

CEFIS

CENTRO DE FILANTROPIA
E INVERSIONES SOCIALES
UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ

CHILE + HOY

PRIMER
**BARÓMETRO DE
FILANTROPIA EN CHILE**

TENDENCIAS E ÍNDICE DE DESARROLLO

Magdalena Aninat y Rocío Vallespin



CEFIS

CENTRO DE FILANTROPÍA
E INVERSIONES SOCIALES
UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ

PRIMER BARÓMETRO DE FILANTROPÍA EN CHILE

CHILE + HOY

PRIMER
**BARÓMETRO DE
FILANTROPÍA EN CHILE**
TENDENCIAS E ÍNDICE DE DESARROLLO

Magdalena Aninat y Rocío Vallespin

C H I L E + H O Y

PRIMER BARÓMETRO DE FILANTROPÍA EN CHILE

Publicación del Centro de Filantropía e Inversiones Sociales de la Escuela de Gobierno de la Universidad Adolfo Ibáñez, con el aporte de Fundación Chile + Hoy.

Todos los derechos reservados. Se permite su reproducción parcial citando la fuente.

Disponible en formato digital en la página: <http://cefis.uai.cl/> en la sección Investigación.

Autoras:

Magdalena Aninat, Directora Centro de Filantropía e Inversiones Sociales, CEFIS UAI.

Rocío Vallespin, Coordinadora de Investigación del Centro de Filantropía e Inversiones Sociales, CEFIS UAI.

Investigadores:

Isidora Fuenzalida, Constanza Meneses, Thomas Von Graevenitz y Nicole Solar.

Comité de expertos:

Matthew Bird, Max Colodro, Alejandro Ferreiro, Julio Guzmán, Rodrigo Villar y Paula Johnson (asesora).

Diseño y diagramación:

Loreto Da Bove.

Agradecemos la colaboración de Transbank (Raúl Muñoz y Ashley Devcic), y el apoyo de la Comunidad de Organizaciones Solidarias (Alejandra Pizarro), Cámara Chilena de la Construcción (Paulina Concha y Francisca Molina), Cámara Chilena Norteamericana de Comercio AMCHAM (Cristóbal Lea Plaza), Asociación de Empresas Familiares AEF (Fernanda Hurtado), División de Cooperación Público-Privada Ministerio de Desarrollo Social (Martín García) y la abogada Trinidad Fernández. Agradecemos también el aporte en imágenes de Tompkins Conservation, Fundación Hogar de Cristo, Fundación Las Rosas, Compromiso País y Fundación Colunga.

Fotografía de portada facilitada por la Fundación Colunga.

Julio 2019.

CONTENIDOS

6	PRESENTACIONES
10	INTRODUCCIÓN
16	METODOLOGÍA GENERAL
24	TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE
52	ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA
62	<i>PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA</i>
94	<i>PILAR 2: GESTIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS FILANTRÓPICOS</i>
114	<i>PILAR 3: GENERACIÓN DE VALOR SOCIAL</i>
130	CONCLUSIONES
140	BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

PRESENTACIONES

Son varias las razones que justifican la necesidad de desarrollar la filantropía en una sociedad. La capacidad de expresión de nuevas temáticas de interés público y el pluralismo que debe reflejar una sociedad civil, con autonomía del gobierno de turno, son dos elementos que requieren del apoyo de una filantropía activa. Así también la capacidad de experimentar nuevas soluciones a problemas complejos, o de tender puentes entre los actores para encontrar puntos de acuerdo, necesita de aportes privados voluntarios orientados a bienes públicos. La filantropía tiene el valor de generar conexiones en el entramado social, redes que generan espacios de cooperación y que nutren a la sociedad civil, de las cuales emerge la confianza y la cohesión social.

Para que una sociedad cuente con un desarrollo consistente de la filantropía, se requiere de un adecuado encadenamiento de distintos tipos de factores. En primer lugar, deben existir factores culturales, esto es, una valoración de la responsabilidad cívica con el bienestar de la sociedad, y que la motivación intrínseca de aportar al bienestar social encuentre un entorno de confianza y de legitimidad hacia la acción filantrópica. Deben existir también condiciones económicas, la capacidad de disponer de recursos (monetarios y no monetarios, como tiempo y conocimiento) y destinarlos a iniciativas de bien público. Deben existir también condiciones de gestión, esto es, la adecuada capacidad de las instituciones beneficiarias de levantar y operar adecuadamente los recursos, lo que a su vez necesita de espacios de colaboración, de aprendizaje y de fortalecimiento. Todo ello precisa de un marco legal adecuado, que convoque equitativamente a los actores a participar en el ecosistema en forma equitativa y efectiva. Si bien la legislación no es un factor de motivación, tiene un rol clave en facilitar su desarrollo.

Chile cuenta con una tradición histórica de aportes filantrópicos, cuyas dinámicas han evolucionado en el tiempo al compás de la articulación del Estado y el desarrollo socioeconómico. En el siglo XIX todo hombre público fue un filántropo activo (Ponce de León, 2017) y en los albores del siglo XX, las sociedades de profesionales y los voluntarios anónimos fueron tomando un rol fundamental en complementar la labor de un Estado que articulaba sus programas asistenciales. El concepto que movilizaba a realizar aportes privados voluntarios ha permanecido constante desde los albores de nuestra historia republicana: por una parte, la idea de canalizar intereses y recursos hacia el bienestar de otros, y por otra, la comprensión de la responsabilidad ciudadana no solo como la adquisición de derechos, sino también de deberes con el bienestar de la sociedad, traducida en el cuidado de los menos favorecidos, de la paz social y del equilibrio económico (Zárate & González, 2017).

El marco institucional ha evolucionado, pero ha persistido el compromiso de la contribución privada voluntaria, tanto a nivel de ciudadanos, como de instituciones empresariales y de entidades sin fines de lucro. Sin embargo, conocemos poco de los cambios recientes, de las tendencias que caracterizan a los actores (donantes y beneficiarios), sus intereses, mecanismos y foco de aportes. Asimismo, tenemos poco entendimiento de las razones que distancian el nivel de nuestra filantropía con el que tienen países como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido o Singapur, por nombrar algunos con amplio dinamismo en este sector. El Barómetro de Filantropía viene a reparar estos vacíos. En su primera parte, el estudio

muestra las principales tendencias de los aportes privados en los últimos años. En la segunda parte, identifica las fortalezas y debilidades de nuestro ecosistema, de la mano del Índice de Desarrollo de la Filantropía, un instrumento inédito e integral que evalúa tanto los factores culturales, como los factores económicos, legales y de gestión.

Este estudio se enmarca dentro de la línea de investigación del CEFIS cuya misión es aportar conocimiento para contribuir al desarrollo de los aportes privados a bienes públicos. Anteriormente, el CEFIS ha contribuido a caracterizar la visión y práctica de distintos tipos de donantes con la serie de estudios del Mapeo de Filantropía e Inversiones Sociales (2016-2018), y a avanzar en la necesaria discusión sobre cambios al marco normativo, con la Propuesta de Modernización al Sistema de Donaciones en Chile (2018). Con el Primer Barómetro de Filantropía, el CEFIS contribuye, con evidencia y análisis, a entender el estado del arte de los aportes privados en Chile. Si bien sus hallazgos muestran un amplio universo de participantes, tanto del lado de los donantes como de las organizaciones donatarias, también da cuenta de la urgente necesidad de avanzar en cambios al sistema legal de donaciones y de fortalecer las capacidades de los actores, tanto donantes como entidades beneficiarias.

Este proyecto de dos años de duración contó con la cooperación de muchas personas e instituciones. En primer lugar, agradecemos a cada uno de los más de 1.300 individuos e instituciones que participaron en las Encuestas del Barómetro, los propios actores del ecosistema que compartieron su visión y datos para esta investigación. El decidido apoyo de la Fundación Chile + Hoy a este proyecto ha sido, una vez más, fundamental para construir una investigación sólida que permita sentar las bases para una discusión seria orientada a hacer florecer la filantropía en Chile. También reconocemos el importante aporte de los integrantes del comité de expertos que impulsaron la reflexión del equipo investigador para construir el Índice de Desarrollo de la Filantropía. Junto con ello, agradecemos la contribución de la Empresa Transbank para compartir datos inéditos, que permiten tener una visión más completa de los aportes de individuos. Y, por último, pero fundamental, reconocemos el esfuerzo y capacidad del equipo investigador del CEFIS que trabajó con un fuerte compromiso en desarrollar el estudio, crear el instrumento y llevarlo a cabo.

El Primer Barómetro de Filantropía sienta las bases para medir cambios en las tendencias y evaluar los avances en el ecosistema para propiciar los aportes privados a bienes públicos. Esperamos también que sea el inicio de un diálogo decidido entre donantes, gobierno e instituciones de la sociedad civil para impulsar una agenda orientada a su desarrollo.

Magdalena Aninat
Directora
Centro de Filantropía e Inversiones Sociales
Universidad Adolfo Ibáñez

PRESENTACIONES

La filantropía, y con ella la sociedad civil, es una de las grandes promesas del siglo XXI para afrontar los colosales desafíos actuales y venideros, tanto locales como globales. Para muchos representa la esperanza de avances y soluciones para los problemas y las oportunidades más urgentes en ámbitos tan variados como el social, el ambiental, el de la educación o el de la salud. Es la voluntad con vocación de impacto, la posibilidad de cambio positivo, el sueño de un mundo mejor. Y es una práctica que a nivel global está ganando visibilidad y empujando iniciativas extraordinarias que se traducen en beneficios para millones de personas en todo el planeta.

Según el Global Philanthropy Report 2018, elaborado por investigadores de Harvard Kennedy School, en los últimos años los individuos de alto patrimonio, familias y grupos corporativos de distintas latitudes han ido profesionalizando sus acciones filantrópicas, estableciendo fundaciones y otras estructuras de donación que les ha permitido enfocar mejor sus inversiones sociales, logrando mayores impactos.

Los activos de las fundaciones en el mundo superan los US\$ 1.5 billones y están considerablemente concentrados en los Estados Unidos (60%) y Europa (37%), pero rara vez alcanzan el 5% del PIB. Warren Buffet es, quizás, el caso más emblemático. A comienzos de julio se convirtió en el mayor filántropo de la historia del planeta, con un total de US\$38.000 millones destinados a actividades en el ámbito de la salud, la educación y la reducción de la pobreza. Buffet siempre figura entre los cinco principales filántropos del mundo, acompañado de nombres como Bill Gates, Mark Zuckerberg o Michael Bloomberg, también estadounidenses. ¿Es coincidencia que los principales altruistas del mundo provengan de Estados Unidos? Probablemente no.

En Estados Unidos la filantropía —y la sociedad civil como reunión libre y voluntaria de actores privados para resolver problemas públicos— es parte de la identidad cultural. Los estamentos legales han colaborado decisivamente en ello, haciendo de las donaciones un “trámite” poco engorroso en comparación con lo que ocurre en otras partes.

¿Cómo estamos en Chile?

Hasta hace unos años, poco y nada se sabía sobre los recursos relacionados a la filantropía y su despliegue a nivel nacional. Ni siquiera el término “sociedad civil” ha sido amplia y correctamente comprendido, aunque casi cualquier persona seguramente lo ha escuchado. Antes del trabajo emprendido por el Centro de Filantropía e Inversiones Sociales (CEFIS) de la Universidad Adolfo Ibáñez, los datos y conocimientos sobre la filantropía disponibles públicamente eran escasos. Ni el Estado, ni la academia, ni las organizaciones privadas recopilaban antecedentes sobre inversión social. Los registros que existían eran a menudo anecdóticos, incompletos e inconsistentes. Además, dadas las variadas definiciones y los marcos de investigación usados en los estudios internacionales existentes, los pocos datos que había no eran comparables con otros países y menos analizados a través de una lente global.

De ahí la importancia y transcendencia de esta labor, resultante en el primer Barómetro de la Filantropía en Chile, una iniciativa que como Fundación Chile + Hoy hemos apoyado desde sus orígenes. Estamos convencidos de que para modernizar y promover el correcto ejercicio de la filantropía en Chile es

fundamental contar con datos que permitan comprender de mejor manera el estado, la magnitud, el diseño y la vitalidad de las instituciones filantrópicas y de las inversiones en este sector.

