixer la cultura de la filantropia.

El paper de l'escola

Una de les primeres, diu, és la consciència col·lectiva. En altres països, el valor de donar es transmet des de l'escola. Aquí, en canvi, sovint es redueix tot a una qüestió fiscal. Calen campanyes públiques que facin visible l'impacte real de les donacions i ajudin a construir una idea compartida de bé comú.

La transparència és una eina clau. Quan la trobem a faltar, diu Pilar Cervera Medina, es frena el creixement del mecenatge. "Totes les fundacions haurien de fer públics els seus comptes, i des de l'AEF treballem perquè això sigui una realitat."

Bieto també demana que les fun-

El sector pensa que l'administració és més sensible i és conscient del paper de les fundacions

dacions comuniquin millor. Cal mostrar amb exemples concrets com l'aportació d'un donant pot fer possible un espai a l'hospital perquè infants amb càncer hi puguin fer activitats escolars o impulsar la recerca sobre una malaltia minoritària. "Quan els mitjans donen veu a campanyes com ara *Mulla't per l'esclerosi múltiple*, connectem amb la societat", assegura. Així mateix, cada cop més els webs de les entitats expliquen amb claredat quin és el seu propòsit, recullen testimonis reals que ajuden a posar cara a les històries i, fins i tot, permeten calcular quina part del que aportes recuperaràs via IRPF.

Vincle

Un altre eix clau és crear un vincle amb qui fa la donació, perquè se senti part del projecte. I una manera d'aconseguir-ho és deixar que triï a quin projecte vol destinar la seva aportació, com per exemple fa l'Associació Espanyola Contra el Càncer.



Centre de recerca, de la Fundació Pasqual Maragall de lluita contra la malaltia d'Alzheimer ■
ARXIU / ANDREU PUIG

Finalment, cal estar oberts a fer les coses de manera diferent. Bieto assenyala que les empreses poden ser donants tan generosos com volàtils alhora. Un canvi d'estratègia o un deteriorament dels seus comptes pot fer que deixin de donar de manera sobtada. Per això, en àmbits com ara la recerca mèdica, es demana un compromís de diversos anys. Una fórmula per garantir aquesta estabilitat és l'esmentat fons de dotació. I no ens oblidem de les aportacions recurrents dels petits donants, que potser no són espectaculars, però que sempre hi són.

Un contrast abismal amb els EUA

L'any 2023, les donacions als Estats Units van arribar als 557.160 milions de dòlars (uns 515.400 milions d'euros, al canvi mitjà del mateix any), segons *Giving USA 2024*, l'informe anual de referència sobre la filantropia al país. A l'Estat espanyol, en canvi, les dades públiques són parcials: no inclouen les aportacions fetes a través de societats, fundacions o llegats. L'únic indicador fiable és la deducció total aplicada en l'IRPF, que el 2022 va ser de 703 milions d'euros. A partir d'aquesta quantitat, es calcula que el total donat

podria situar-se entre 1.400 i 1.800 milions.

Amb aquestes xifres, que cal llegir amb molta cautela, el contrast és difícil d'ignorar: l'Estat espanyol recapta 286 vegades menys en donacions que els EUA, tot i tenir només set vegades menys població. La diferència no és només econòmica, sinó cultural: aquí la cultura del mecenatge té menys arrels i la implicació col·lectiva és encara feble.

I el desequilibri no s'explica només per la predisposició més petita de la ciutadania a donar. També hi pesa la poca visibilitat pública del mecenatge —cap espanyol figura en el conegut llistat Giving Pledge, amb 255 grans filantrops d'arreu del món que s'han compromès a donar més de la meitat del seu patrimoni— i la dificultat per mobilitzar grans fortunes cap a causes d'interès general. Com assenyala un dels autors del llibre *La filantropia: tendències y perspectives* (2008), a l'Estat espanyol, hi ha molts rics però pocs filantrops. Durant els anys del boom econòmic dels 2000, es van crear grans patrimonis, però l'activitat filantròpica no va créixer en la mateixa proporció.