A partir del año 2014, las donaciones registradas por el Servicio de Impuestos Internos han decrecido, pasando de \$154 mil millones a \$150 mil millones en 2017. ¿La razón? Hacer donaciones en Chile no es fácil, ni amigable. El marco legal que las regula es muy complejo. Existen más de 90 normas diferentes y, salvo algunas excepciones, los aportes son castigados con altos impuestos, lo que hace ineficiente y poco atractivo el sistema.

A lo anterior, se suman otras debilidades detectadas, como la falta de entendimiento global respecto del rol que cumple la filantropía, específicamente en el desarrollo de los proyectos orientados a resolver los problemas sociales; la escasez de transparencia y de confianza social de parte de los donantes y donatarios; y la débil —o casi nula— medición del impacto y del accountability que tienen individualmente las organizaciones de la sociedad civil. Esto entre otras cosas.

También se advierte un factor sociocultural relevante: a diferencia de lo que ocurre en países en los que la cultura de la donación está asentada y es reconocida abiertamente, en nuestro país aún existe pudor por mostrarse como una persona de alto patrimonio y generosa, dispuesta a aportar a favor de diversas causas.

Aún con todo esto, estamos mejorando. Si bien hay un estancamiento de los recursos canalizados por la vía de las donaciones, simultáneamente han surgido señales de dinamismo. De las 120 fundaciones registradas en Chile, un 44% fue creada hace menos de 10 años. Asimismo, antes de que termine el año debería ser tramitado el proyecto de Ley Única de Donaciones, demanda impulsada por las entidades cooperantes, entre ellas las organizaciones de la sociedad civil, que han sido fundamentales en el desarrollo, consolidación y crecimiento de los procesos de donaciones en el país. Ellas son las principales responsables del creciente interés por el bien público, y de dar una mano firme al Estado frente a la imposibilidad de éste de hacer frente a todos los problemas. No debemos olvidar que más de un 70% de la población chilena reconoce valorar positivamente a las organizaciones de la sociedad civil, según un estudio realizado por el proyecto Sociedad en Acción, una iniciativa del Centro de Políticas Públicas UC y Fundación Chile + Hoy. Y si bien cabe una importante responsabilidad individual en el afán filantrópico, que nosotros promovemos y potenciamos profundamente, la sociedad civil cumple un rol aún más trascendental en el fortalecimiento y consolidación de este en el país.

Estos pequeños grandes pasos pueden ser tomados como un indicio de que la cultura de las donaciones y la filantropía están tomando fuerza en nuestro país. Esto no por traspasar la vocación de interés público al Estado, o de hacer mera caridad, sino como responsabilidad. Como responsabilidad humana y cívica. Ese es el verdadero espíritu de la filantropía en una sociedad libre y abierta. Y es lo que mejor expresa su significado: amor por las personas.

Nicolás Ibáñez Scott
Presidente
Fundación Chile + Hoy



Fotografía facilitada por la Fundación Colunga.

La complejidad de los desafíos sociales y la urgencia de los problemas medioambientales, están desafiando la capacidad de respuesta del sector público. Existe una creciente consciencia que abordar los desafíos de hoy, aprovechando las oportunidades de las nuevas tecnologías, convoca a la colaboración activa de todos los actores de la sociedad. Entre esos actores están ciudadanos, empresas, fundaciones y organizaciones de la sociedad civil disponibles a realizar aportes privados voluntarios para generar cambios significativos. Según la Universidad de Harvard, la creciente visibilidad de la filantropía, el aumento del capital donado y los cambios que han logrado impulsar las instituciones del sector, permiten proyectar que el fenómeno seguirá adquiriendo relevancia (Johnson P., 2018). Sin embargo, los estudios comparados muestran que este crecimiento se ve principalmente radicado en América del Norte y Europa, con especial énfasis entre los países anglosajones (especialmente Estados Unidos). La razón general es que la filantropía florece donde existen entornos propicios para que la tradición histórica perdure y crezca en el tiempo de la mano del impulso de las nuevas generaciones.

Recientes estudios sobre filantropía y sociedad civil en Chile han entregado un análisis comprensivo de la visión y práctica de los distintos tipos de contribuyentes privados al sector social y del creciente número de organizaciones de la sociedad civil en el país¹, con datos que permiten además comparar nuestra realidad con la de otras latitudes. Los registros nacionales de donaciones del Servicio de Impuestos Internos, que recoge el Barómetro de Filantropía, muestran un decrecimiento en los montos donados a través de las principales leyes con incentivos tributarios. Junto con ello, los análisis comparados dan cuenta de que los montos que moviliza la filantropía institucional en Chile están en los rangos más bajos a nivel internacional (Johnson, 2018). De estas investigaciones se desprende un

diagnóstico general: **a nivel local, el fenómeno de la filantropía ha adquirido un creciente dinamismo en cuanto a la participación de distintos actores, pero manifiesta un estancamiento de los recursos que canaliza el sistema regulado de donaciones.**

¿Qué factores explican la diferencia entre países que logran amplios niveles de filantropía con la realidad de Chile?

Responder esta pregunta requiere detenerse a comprender en profundidad la dinámica local del fenómeno. ¿Cómo se desarrolla la filantropía en Chile? ¿quiénes son los donantes activos, cuál es el destino de las donaciones y qué uso tienen los incentivos tributarios? Junto con un análisis descriptivo del momento es necesario indagar también en las raíces que sustentan su evolución: ¿en qué medida nuestro ecosistema propicia el desarrollo de la filantropía? ¿Qué cambios se requieren para destrabar su potencial?

El Primer Barómetro de Filantropía en Chile, un proyecto de investigación de dos años del Centro de Filantropía e Inversiones Sociales de la Universidad Adolfo Ibáñez, con el apoyo de la Fundación Chile + Hoy, se plantea como un instrumento para medir el desarrollo de la filantropía en el tiempo, desde una mirada integral, abarcando tendencias y también mirando sus causas.

Tal como se explica en la metodología, el estudio se basa tanto en información primaria (encuestas a los distintos actores con más de 1.365 casos) como secundaria (literatura, análisis legislativo y datos públicos y privados). De este modo, en el capítulo de Tendencias en la Filantropía, el estudio revisa las manifestaciones del fenómeno desde una visión amplia de la filantropía en el periodo analizado (2016-2018). El estudio se enfoca principalmente en revisar el comportamiento de sus actores, cubriendo tanto a

¹ Ver serie estudios Mapeo de Filantropía e Inversiones Sociales en Chile, CEFIS UAI 2017-2018; e Irrarrazaval, Streeter y colaboradores, Sociedad en Acción, CPPUC, 2018.

INTRODUCCIÓN

donantes institucionales (fundaciones filantrópicas y empresas) como también al ciudadano común que aporta por distintos canales a causas de bien público. Asimismo, incluye, pero no reduce la filantropía a transacciones monetarias, sino que amplía la mirada a los aportes no monetarios, como la práctica del voluntariado. Junto con ello, realiza por primera vez un análisis de las organizaciones donatarias, caracterizando a las entidades sin fines de lucro que logran beneficiarse de las donaciones privadas.

En el segundo capítulo se presenta el Índice de Desarrollo de la Filantropía, que siguiendo otros estudios internacionales (The Global Philanthropy Environment Index, 2018), evalúa en qué medida el ecosistema cuenta con las condiciones para que el fenómeno despliegue todo su potencial. Construido en base a la literatura del sector y en conjunto con un comité de expertos nacionales e internacionales, el Índice analiza las condiciones económicas, legales, y culturales que inciden en el desarrollo de la filantropía. Así, el fenómeno de la filantropía se entiende como un flujo que requiere de condiciones adecuadas, primero, para que se destinen recursos a fines filantrópicos, luego, para que estos recursos sean operados en forma eficiente y, finalmente,

para que se genere valor social como fruto de estos aportes.

A lo largo de este capítulo, se va desentrañando claramente el entramado que determina que en una sociedad florezca la filantropía. Una clara conclusión es que, para que ello suceda, es necesaria la participación activa de los distintos tipos de donantes y donatarias, de la sociedad en general que debe legitimar la filantropía, y del Estado encargado de establecer normas adecuadas para incentivar su desarrollo, entre otros factores.

El Barómetro de Filantropía ha sido estructurado para ser replicado en el tiempo. Así, esta primera versión se entiende como una línea de base que permitirá comprender la evolución del fenómeno en distintos periodos, detectar cambios de tendencias, y avances o retrocesos en el ecosistema. Como se explica en las conclusiones, los hallazgos de esta primera versión no son del todo favorables, pero muestra puntos sólidos sobre los cuales avanzar y también ilumina aquellos puntos críticos que están bloqueando el potencial que pueden tener los aportes privados destinados al bienestar de la sociedad.



Fotografía facilitada por la Fundación Las Rosas.

En el capítulo de Tendencias en la Filantropía en Chile, el estudio revisa las manifestaciones del fenómeno desde una visión amplia de la filantropía en el periodo 2016-2018, analizando el comportamiento de sus actores. En el siguiente capítulo, el Índice de Desarrollo de la Filantropía, se evalúa en qué medida el ecosistema cuenta con las condiciones para que el fenómeno despliegue todo su potencial.

PRINCIPALES HALLAZGOS

LOS DONANTES:

- Entre los donantes activos, predominan las grandes empresas, las fundaciones familiares, y los ciudadanos de edad mediana (35 a 54 años).
- En el número total de donantes registrados por el SII se registró una disminución de -1,7% entre 2016 y 2017, con la participación de 58 mil contribuyentes que donan en las principales legislaciones con incentivos a las donaciones.

LOS MONTOS DONADOS:

- Hay una tendencia a la baja en los montos donados registrados por el SII: desde el año 2014 los montos se han reducido desde los 154 mil millones de pesos a los 150 mil millones de pesos en 2017, aunque la cifra se estanca en los últimos dos años.
- En los aportes que realizan ciudadanos vía pagos electrónicos la cifra se duplica en los últimos cuatro años: de 42 mil millones de pesos en 2014 a más de 82 mil millones en 2018, con un 23% de crecimiento promedio al año.
- Las empresas y fundaciones que realizan donaciones a terceros tienen un promedio de aporte monetario anual similar cercano a los 313 millones de pesos en promedio.
- La mayoría de los ciudadanos (44%) aportan hasta 3.000 pesos mensuales, un 37% dona entre 3.000 pesos hasta 10.000 pesos, y sólo un 19% aporta más de 10.000 pesos al mes.
- Además de donaciones monetarias, el 28% de las empresas y un 20% de los ciudadanos realizan voluntariado.
- El Índice de Desarrollo de la Filantropía muestra debilidades en la disposición a destinar recursos a fines filantrópicos: pese a un aumento en los ingresos, las donaciones registradas no crecen en el periodo y la proyección de los donantes a futuro es a mantener los montos donados en el corto plazo.

EL MARCO LEGAL Y EL USO DE INCENTIVOS TRIBUTARIOS:

- La legislación que logra canalizar la mayor cantidad de montos donados es la ley de Rentas Municipales (36% del total), seguida por la ley de donaciones con fines sociales (20,8% del total), y luego por la ley de donaciones con fines culturales (12,7%), según los registros del SII.
- La gran mayoría de las empresas (72%) hace uso de los beneficios tributarios de las donaciones realizadas, principalmente aquellas que cuentan con una política de donaciones definida, son de gran tamaño y hacen donaciones de más de 50 millones de pesos.
- Solo el 3% de los ciudadanos que hacen donaciones mensuales utiliza la franquicia tributaria y un 28% que ni siquiera conoce la posibilidad.
- El marco legal es una de las áreas más débiles del ecosistema, según el Índice de Desarrollo de la Filantropía. La legislación vigente es compleja y dispersa en distintas leyes sin una normativa homogénea, con limitaciones para donar el patrimonio personal, y con límites bajos al monto máximo de donación a nivel comparado.
- El Índice plantea que el marco legal vigente establece procedimientos diferenciados para la participación de las entidades beneficiarias en las distintas leyes y limita los fines a los cuales éstas pueden destinar las donaciones. Junto con ello, existen debilidades en los mecanismos de reportabilidad, transparencia y entrega de información para orientar a los usuarios del sistema.

→ DESTINO DE LAS DONACIONES:

- Los distintos tipos de donantes priorizan como destino de sus donaciones principalmente a la Región Metropolitana (28%). Existen regiones de bajo nivel de ingreso per cápita que muestran baja prioridad en término de destino de donaciones, como Arica y Parícuta y Los Ríos.
- En el universo de organizaciones que recibieron donaciones registradas por el SII predominan ampliamente las fundaciones y corporaciones sin fines de lucro (64%) y, en términos de ubicación, las organizaciones localizadas en la Región Metropolitana (62%).
- La educación (escolar y superior), el desarrollo social (relacionado con el desarrollo de comunidades locales y la superación de la pobreza), y la atención tanto a la primera infancia como a los adultos mayores, son los ámbitos de destino principal de los donantes activos en Chile en el periodo.
- En las donaciones vía pagos electrónicos, el principal destino de los aportes son las organizaciones que trabajan en ámbitos de salud, principalmente aquellas que trabajan en torno a enfermedades específicas (más de 40%).
- El Índice de Desarrollo de la Filantropía muestra que las organizaciones donatarias dan señales de tener una adecuada capacidad operativa de los recursos donados, pero en su mayoría no invierten recursos para lograr levantamiento de donaciones y gestión del voluntariado.
- El Índice da cuenta de un bajo nivel de inversión en evaluaciones integrales de los resultados de impacto de los programas, y una minoritaria práctica de donación destinada a modelos de innovación social o temáticas emergentes.
- Las instituciones, redes y programas dedicados a fortalecer la profesionalización de las entidades donatarias y el desarrollo de la filantropía, son insuficientes para las necesidades del sector.

→ CONFIANZA EN EL SISTEMA Y COLABORACIÓN ENTRE LOS ACTORES:

- El Índice de Desarrollo de la Filantropía muestra una confianza medianamente alta en el sistema de donaciones, una valoración positiva de la sociedad hacia la filantropía, y una percepción positiva por parte de los donantes respecto de la capacidad operativa de las entidades donatarias.
- El Índice muestra un nivel avanzado de colaboración y aprendizaje compartido entre los actores, pero las alianzas de mediano plazo entre donantes (empresas o fundaciones) y organizaciones donatarias son menos comunes.
- Las principales debilidades en el ámbito de la colaboración están entre los distintos actores (empresas, fundaciones, y organizaciones donatarias) con el sector público. Asimismo, la percepción de los actores es que no existen las condiciones adecuadas para la coordinación de una agenda de impacto colectivo.



2.

METODOLOGÍA GENERAL

TIPO DE ESTUDIO

El Barómetro de la Filantropía es un estudio de tipo cuantitativo inferencial, compuesto por un análisis descriptivo sobre tendencias de filantropía del periodo (correspondiente al año 2016-2018) y una medición de las condiciones que facilitan el desarrollo de la filantropía.

El estudio contempla una medición integral del desarrollo de la filantropía, abarcando tres aspectos fundamentales sobre las determinantes y las condiciones para el desarrollo de ésta:

- Montos donados y donantes activos en el periodo.
 - Tendencias en la Filantropía: foco de destino de los aportes, mecanismos, y otros factores.
- Medición del estado del ecosistema de la filantropía en Chile (en base a un Índice de Desarrollo de la Filantropía).

Se tomó como unidad de análisis a tres grupos:

i) donantes ii) donatarias y iii) el funcionamiento del ecosistema de la filantropía de Chile.

Para ello, se definió como unidad de observación el comportamiento y percepciones de dos grupos: donantes (integrado por empresas, fundaciones filantrópicas y ciudadanos, que realizaron contribuciones sociales en el periodo estudiado) y donatarias (integrado por organizaciones sin fines de lucro tales como fundaciones, corporaciones, juntas de vecinos, organizaciones comunitarias funcionales, universidades, entre otras instituciones que recibieron donaciones en el periodo estudiado en base al registro del SII). Adicionalmente se agregó como unidad de observación la legislación vigente en materia de donaciones.

UNIVERSO Y DISEÑO MUESTRAL

Dado el objeto del estudio, se abordaron cuatro universos:

- **Empresas**, que hicieron algún tipo de donación durante el año tributario 2017 registrada por el SII, según base de datos de acceso público del servicio.
- **Fundaciones filantrópicas**, se refiere a la filantropía institucional en base a la definición del Global Philanthropy Report (Johnson P., 2018) que se canaliza a través de las fundaciones que cuenten con una constitución legal vigente en el Registro Civil, un financiamiento estable o permanente con más de la mitad de su presupuesto proveniente de una fuente privada, un directorio u órgano máximo de dirección, una organización operativa (estructura interna, gobiernos corporativo y objetivos), que no cuentan con socios o accionistas, y que hagan una distribución de recursos a fines de beneficio público, aportando a terceros o a través de programas propios. Se identificó el universo a partir de la base del CEFIS UAI del estudio de Filantropía Institucional en Chile (Aninat & Fuenzalida, 2017 a), actualizada a través de informantes claves y revisión de bases de fundaciones de la Asociación de Empresas Familiares (AEF).
- **Ciudadanos**, personas individuales que durante los últimos 12 meses realizaron algún tipo de donación o contribución voluntaria y gratuita a una causa de bien común (monetaria y no monetaria).
- **Donatarias** que son parte de **organizaciones de la sociedad civil** (tales como corporaciones, fundaciones, juntas de vecinos, cuerpos de bomberos, universidades, entre otras) que recibieron donaciones durante el año tributario 2017 según base de donatarias registradas por el SII.

Tal como explica la tabla 1, se definió un método de muestreo probabilístico para cada grupo, excepto para fundaciones donde se aplicó un muestreo censal, dada la finitud y tamaño del universo. Así, las unidades de observación fueron las distintas muestras obtenidas para cada actor, logrando la representación necesaria según grupo.

MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El Barómetro de Filantropía se construye a partir de una integración de información de fuentes primarias y secundarias.

Se consultaron tres tipos de fuentes de información secundaria:

- Un primer tipo se refiere a la revisión bibliográfica de estudios comparables de medición de desarrollo de la filantropía y de factores determinantes de desarrollo de un ecosistema de filantropía. Esta revisión bibliográfica permitió construir la metodología del estudio, el marco teórico del Índice de Desarrollo de la Filantropía y los instrumentos de recolección de información.

Un segundo tipo se refiere a datos oficiales sobre las donaciones registradas por el Servicio de Impuestos Internos. Específicamente, se utilizó como fuente de información la nómina de donaciones que contiene estadística de las declaraciones juradas asociadas a donaciones del año tributario 2008 al 2018: registro de Declaraciones Juradas 1828, 1830, 1832, 1844 y 1911, de los códigos de donaciones del Formulario 22 e información de donaciones realizadas a Universidades e Institutos Profesionales de acuerdo al artículo 69 de la ley n°18.681². De estas fuentes de información se sustrajo información sobre la cantidad de declarantes, de los montos asociados

y el análisis de las legislaciones vigentes sobre donaciones en el país, constituyendo el marco legal regulatorio. Estos documentos permitieron analizar: número de donantes y donatarias, montos, uso de legislaciones con incentivos tributarios de destino de la donación, identificar los tipos de contribuyentes que pueden participar de las distintas leyes de donación y las franquicias tributarias correspondientes, entre otros elementos.

- Un tercer tipo se refiere a las principales normativas que regulan y/o establecen incentivos tributarios a las donaciones vigentes en Chile, donde además de las leyes identificadas en las declaraciones juradas, se incorpora en el análisis artículos referidos a sanción de contraprestaciones en el Código Tributario y los artículos del Código Civil que regulan las personas jurídicas, las donaciones y la herencia. El análisis permitió inferir el estado de madurez del ecosistema en su dimensión de marco legal y normativa.

En el ámbito de la información de fuentes primarias también se contó con dos fuentes de información:

1. Una primera fuente de información directa de los actores relevantes del ecosistema de la filantropía son las Encuestas del Barómetro de Filantropía: encuestas estructuradas específicas para cada actor, a saber, donantes (empresas, fundaciones y ciudadanos) y donatarias (organizaciones de la sociedad civil beneficiarias de donaciones), las cuales fueron diseñadas, testeadas y aplicadas durante el segundo semestre del año 2018. En el caso de las encuestas a

²De las Declaraciones Juradas a continuación se extrae la siguiente información sobre donaciones:

- 1828 sobre estado de ingresos y usos de donaciones recibidas, se extrae información respecto de los artículos 62 y siguientes de la Ley N° 19.712, sobre donaciones Deportivas, de la Ley N° 19.885, sobre normas de buen uso de donaciones y donaciones con fines Sociales y de la Ley 20.675 sobre donaciones con fines Culturales.
- 1832 presentada por las instituciones que recibieron donaciones bajo las normas del artículo 46 del D.L. N° 3.063 sobre Rentas Municipales; del D.L. N° 5, del artículo 3° de la Ley N° 19.247 donaciones con fines educacionales y del N° 7 del Artículo 31°, de la Ley Sobre Impuesto a la Renta.
- 1844 sobre créditos por donaciones contra el impuesto único de segunda categoría de la Ley n°20.444, sobre creación del Fondo Nacional de la reconstrucción a zonas afectadas por catástrofes.
- 1911 presentada por los empleadores habilitados o pagadores que hayan pagado rentas del Artículo 42 N° 1 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, consistente únicamente en sueldos, pensiones y cualesquiera otras rentas similares y cuyos trabajadores o pensionados hayan solicitado que se les descuenta de sus remuneraciones el monto de las donaciones efectuadas con fines culturales.

donatarias, empresas y fundaciones filantrópicas, se trató de un instrumento auto-aplicado enviado vía mail, mientras que los ciudadanos fueron encuestados a través del contacto telefónico (en este caso el diseño muestral y trabajo de terreno estuvo a cargo de la empresa Cadem).

Se abordó el siguiente temario en las encuestas:

- Antecedentes básicos de las organizaciones y empresas
- Donaciones, recursos de la organización y su uso
- Focos de los aportes sociales (donantes)
- Reportes y evaluación
- Colaboración y alianzas
- Difusión e innovación (donantes)

- Se realizó un test del instrumento con actores vinculados a los grupos a encuestar de manera de validar el uso del vocabulario y el tiempo de aplicación.

El Centro de Filantropía e Inversiones Sociales comprometió resguardar la confidencialidad de la información que entregaron los encuestados, de modo que los resultados generados no pueden en ningún ámbito identificar de manera individual a ninguno de los participantes del primer Barómetro de Filantropía. De esta forma los datos se analizan y reportan de manera agregada.

Mediante este método de recolección de información primaria se logró una muestra ampliamente representativa de la práctica de los donantes y donatarias en el país, una percepción de tendencias y desarrollo de la filantropía actualmente en Chile. En la tabla 1 a continuación se especifica el logro según cada unidad de observación, margen de error y nivel de confianza.

El Barómetro de Filantropía se construyó en base a fuentes primarias donde se encuestó al universo de donantes y donatarias, y también en base a fuentes secundarias, esto es, datos públicos y privados de donaciones, revisión de literatura y análisis de la legislación vigente. De esta forma el estudio permite comprender las tendencias del periodo, y el estado de desarrollo de la filantropía en Chile.

METODOLOGÍA GENERAL

Tabla 1: Descripción metodología recolección de información de las Encuestas del Barómetro de Filantropía.