Molt probablement, el gros de l'esforç de mecenatge recau en els ciutadans corrents. Als Estats Units, per exemple, el 67,2% dels donatius del 2023 provenien de particulars.

'Giving USA'

Hi ha dades que conviden a mirar endavant amb optimisme. Als Estats Units, les donacions van créixer un 66% entre el 2013 i el 2023, segons les sèries de Giving USA. A l'Estat espanyol, el ritme ha estat encara més intens, tot i partir de xifres molt més modestes: les deduccions aplicades a l'IRPF van passar de 204 a 703 milions d'euros entre el 2012 i el 2022 —un augment del 244,7%— i la mitjana deduïda per persona es va més que duplicar, del voltant de 70 a gairebé 168 euros. És cert que aquestes dades no recullen tot l'esforç filantròpic —en queden fora, com hem dit, les aportacions a través d'empreses bonificades en l'impost de societats—, però la tendència que ara s'observa és clara: cada cop hi ha més contribuents que donen, i ho fan amb més generositat. ■

Som part del canvi.
Un hub SMART al teu servei.
Des del Port, fem Barcelona

Som cultura
Som innovació

Som economia

Som Port de Barcelona

Port de Barcelona

www.portdebarcelona.cat



Participants en el curs de formació de tractoristes de la Fundació Comunitària Raimat Lleida; la tercera a l'esquerra, Elena de Carandini ■ CEDIDA

Filantrops ben a prop de casa

■ Les fundacions comunitàries obren camí a una manera més arrelada, col·laborativa i transformadora d'entendre el mecenatge

■ Horta Sud va canalitzar 1,4 milions d'euros en ajudes a 333 associacions per pal·liar els efectes de la dana

Manel Torrejón
BARCELONA

Quan parlem de filantropia, sovint pensem en grans fortunes que destinen part del seu patrimoni a causes socials, un model a gran escala creat pels pioners Rockefeller i Carnegie. Però la realitat no és ben bé aquesta: en economies avançades com la dels Estats Units, gairebé 7 de cada 10 dòlars donats provenen del petit agricultor de Nebraska, del professional liberal de Califòrnia o del pastisser de Nova Jersey. Ara bé, la implicació directa dels particulars —que donen a títol individual, i no a través d'empreses o fundacions— era encara més gran fa una dècada. Segons *Giving USA 2024: The annual report on philanthropy for the year 2023* —publicat per la Giving USA Foundation, amb el suport de la Lilly Family School of Philanthropy de la Universitat d'Indiana—, les donacions dels ciutadans han passat de representar el 73% del total el 2013 al 67,2% el 2023. Tot i aquesta petita davallada, el pes de la ciutadania segueix sent molt rellevant. I, si fem un cop d'ull a casa nostra, potser el futur del mecenatge dependrà cada cop més dels petits donants, d'una ciutadania im-

plicada i d'organitzacions arrelades al territori. Aquesta és justament la proposta de les fundacions comunitàries, una figura encara poc coneguda, però amb un enorme potencial transformador.

Guillermo Casasnovas, professor i investigador del Center for Social Impact de l'escola de negocis Esade, hi posa context: "En l'àmbit anglosaxó confien més en la iniciativa privada. A Europa, en canvi, tenim un Estat més social, i això pot fer pensar que no cal fer tanta pinya a través de donacions. Aquí s'hi pot obrir un debat ou-gallina: aquesta cultura ha generat l'estat del benestar o bé ha estat l'estat del benestar el que ha modelat aquesta cultura? Sigui com sigui, a Espanya les desigualtats econòmiques no han estat tan extremes com en altres països. I sempre hi haurà escèptics davant els grans donants: la primera pregunta que es fan és com han fet aquesta fortuna. Aquí, la gran filantropia sovint es fa en silenci. Hi pesa la tradició catòlica: donar sense fer soroll, sense ostentació, com qui fa una almoïna."