Actor	Tipo de estudio	Universo	Unidad de análisis	Unidad de observación	Diseño muestral
Empresas ➤	Cuantitativo Inferencial	2416 empresas vigentes	Empresas que realizan donaciones según registro del SII (año tributario 2018)	169 empresas de la muestra	Muestreo probabilístico de selección aleatoria con autoselección de participantes, por medio de una convocatoria al total del universo.
Fundaciones filantrópicas ➤	Cuantitativo Inferencial	110 fundaciones	Fundaciones filantrópicas que tienen una distribución de recursos con fines públicos (con programas propios y/o donaciones a terceros)	79 fundaciones filantrópicas	Muestreo Censal: todas las fundaciones fueron invitadas a participar, autoselección de casos
Donatarios ➤	Cuantitativo Inferencial	690 donatarias	Organizaciones de la Sociedad Civil que reciben donaciones en base a registro del SII (año tributario 2018)	215 donatarias de la muestra	Muestreo probabilísticos de selección aleatoria con autoselección de participantes. Se envió la encuesta a 578 donatarias hasta alcanzar la tasa de respuesta deseada
Ciudadanos ➤	Cuantitativo Inferencial	Población mayor de 18 años residente en las 15 capitales regionales de Chile que declaran haber hecho algún tipo de donación durante los últimos 12 meses	Ciudadanos que realizan algún tipo de donación (monetaria y no monetaria)	902 ciudadanos mayores de 18 años residentes en las 15 capitales regionales de Chile	Muestro probabilístico estratificado previamente por región

Método de recolección de la información	Actores excluidos y razón	Periodo trabajo de campo	Número de casos de la muestra	Nivel de Confianza y Margen de Error
Encuesta auto-aplicada enviada vía mail al encargado de las donaciones en la empresa (previo contacto telefónico)	Empresas: duplicadas; sin ningún medio de contacto posible; que canalizan sus donaciones a través de fundaciones empresariales; empresas no activas; en quiebra o en proceso de venta (consideradas como empresas no vigentes)	14/08 al 11/12 de 2018	169	94% NC 7 % ME
Encuesta auto-aplicada enviada vía mail a todas las fundaciones filantrópicas mapeadas que cumplieran con la definición descrita previamente	Algunas fundaciones se auto-excluyeron de participar en el proyecto, fundaciones no vigentes	18/07 al 11/12 de 2018	79	90% NC 5% ME
Encuesta auto-aplicada enviada vía mail al director ejecutivo u otro líder de la entidad, previo contacto telefónico para obtener la dirección de e-mail correcta	Algunas donatarias se auto-excluyeron de participar en el proyecto	01/08 al 11/12 de 2018	215	92% NC 5% ME
Entrevista telefónica a celulares a través de sistema CATI utilizando una base de datos propia de Cadem	Pregunta filtro al principio de cuestionario respecto del haber realizado alguna donación durante los últimos 12 meses, tras la cual se detenía o se seguía con el cuestionario en caso de tener una respuesta positiva	07/08 al 20/08 de 2018	902	95% NC 3,3% ME

- **2.** Una segunda fuente de información primaria fueron los registros de transacciones de la empresa Transbank, respecto de las instituciones que recibieron donaciones realizadas a través de sistemas de tarjetas de crédito o de débito, correspondientes a transacciones periódicas (sistema PAT) o intermitentes, asociados a donaciones. Cabe destacar que esta fuente de información se logró gracias a un convenio de colaboración entre el Cefis UAI y la empresa Transbank, en el cual ambas partes se comprometieron a entregar información de forma agregada e innominada. Así, la información de donatarias entregada no permite identificar en ningún caso las instituciones en cuestión, resguardando la confidencialidad.

TIPO DE ANÁLISIS

Para el primer capítulo y en base a los datos recolectados, se realizó un análisis descriptivo, univariado y bivariado a través de frecuencias de las variables del cuestionario y de los datos oficiales obtenidos. A partir de ellos, y dado que las muestras son estadísticamente representativas de la población, para los cuatro actores en cuestión, se caracterizó a donantes y donatarias, y se pudo identificar las tendencias del ecosistema de la filantropía.

Para las respuestas en las que se podía expresar más de una opción o preferencia, se realizó un análisis de

respuesta múltiple. Dado que la lógica de las respuestas múltiples admite la simultaneidad de respuestas a distintas opciones, siendo esta posibilidad no excluyente, el análisis de respuesta múltiple permite cuantificar la totalidad de las respuestas entregadas por cada respondiente.

Respecto a los porcentajes, estos fueron aproximados al primer decimal, siempre y cuando se mantuviera la coherencia de alcanzar el 100%, si esto se veía afectado se reportan los datos con un máximo de un decimal. La unidad monetaria en que se reportan los montos es en pesos chilenos en cifras nominales.

Para el segundo capítulo y en base a los datos recolectados, se realizó un análisis descriptivo, univariado y bivariado de las variables del cuestionario. Para el análisis de respuestas múltiples, se recodificaron categorías y construyeron nuevas variables binarias logrando análisis más atinente de los datos. Por otro lado, se calcularon medidas de tendencia central: media, mediana, mínimo, máximo, y se analizaron datos de montos de donaciones, ingresos y crecimiento económico para el decenio de 2008 a 2018. Todos los porcentajes entregados fueron aproximados al primer decimal.

A partir del análisis anterior se realizó una cuantificación estandarizada de los distintos escenarios ideales planteados, donde el valor 100% constituye el escenario ideal.



Fotografía facilitada por la Fundación Hogar de Cristo.



3.

TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

El Barómetro de Filantropía caracteriza las tendencias recientes de comportamiento de los principales grupos que participan en el sistema de donaciones, quienes realizan contribuciones sociales y quienes las reciben. Tal como se explicó en la introducción, el Barómetro considera para efectos de filantropía no solo las transferencias monetarias sino también los aportes no monetarios (considera aportes de tiempo, conocimiento o redes) realizados por distintos tipos de actores sociales, tanto individuos como instituciones (empresas, fundaciones filantrópicas), en forma voluntaria a organizaciones de la sociedad civil o directamente a individuos con el fin de generar bienes públicos.

En este capítulo buscamos entregar una amplia revisión de las tendencias generales de la filantropía en el país, realizando, en primer lugar, una caracterización de los donantes activos en el país durante el periodo estudiado. En segundo lugar, se entregan datos de sus contribuciones, monetarias y no monetarias, buscando dar cuenta de similitudes y diferencias entre los distintos tipos de donantes y también información respecto del uso y conocimiento de las legislaciones con incentivos tributarios. En tercer lugar, se describen tendencias respecto del destino de las contribuciones sociales, caracterizando a los receptores (organizaciones donatarias) e identificando las áreas de mayor interés de parte de los donantes (tanto temática como a nivel geográfico) y cómo se desarrolla la práctica de medición, en caso de haberla, de los proyectos que recibieron donaciones.

¿QUIÉNES SON LOS DONANTES DEL PERIODO?

Existen tres tipos de donantes que participan activamente en el ecosistema de la filantropía, aunque de forma diferenciada: las empresas, las fundaciones filantrópicas y los ciudadanos.

A nivel general, existe una significativa participación de donantes situados en las regiones con mayor población (región metropolitana y macrozona centro-sur). Destaca la mayoritaria participación de las grandes empresas, de las fundaciones familiares, y de los ciudadanos de mediana edad (35 a 54 años) y la participación transversal de ciudadanos de todos los segmentos socioeconómicos, con mayor énfasis en los tramos altos.

Entre las **empresas** que realizan donaciones en el periodo existe una participación mayoritaria de compañías de gran tamaño (68%), así como de aquellas que tienen entre 5 a 199 trabajadores (51%) y de empresas situadas en la Región Metropolitana (68%), seguidas por la macrozona centro-sur que representa un 20% de las donaciones registradas. Existe una menor participación de empresas medianas (32%), y de empresas ubicadas en la zona norte (7%) y sur (5%)³. Cabe agregar que estudios anteriores ya destacaban la mayoritaria participación de las empresas en el total de donaciones: para el año 2015, el 84% del monto total de las donaciones registradas por el SII fue donado por personas jurídicas comerciales, dígase las empresas (Irrazábal et al, 2017).

³ Se utiliza la referencia geográfica del SII.

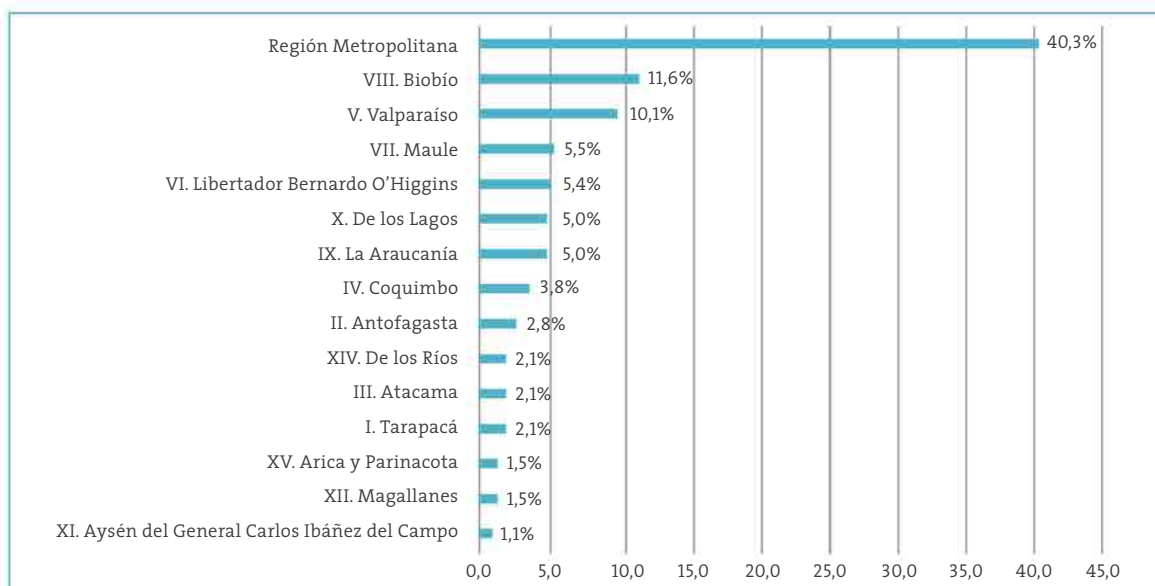
TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

En el caso de las **fundaciones filantrópicas** se trata de un actor dinámico, con un 22% de fundaciones creadas en los últimos cinco años. Se caracterizan por tener una fuente estable de recursos para operar programas propios y/o entregar donaciones a terceros, lo que les permite proyectarse en el mediano y largo plazo. Siguiendo la tendencia identificada en estudios anteriores sobre filantropía institucional (Aninat & Fuenzalida, 2017 a), la mayoría se identifican como fundación familiar (41%), mientras que el resto se reparte de forma equivalente entre fundaciones empresariales e independientes con un 29,5% cada una. En cuanto a tipo de operación, son minoría las fundaciones exclusivamente donantes (18%) y predominan en equivalencia porcentual las fundaciones que operan programas propios, con las fundaciones mixtas que combinan el desarrollo de programas propios con donaciones a terceros, con un 42% cada una.

Entre los **ciudadanos que realizan donaciones**, existe una participación levemente mayor de los hombres

(54%) sobre las mujeres (46%), y, por edad, participan más las personas entre 35 a 54 años (41%), seguido por los jóvenes de 18 a 34 años (35%), mientras que los mayores de 55 años tienen una menor participación (24%). En términos de niveles socioeconómicos existe una significativa participación de todos los tramos, con una mayor representación de los grupos de mayores ingresos, donde el grupo C1 representa el 29% y el grupo C2 el 30% y el grupo C3 con 24%. Es significativa también la participación del grupo D con un 17%, considerando los menores niveles de ingresos de este segmento. Como muestra el gráfico 1, el ciudadano donante reside principalmente en las regiones que concentran alta población: Región Metropolitana (40%), Bío Bío (12%) y Valparaíso (10%). Según estudios anteriores, del año 2015, la participación de los ciudadanos es creciente entre las donaciones registradas por el SII, siendo las personas naturales responsable del 88% del total de las transacciones realizadas (Irrarázaval et al, 2017).

Gráfico 1: Región de residencia de ciudadanos que realizan donaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de ciudadanos, n=848).

¿CÓMO Y CUÁNTO SE DONA?

Los donantes activos en el país cuentan con diversos mecanismos para realizar sus contribuciones a fines sociales, según sus distintos objetivos y niveles de involucramiento. La literatura distingue tres tipos de mecanismos (Aninat & Fuenzalida, 2017 b):

- **Aportes monetarios.** Incluye las tradicionales transferencias en dinero o de especies valorizadas, a organizaciones donatarias o directamente a beneficiarios finales (por ejemplo, becas para fines educativos).

En el periodo estudiado, este es el principal mecanismo utilizado por el universo de donantes. De hecho, el 96% de las empresas, el 58% de las fundaciones y el 56% de los ciudadanos realiza algún tipo de aporte monetario.

- **Aportes no monetarios.** Se refiere a aportes de conocimiento (asesorías, por ejemplo), tiempo (en voluntariado), de conocimiento (participación en directorios, por ejemplo), construcción de redes (contactos, apoyo en fundraising o promoción de una causa en redes sociales, por ejemplo). Si bien este tipo de aportes puede ser acompañado de aportes monetarios, no es requisito para que se ejecute. Este mecanismo

permite establecer un mayor vínculo con la organización donataria y sus beneficiarios finales.

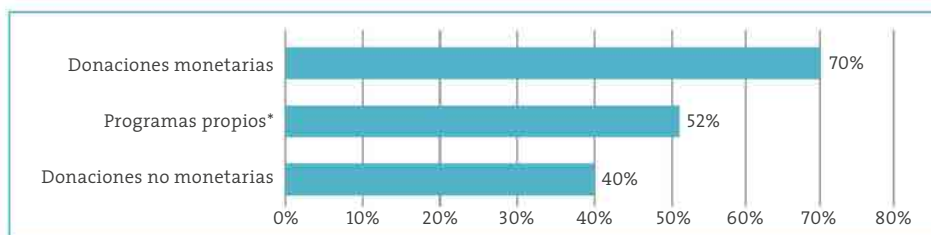
En el periodo estudiado, este es el segundo mecanismo más utilizado de manera transversal por el universo de donantes: el 44% de los ciudadanos, el 41% de las empresas y el 36% de las fundaciones filantrópicas, reporta haber realizado algún tipo de aporte no monetarios.

- **Operación de programas propios.** Se refiere a aportes principalmente relacionados a instituciones (empresas, fundaciones) que cuentan con recursos para realizar contribuciones sociales y que optan por desarrollar sus propias actividades, en un ámbito específico, con un control administrativo propio que, en ciertos casos, puede ser con contratación directa a organizaciones externas.

En el periodo estudiado, este es el tercer mecanismo más utilizado por los donantes institucionales, con un 52% del total de los casos, principalmente por parte de las fundaciones (de las cuales un 77% utilizó este mecanismo en el periodo).

Si tomamos el universo total de donantes y asignamos el mismo valor a cada actor, es posible determinar que la mayoría realiza aportes monetarios (70%), seguido por no monetarios (52%) y en menor medida por programas propios (40%), tal como muestra el gráfico 2.

Gráfico 2: Mecanismos utilizados por donantes para realizar donaciones



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía, en base a respuesta múltiple y categorías no excluyentes por lo que el total suma más de 100% (considera respuestas de empresas n=160, fundaciones n=77 y ciudadanos n=858)⁴.

⁴Para hacer este análisis se sumaron distintas categorías dependiendo del tipo actor. Para la categoría donación monetaria: en el caso de las empresas se sumaron: donaciones monetarias, donaciones en productos, auspicio de eventos, préstamos, *endowment*, becas para educación y otros. En el caso de las fundaciones se sumó a la categoría donación monetaria las donaciones en especies, los préstamos y las becas educativas. En el caso de los ciudadanos se sumó a la donación monetaria, la participación en eventos de beneficencia. Para la categoría de donación no monetaria se consideraron: asesorías y voluntariado para las empresas, asesorías en el caso de las fundaciones, y en el caso de ciudadanos se considera voluntariado y también el apoyo en redes sociales o firmas para una causa. La categoría ejecución de programas propios solo corresponde a empresas y fundaciones.

TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

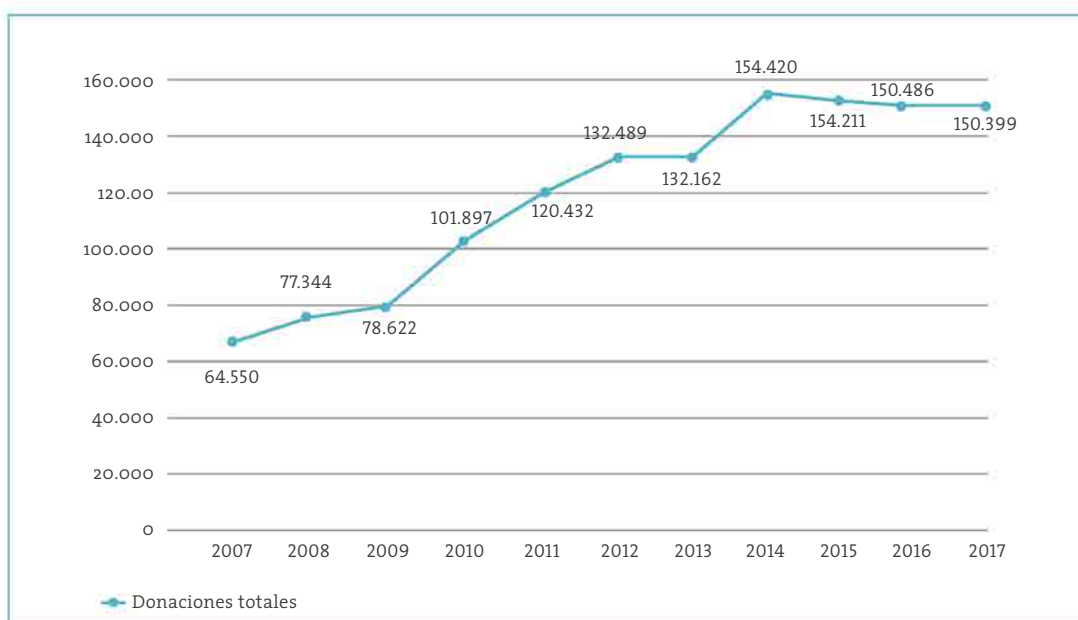
APORTES MONETARIOS E INCENTIVOS TRIBUTARIOS

El período muestra, a nivel general, que no hay crecimiento en las donaciones registradas por el SII (en las principales legislaciones con incentivos tributarios). Por una parte, el monto se mantiene estable, con un -0,06% de variabilidad entre 2016 y 2017⁵, con un monto en torno a los 150 mil millones de pesos. Por otra parte, en el número total de donantes (incluye personas jurídicas y naturales, en sus diferentes categorías como contribuyentes) se registra una disminución de -1,7%, con la participación de 58 mil contribuyentes por las principales legislaciones con incentivos a las donaciones.

Desde el año 2014 se ha producido una disminución continua de las donaciones registradas ante el SII. Ese año se logró el máximo histórico de donaciones registradas, que alcanzó los 154 mil millones de pesos, pero desde entonces la cifra se ha ido reduciendo hasta el último registro disponible el año 2017 donde el monto total de donaciones sumó 150 mil millones, como muestra el gráfico 3 a continuación.

La legislación que logra canalizar mayor cantidad de donaciones en términos de montos corresponde a la ley de Rentas Municipales (36% del total de las donaciones realizadas en el año tributario 2018). Le sigue, con una diferencia significativa, los aportes canalizados por la

Gráfico 3: Montos de donaciones registradas por el SII por año calendario en millones de pesos



Fuente: elaboración propia en base a datos del SII de donaciones registradas en las principales leyes de donaciones (Artículo 31 N° 7 Ley de la Renta, Artículo 46 Rentas Municipales y DFL N° 1 Min. Hacienda 1986, Ley N° 16.282 de donaciones a necesidades básicas en zonas de catástrofe, Ley N° 20.444, Ley de Reconstrucción, Ley N° 19.885 de donaciones con fines sociales, Artículo 8 Ley N° 18.985 de donaciones con fines culturales, Artículo 3° ley N° 19.247 de donaciones con fines educacionales, Ley 19.712, Fines Deportivos, y Artículo 69° ley N° 18.681 a universidades e institutos profesionales).

⁵ Las últimas cifras disponibles al momento de publicación de este reporte por parte del SII corresponden al año tributario 2018 (año calendario 2017).

ley de donaciones con fines sociales (20,8% del total de montos), y luego las donaciones con fines culturales (12,7% del total del monto reportado por el SII para el año 2017). Respecto del número de donantes, la ley de donaciones con fines sociales registra más del 80% de los donantes,

cifra que incorpora a las personas individuales que reciben un certificado de donaciones como aportantes regulares con montos bajos destinados a un grupo de organizaciones sociales (los denominados “socios”).

Tabla 2: Monto de donaciones y número de donantes registrados por el SII según leyes de donaciones para los años tributarios 2017 y 2018.

Ley de donación bajo la cual se registró donación	Monto donado en millones de pesos y porcentaje correspondiente, por año calendario				Número de donantes y porcentaje del total de donantes, por año calendario			
	2016		2017		2016		2017	
Artículo 46° DL N° 3.063 Rentas Municipales	57.533	38,2%	53.720	35,7%	5.202	8,8%	5.163	8,8%
Artículo 1-7° Ley N° 19.885, Donación con Fines Sociales	27.414	18,2%	31.243	20,8%	51.150	86,1%	49.943	85,5%
Artículo 8° Ley N° 18.985, Donación con Fines Culturales	17.706	11,8%	19.037	12,7%	603	1%	845	1,4%
Artículo 69° ley N° 18.681 Donación a Universidades e Institutos Técnicos Profesionales	14.432	9,6%	18.017	12,0%	805	1,4%	881	1,5%
Artículo 3° ley N° 19.247, Fines Educativos	16.698	11,1%	13.424	8,9%	622	1%	426	0,7%
Artículo 62° - 68° de la Ley 19.712, Donación con Fines Deportivos	12.111	8%	8.836	5,9%	282	0,5%	253	0,4%
Artículo 31° N° 7, Ley de Impuesto a la Renta	4.592	3,1%	6.122	4,1%	777	1,3%	920	1,6%
Total	150.486	100%	150.399	10%	59.441	100%	58.431	100%

Fuente: elaboración propia a partir de datos oficiales del SII (extraídos en marzo 2019).

Es importante destacar que los datos del SII no reflejan la totalidad de aportes monetarios que realizan los distintos tipos de donantes (ver recuadro pág. 36). Incluso entre los donantes que se acogen a alguna legislación que establece incentivos tributarios a la donación, no todos utilizan las franquicias. Si bien, la gran mayoría de las empresas (72,3%) hace uso de los beneficios tributarios de las donaciones realizadas, sólo un tercio de las fundaciones que realiza donaciones

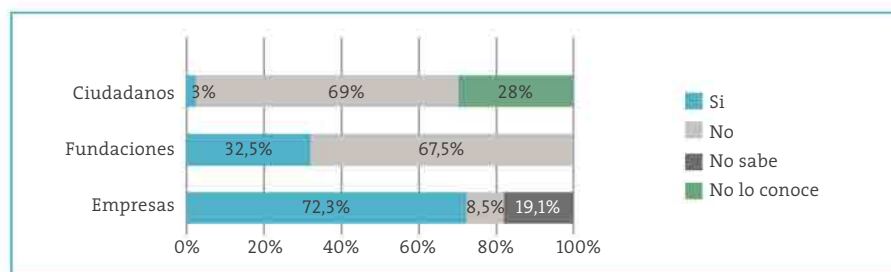
señala utilizarla, cifra que se reduce al 3% en el caso de los ciudadanos que hacen donaciones mensuales, donde existe un 28% que ni siquiera conoce la posibilidad⁶, como muestra el gráfico 4. Esta diferencia da cuenta de la dispar participación y utilización del beneficio tributario que existe entre personas naturales y jurídicas en el sistema legal vigente respecto de incentivos a las donaciones.