És ben veritat que a Espanya alguns grans donants han trencat amb aquestes inèrcies, i això s'ha de reconèixer, i estan fent aportacions decisives a la societat. Tenim

fundacions com ara La Caixa i la de l'ONCE, i també nissagues empresarials que s'hi han posat de valent. Un exemple clar són les germanes Koplowitz, Esther i Alicia. Fa uns anys, diversos mitjans van explicar que Esther —molt activa en investigació mèdica i en la creació de residències per a persones grans sense recursos i per a persones amb discapacitat intel·lectual— va facilitar l'entrada accionarial de Bill Gates a FCC, de la qual ella era llavors la principal accionista.

La cirereta del pastís del somni americà és la dedicació a la filantropia del *self-made man*, l'home o dona que s'ha fet a si mateix i que forma part del relat fundacional dels Estats Units. Ja el 1889, Andrew Carnegie convocava des del seu assaig *The Gospel of Wealth* els nous rics a contrarestar les profundes desigualtats de la nova economia americana amb el seu altruisme.

Doncs bé, a Catalunya tenim l'oportunitat de construir una narrativa pròpia. I aquí entren en joc les fundacions comunitàries: entitats que treballen en un territori concret —un barri, un poble, una comarca— i que tenen la capacitat d'identificar les necessitats reals, coordinar iniciatives locals i canalitzar recursos cap a projectes de

proximitat. "La gran diferència que escolten directament i actuen com a comunitat són les administracions i entitats socials per fer projectes que neixen del territori", resumeix Guillermo Casasnovas.

Un bon exemple és la Fundació Comunitària Raimat Lleida, que impulsa un curs de tractoristes a l'Escola Agrària de les Boques, en col·laboració amb la Fundació Global United Way i el Departament de Maquinària Agrícola de la Generalitat. Ja n'han fet quatre edicions i la tercera acaba al juliol. Hi participen joves de 17 a 25 anys: algunes són agrícoles a través de la Obra Tutelar Agrària, que ja treballen en finques i, amb aquest títol, poden accedir a una formació professional superior. La Fundació també connecta els alumnes amb els responsables de les finques per facilitar-los una oportunitat de treball. La presidenta, Elena de Carandini Raventós, creu que aquesta iniciativa recull el llegat del pioner del cava i fundador de la Fundació, Manuel Raventós Darder. "La fundació vol donar coherència al seu compromís amb el territori, aportant oportunitats i reforçant el teixit social."

Confiar

Aquest model permet que les petites donacions, per petites que siguin, tinguin un impacte tangible. A més, ajuda a crear sentit de pertinença i a generar un vincle de col·laboració. "Moltes persones estan disposades a donar, però no saben com fer-ho ni en què confiar. Quan el projecte el lidera una entitat del teu entorn, tot canvia", apunta Casasnovas.

Aquest esperit també s'observa en fundacions com ara la Fundació Comunitària de la Vall de l'Ebre i la Fundació Tot Raimat, que treballen des de fa anys per crear xarxes locals i acompanyar processos socials. I, en moments d'emergència, aquesta marca la diferència. Pilar Medina, de l'Asociación de Fundaciones (AEF), destaca la Fundació Comunitària Horta Sud com a model d'entitat molt visible el servei a la ciutadania. "Després de la dana del 2022, canalitzar 1,4 milions d'euros en ajudes a 333 associacions d'afectats, una feina excel·lent i molt possible perquè coneixien el territori associatiu, tenien la confiança i sabien on calia actuar. Aquest canvi de model té el potencial de ser coherent amb l'impacte diari. "No té sentit donar 10 euros a una entitat social sense saber comprar roba feta a mà o donar donacions laborals precàries a noves empreses." La filantropia ha de sumar de manera responsable i convertir-se en projectes amb impacte social, apostar pel comerç de proximitat, potser farà més visible la filantropia. Amb els recursos adequats —millors incursions i transparència—, potser sí que podem imaginar una nova filantropia. ■

20%

dels catalans que fan la declaració de la renda van fer alguna donació el 2019, el doble que el 2003.

4,2

milions de declaracions amb donatius deduïbles a Espanya el 2022.

38,5

Percentatge d'augment de les donacions particulars després de la reforma fiscal del 2014.

67,2

Percentatge dels donatius del 2023 als EUA que van provenir de particulars.