⁶ Las leyes de donación a través de las cuales los ciudadanos, que por lo general corresponden a la categoría contribuyentes de segunda categoría o global complementario, pueden acceder a beneficios tributarios son las siguientes:

- Artículo 31 N° 7 Ley de la Renta, a través del Artículo 42 N° 2, de ingresos y gastos efectivos,
- Artículo 46 Rentas Municipales y DFL N° 1 Min. Hacienda 1986, contribuyentes de segunda categoría con renta efectiva mediante balance general.
- Ley N° 16.282, Donaciones a necesidades básicas en zonas de catástrofe
- Ley N° 20.444, Ley de reconstrucción
- Artículo 1 a 7 Ley N° 19.885, de donaciones con fines sociales
- Artículo 8 Ley N° 18.985, de donaciones con fines culturales

TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

Gráfico 4: *Uso de franquicia tributaria por tipo de donante*



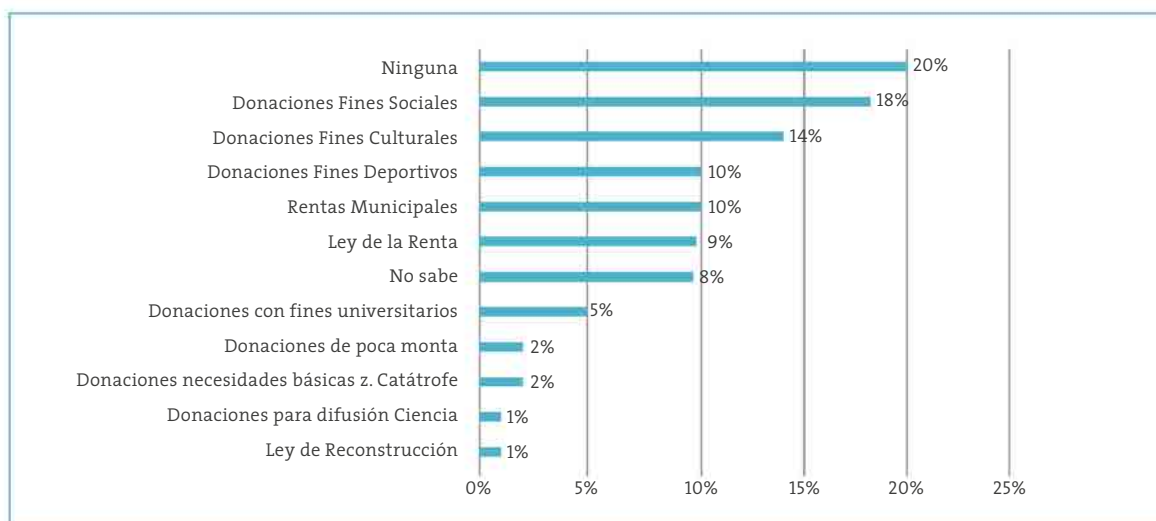
Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía⁷ (considera respuestas de empresas n=94, fundaciones n=40 y ciudadanos n=152).

Cabe agregar, que dentro del grupo de las empresas que hacen uso de la franquicia tributaria, el 56% son grandes empresas (tramo 3 y 4) y solo el 19% son empresas pequeñas y medianas, por lo que a medida que aumenta el tamaño de las empresas, mayor es el uso de la franquicia tributaria. Además, dentro de las empresas que hacen uso del incentivo tributario, el 71% tiene una política de donaciones definida. También existe una relación entre uso de la franquicia y mayores montos donados: si solo el 38% de las empresas que donan menos de 10 millones de pesos usa la franquicia, este porcentaje aumenta al 86% entre las empresas que donan más de 50 millones de pesos.

En conclusión, la mayoría de las empresas que hacen uso de la franquicia tributaria son aquellas que cuentan con una política de donaciones definida, son de gran tamaño y hacen donaciones de más de 50 millones de pesos.

Las empresas reportan haber utilizado principalmente la ley de donaciones con fines sociales (18%), seguida de la ley de donaciones con fines culturales (14%). Es decir, utilizan principalmente para donar dinero o especies, sistemas que entregan la posibilidad de contar con un crédito tributario y reconocimiento como gasto al resto de la donación, como es el caso de estas dos legislaciones, que además cuentan con sitios de información web que facilitan la información para comprender su uso. Solo en tercer lugar de preferencia de las empresas está la ley de donaciones con fines deportivos (10%) y la ley de Rentas Municipales (10%) y en menor medida la ley de la Renta (9%) la cual permite donar a programas de instrucción en el país, una de las prioridades en los focos de este tipo de donante. La ley de reconstrucción, y la ley de donaciones para difusión de la ciencia, reportan un uso muy minoritario, como muestra el gráfico 5 a continuación.

⁷La tasa de respuesta fue solo de 56% en empresas y 51% en fundaciones. Para el caso de los ciudadanos, sólo se les preguntó a aquellos ciudadanos que realizan donaciones mensuales a organizaciones.

Gráfico 5: *Leyes de donaciones utilizadas por las empresas para gestionar sus donaciones*

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=136).

Con todo, existe un bajo conocimiento del uso de las legislaciones entre los propios encargados de donaciones de las empresas. En las encuestas del Barómetro de Filantropía, un 20% de las empresas que realizaron donaciones afirman no haberlo hecho a través de ninguna ley de donación, porcentaje que daría cuenta de tres situaciones posibles: i) se realizaron donaciones monetarias a fines que no están contenidos en ninguna ley de donaciones con incentivos tributarios, como podrían ser la conservación del medio ambiente o la salud; ii) se efectuaron donaciones bajo otro tipo de modalidad, como donaciones en especies o productos propios de la empresa, auspicios de eventos, asesorías o servicios profesionales que no entran dentro del marco de una ley específica; o bien, iii) existe desconocimiento frente al tema, tal como reporta un 8% de los encuestados que dice desconocer la ley utilizada.

Términos de montos, las empresas y fundaciones (exclusivamente donantes y mixtas) que realizan donaciones a terceros tienen un promedio de aporte monetario anual similar, según los datos auto-reportados⁸, cercano a los \$313 millones de pesos en promedio, como muestra la tabla 3 a continuación. Sin embargo, existen diferencias entre ambos actores: la mitad de las fundaciones que realiza donaciones está en los rangos sobre los 25 millones de pesos, mientras la mitad de las empresas que realizan donaciones está bajo ese rango. Con todo, no hay que olvidar que, en términos de monto total donado, las empresas tienen mayor peso, y que un grupo de fundaciones reporta no haber realizado transacciones monetarias en el periodo estudiado. Junto con ello, en el tramo mayor de donación, sobre los mil millones de pesos, las empresas donan cifras mucho mayores que las fundaciones que están en ese tramo: 23.707 millones de pesos al año en el caso de las empresas, versus 3.287 millones de pesos al año las fundaciones.

⁸ Datos son referenciales dado la baja tasa de respuesta de las preguntas del Barómetro de Filantropía referidas a montos.

TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

Tabla 3: Porcentaje de donación por tramos para empresas y fundaciones

Tramo (en pesos CLP)	Empresas	Fundaciones
No hizo donaciones monetarias	0%	17%
Entre 1 y 1.000.000	19%	6%
Entre 1.000.000 y 10.000.000	27%	6%
Entre 10.000.000 y 25.000.000	13%	3%
Entre 25.000.000 y 50.000.000	10%	15%
Entre 50.000.000 y 100.000.000	8%	9%
Entre 100.000.000 y 250.000.000	8%	17%
Entre 250.000.000 y 500.000.000	8%	15%
Entre 500.000.000 y 1.000.000.000	2%	6%
Más de 1.000.000.000	5%	6%
Total	100%	100%

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas, n=90, y fundaciones, n=34).

En las empresas existen diferencias importantes en el monto promedio de donaciones según el tamaño de las empresas. Así el monto promedio de las empresas

grandes (tramo E 3 y 4) es 130 veces más alto que el de las empresas medianas y pequeñas, como muestra la tabla 4 a continuación.

Tabla 4: Monto de donaciones de empresas en el año 2017

	Monto
Promedios donaciones	\$ 325.603.258
Mediana donaciones	\$ 13.028.556
Monto promedio donaciones empresas medianas y pequeñas	\$ 6.443.484
Monto promedio donaciones empresas grandes E 1 y 2	\$ 43.924.735
Monto promedio donaciones empresas grandes E 3 y 4	\$ 848.577.001

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas, n=90)

Por su parte, del grupo de fundaciones filantrópicas, el 58% reportan haber realizado aportes monetarios a terceros vía transferencias de dinero en el periodo estudiado. En este grupo de fundaciones existen diferencias importantes entre el promedio de donaciones según el tipo de institución. En efecto,

en promedio el monto donado por las fundaciones exclusivamente donantes es 1,4 veces más alto que el monto promedio donado por fundaciones mixtas. Por otro lado, son las fundaciones empresariales las que en promedio entregan montos más altos.

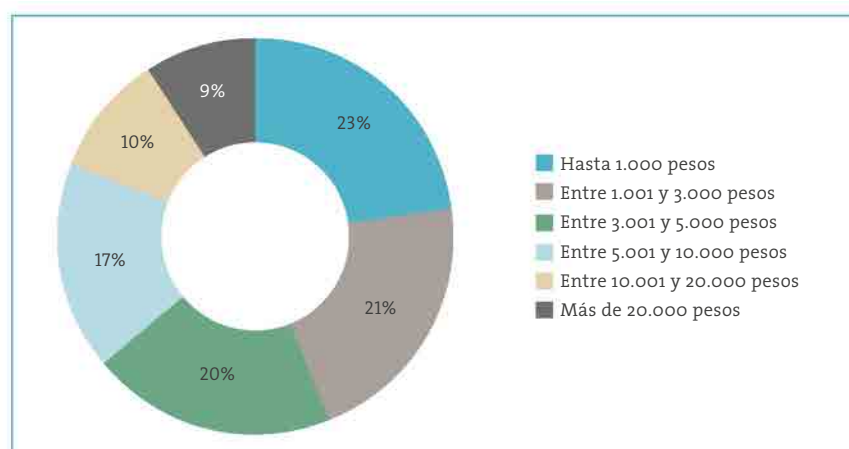
Tabla 5: Monto de donaciones de fundaciones en el año 2017

	Monto
Promedios donaciones realizadas por fundaciones	\$ 300.612.359
Mediana donaciones realizadas por fundaciones	\$ 102.500.000
Monto promedio donaciones de fundaciones empresariales	\$ 373.296.477
Monto promedio donaciones de fundaciones familiares	\$ 307.585.945
Monto promedio donaciones de fundaciones independientes	\$ 187.428.500
Monto promedio donaciones de fundaciones exclusivamente donantes	\$ 369.447.333
Monto promedio donaciones de fundaciones mixtas	\$ 268.006.318

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de fundaciones, n=34)

En tanto, el monto de los aportes monetarios que realizan los ciudadanos se distribuye en distintos tramos, aunque la mayoría (44%) aportan hasta 3.000

pesos mensuales, un 37% dona entre 3.000 pesos y 10.000 pesos, y sólo un 19% destina más de 10.000 pesos al mes a donaciones con fines sociales

Gráfico 6: Montos de aportes monetarios de ciudadanos por tramos

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de ciudadanos, n=848).

TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

Al analizar por montos, es posible encontrar una participación similar de los diferentes grupos socioeconómicos en el rango de montos bajos, pero diferenciado en los montos más altos. Así, entre el 24% y 28% de los grupos socioeconómicos aportan hasta 1.000 pesos. La diferencia por grupo socioeconómico

comienza a notarse a partir de las donaciones de 3.000 pesos hacia arriba, acentuándose de forma importante cuando el monto donado por persona supera los 10.000 pesos, donde el grupo socioeconómico D va disminuyendo su participación y el grupo C1 se torna mayoritario.

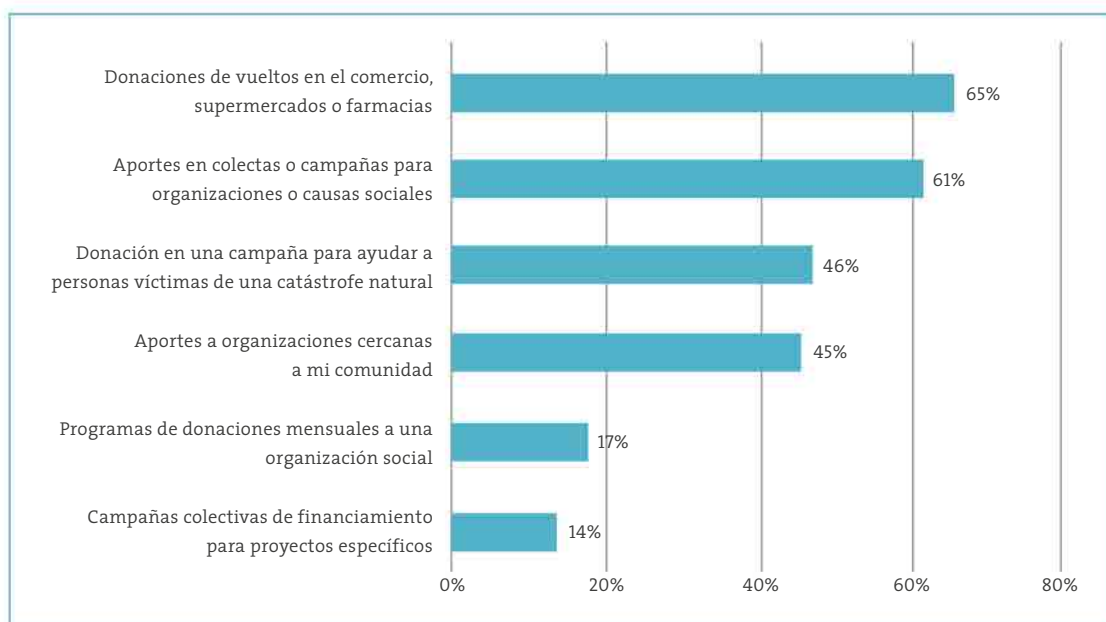
Tabla 6: Montos de aportes monetarios por ciudadanos según tramo y grupos socioeconómicos

Grupo socio económico	Hasta 1.000 pesos	Entre 1.001 y 3.000 pesos	Entre 3.001 a 5.000 pesos	Entre 5.001 a 10.000 pesos	Entre 10.001 y 20.000 pesos	Más de 20.000 pesos	Total
C1	24%	20%	29%	27,5%	52%	42%	29%
C2	24%	28%	31,5%	41,5%	25%	30%	30%
C3	28%	33%	24%	17%	18%	18%	24%
D	24%	19%	15,5%	14%	5%	10%	17%
Total a nivel agregado	23%	21%	20%	17%	10%	9%	100%

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de ciudadanos, n=848).

Los aportes por parte de los ciudadanos son principalmente a través de procesos circunstanciales, reactivos y con bajo nivel de involucramiento e intensidad. Así los principales aportes se canalizan

a través de donaciones de vuelto, en colectas y en participación de eventos de recaudación para víctimas de catástrofes o para organizaciones cercanas a su comunidad, como muestra el gráfico 7 a continuación.

Gráfico 7: Tipo de mecanismos utilizados por los ciudadanos para aportes monetarios

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de ciudadanos, n=902).

Sin embargo, es importante señalar que un 17% de los ciudadanos realiza aportes mensuales a una organización sin fines de lucro –a través de descuentos en tarjeta de crédito o a través de un programa de

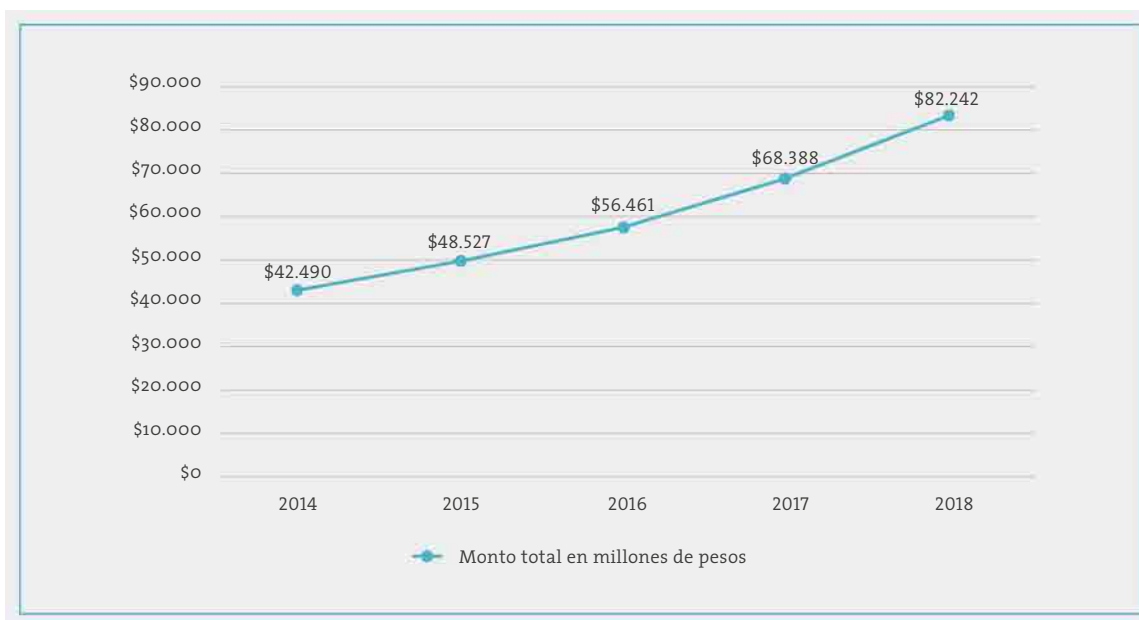
donaciones-. La mayoría de ellos (55%) dona a una sola institución, un 36% dona a dos organizaciones de la sociedad civil y solo un 9% a tres instituciones.

TENDENCIAS EN LAS DONACIONES VÍA PAGOS ELECTRÓNICOS

En los últimos años, el uso de pagos electrónicos con tarjetas de crédito y débito para realizar aportes a organizaciones sin fines de lucro ha crecido enormemente en el país. Según los datos de la empresa Transbank aportados para este estudio, en base al universo de pagos electrónicos vía tarjetas bancarias destinadas a más de 700 organizaciones sociales sin fines de lucro (principalmente fundaciones y corporaciones), entre los años 2014 y 2018 casi se ha

duplicado el monto de transacciones. De este modo se ha pasado de 42 mil millones de pesos a 82 mil millones de pesos en cuatro años, con una tasa anual de crecimiento promedio de 23%, tal como muestra el gráfico 8 a continuación. Se trata de una cifra muy significativa, principalmente aportada por personas naturales, y que en su mayoría no están en el registro del SII, por lo que se trata de recursos adicionales al monto total de donaciones.

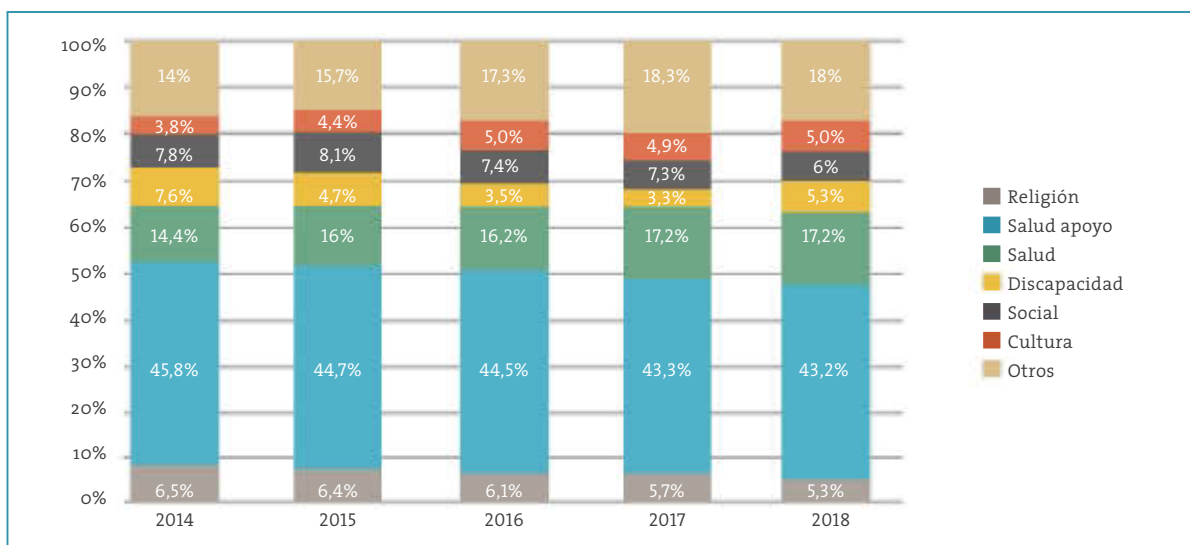
Gráfico 8: Monto total de los aportes vía pagos electrónicos registrados por año en millones de pesos



Fuente: elaboración propia en base a datos entregados por Transbank.

En el destino de estos aportes existe una amplia variedad de temáticas que desarrollan las organizaciones beneficiarias de estos aportes, incluyendo ámbitos como cuidado de adulto mayor, instituciones religiosas, discapacidad, educación, cultura, medioambiente y sustentabilidad, protección animal, rehabilitación, vivienda, equidad de género, entre otras. Sin embargo, la distribución se mantiene relativamente constante en los últimos cuatro años

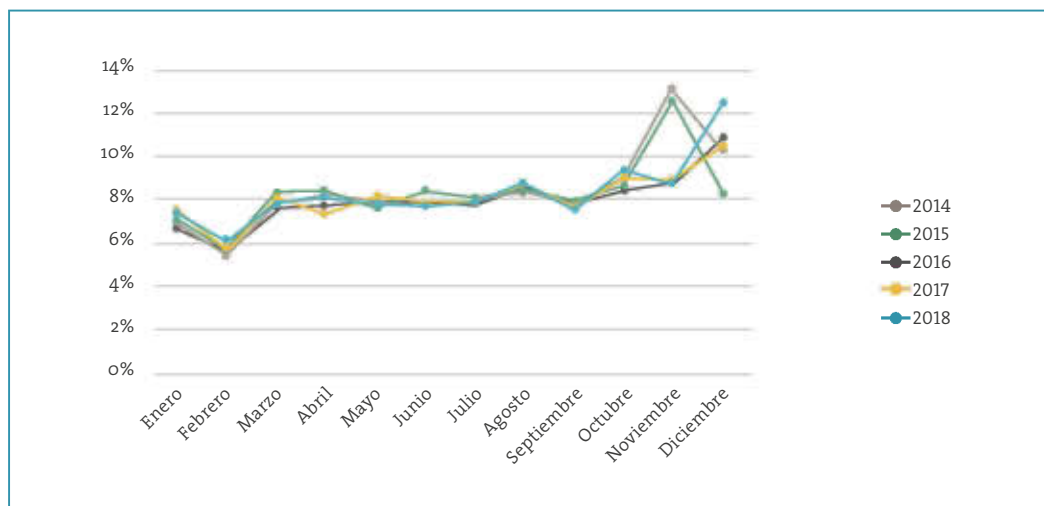
y donde la mayoría de las donaciones se destina a organizaciones que trabajan en torno a temas de salud y principalmente de salud de apoyo al cuidado de enfermedades específicas (más del 40% cada año), tal como muestra el gráfico 9 a continuación. Es interesante destacar que el ámbito religioso y los temas de salud no están considerados como destino de donación en las legislaciones que establecen incentivos tributarios a las donaciones.

Gráfico 9: Ámbitos principales de las organizaciones que reciben donaciones vía pagos electrónicos por año

Fuente: elaboración propia en base a datos entregada por Transbank.

Las contribuciones vía pagos electrónicos muestran variaciones en el año, propias del ciclo anual donde los primeros meses del año se reducen los aportes, entre marzo y julio se estabilizan, para subir en agosto (donde se inician las campañas de levantamiento

de donaciones de las organizaciones) y con un fuerte crecimiento en los últimos meses de noviembre y diciembre coincidiendo con la campaña de la Teletón y la época navideña, como muestra el gráfico 10.

Gráfico 10: Donaciones recibidas vía pagos electrónicos por mes

Fuente: elaboración propia en base a datos entregada por Transbank.

TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

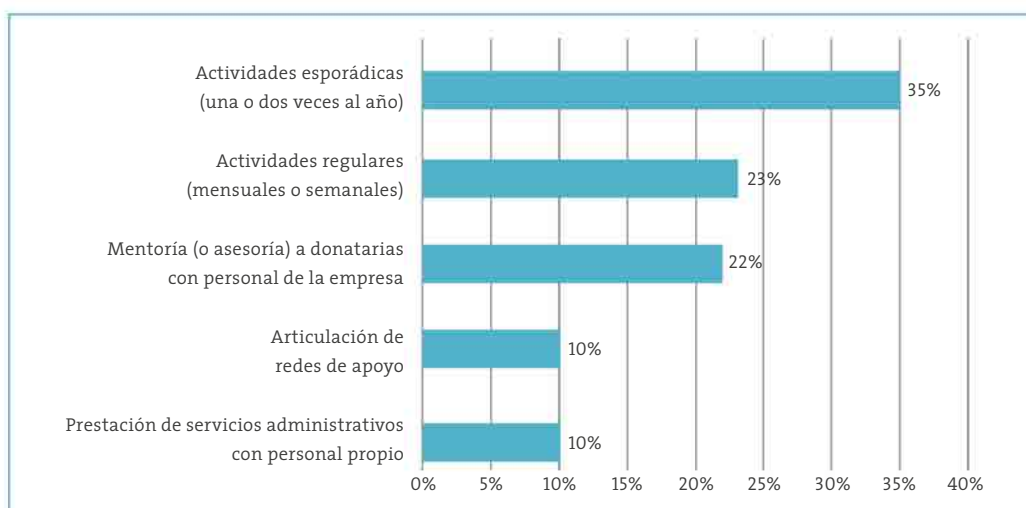
APORTES NO MONETARIOS

Existe un 52% de donantes –en sus tres tipos– que realiza contribuciones no monetarias. Un grupo de fundaciones (36,4%) y de empresas (22,5%) aporta con asesorías a organizaciones donatarias, mientras un 60% de los ciudadanos reporta haber realizado apoyo digital a causas u organizaciones.

El voluntariado es una práctica también presente en cerca de un tercio de las empresas (28%), cifra que baja levemente entre los ciudadanos (20%).

Si ampliamos el concepto de donación, dejando de restringirlo únicamente a las donaciones monetarias, podemos ver que existe una mayor cantidad de acciones que pueden ser concebidas como parte de la acción filantrópica. Así, podemos entender que las asesorías, el voluntariado y hasta el apoyo a través de redes sociales o a una campaña de firmas constituyen lo que entendemos por donaciones no monetarias. En efecto, el destinar tiempo y energía, fortalecer las redes de trabajo y de contactos, compartir el conocimiento y comprometerse con causas sociales constituye un importante aporte a la cohesión social.

Gráfico 11: Tipo de voluntariado corporativo en el periodo



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas. N=81)

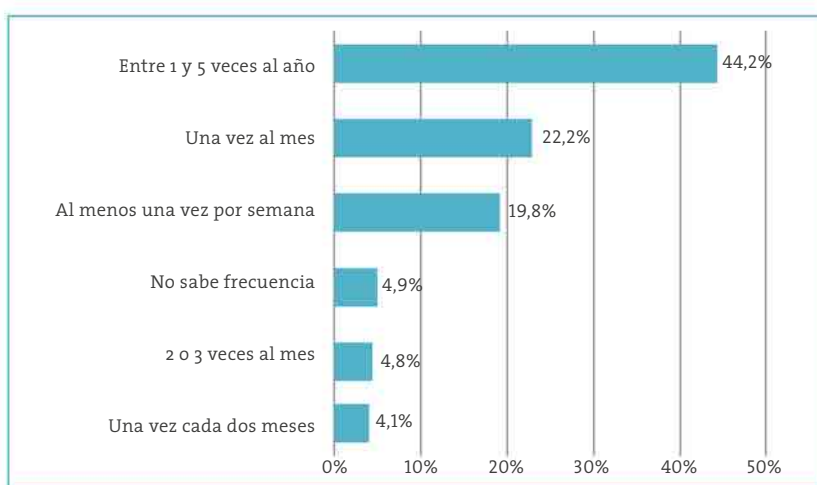
Entre las empresas que realizan actividades de voluntariado corporativo, principalmente se trata de actividades esporádicas (35%), aunque también hay un porcentaje significativo que realiza actividades

regulares (23%) y de mayor involucramiento como son las asesorías a las donatarias (22%) y la articulación de redes de apoyo (10%).

Del total de ciudadanos que realizan voluntariado, la práctica se divide entre actividades esporádicas en el año (48,3% como resultado de la suma de “Entre 1 y 5 veces al año” y “Una vez cada dos meses”) y actividades

regulares de una o más veces en el mes (en un 46,8% sumando los que reportan una frecuencia de de “Una vez al mes, dos o tres veces al mes” y “Una vez por semana”) como muestra el gráfico 12 a continuación.

Gráfico 12: Frecuencia de voluntariado por parte de ciudadanos



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de ciudadanos que realizan voluntariado, n=181).

La práctica del voluntariado es la principal expresión de los aportes no monetarios. En las empresas que realizan voluntariado, la mayoría incorpora prácticas de alto involucramiento o frecuencia, mientras que en los ciudadanos voluntarios cerca de la mitad lo hace de forma regular mientras la otra mitad muestra una práctica más esporádica.

¿A QUÉ SE DONA?

La educación (escolar y superior), el desarrollo social (relacionado con el desarrollo de comunidades locales y la superación de la pobreza), y la atención tanto a la primera infancia como a los adultos mayores, son los ámbitos de destino principal de los donantes activos en Chile en el periodo estudiado.

En estos ámbitos trabajan también las instituciones que reciben las donaciones que registra el SII. Las donatarias son principalmente fundaciones y corporaciones sin fines de lucro (64%), situadas mayoritariamente en la Región Metropolitana y con una importante dependencia en su financiamiento de donaciones privadas.

Ámbitos

Los estudios recientes sobre filantropía e inversiones sociales en Chile⁹ han mostrado que los cinco ámbitos prioritarios de los distintos tipos de donantes son la educación; el arte, la cultura y el patrimonio; el empleo y el emprendimiento; la conservación del medioambiente; el desarrollo social y la superación de la pobreza (Aninat & Fuenzalida, 2017 b). El primer Barómetro muestra que, a nivel agregado, los donantes activos del periodo estudiado han cambiado levemente algunas prioridades: permanece la educación como ámbito principal, pero el desarrollo social, la atención a grupos específicos de la población (primera infancia y/o adulto mayor), y la salud, deporte y vida sana, seguidos por el arte y la cultura, ocupan ahora los primeros lugares de priorización. Muchas de estas temáticas coinciden con aquellos temas que han tenido mayor relevancia y presencia en la agenda pública nacional.

Con todo, existen diferencias entre los distintos donantes respecto de los ámbitos prioritarios de sus contribuciones, tal como muestra la tabla 7 a continuación.

⁹ Ver serie de estudios Mapeo de Filantropía e Inversiones Sociales en Chile (CEFIS UAI, 2017-2018)

Tabla 7: Priorización de ámbitos de destino de donaciones por tipo de donante.

Temática de interés	Ranking priorización	Priorización según tipo de donante		
		Empresas	Fundaciones	Ciudadanos
Educación	1	1	1	4
Desarrollo social	2	3	3	1
Atención a la primera infancia y/o tercera edad	3	2	2	6
Salud, deporte y vida sana	4	5	7	2
Arte, cultura, patrimonio	5	4	4	9
Medioambiente	6	9	6	5
Discapacidad	7	11	8	3
Vivienda y/o entornos urbanos	8	6	11	7
Emprendimiento	9	7	10	8
Ciencia y tecnología	10	10	5	11
Políticas públicas y transparencia	11	8	9	12
Justicia y seguridad	12	12	12	10

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=90, fundaciones n=50 y ciudadanos n=403)¹⁰.

Respecto del destino geográfico de las donaciones, los distintos tipos de donantes reportan priorizar fuertemente la Región Metropolitana (28%), generando una distancia significativa con el resto de las regiones donde ninguna otra alcanza los dos dígitos. Junto con ello, al analizar la relación entre destino geográfico con variables demográficas y de ingresos, destaca que las regiones que concentran mayor cantidad de población tienden a captar mayores donaciones. Sin embargo,

existen regiones de bajo nivel de ingreso per cápita con baja prioridad en término de destino de donaciones, como Arica y Parinacota (2,7%) o Los Ríos (3%). También existe un 9% de las donaciones son destinadas a programas o donatarias que realizan programas de alcance nacional, es decir que tienen sedes en todas las macro-zonas del país, y un 2% de donaciones destinadas a otros países, tal como muestra la tabla 8.

¹⁰ Se sumaron algunas categorías, así, la categoría educación comprende educación escolar y educación superior; desarrollo social comprende las categorías desarrollo de comunidades locales, superación de la pobreza y derechos humanos y/o civiles.

TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

Tabla 8: PIB per cápita regional, población regional y regiones priorizadas como destino de las donaciones

Regiones	PIB per capita 2017	Población 2017	Porcentaje de destino donaciones
XV. Arica y Parinacota	4.981	226.068	2,7%
I. Tarapacá	10.092	330.558	2%
II. Antofagasta	22.453	607.534	4,8%
III. Atacama	12.367	286.168	2,3%
IV. Coquimbo	5.458	757.586	3,6%
V. Valparaíso	6.823	1.815.902	8,8%
Región Metropolitana	8.769	7.112.808	28,1%
VI. Libertador Bernardo O'Higgins	7.067	914.555	4,2%
VII. Maule	4.399	1.044.950	6,1%
VIII. Biobio *	5.219	2.037.414	6,5%
IX. La Araucanía	3.955	957.224	6%
XIV. Los Ríos	4.937	384.837	3%
X. De los Lagos	5.342	828.708	6,1%
XI. Aysén G. Carlos Ibáñez del Campo	8.230	103.158	1,9%
XII. Magallanes	9.584	166.533	2,4%
Donaciones hacia otros países			2,6%
Programas de alcance nacional			9,1%
Total	8.411	17.574.003	100%

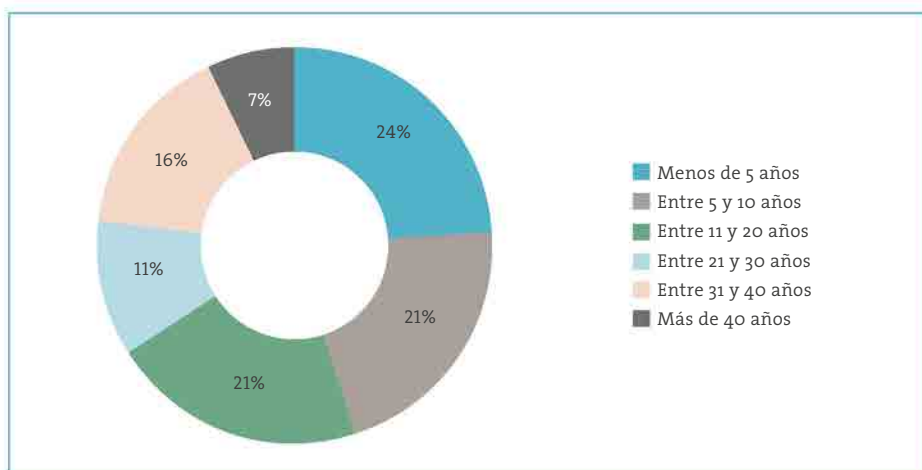
Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Central de PIB regional, INE para población regional y encuestas del Barómetro de Filantropía. (Al no contar con los datos del PIB Regional de la nueva región de Ñuble se sumó la población de ésta región a la región de Biobio, región de la cual solía formar parte).

ORGANIZACIONES DONATARIAS

Existe un fuerte predominio de las fundaciones y corporaciones sin fines de lucro en el universo que componen las organizaciones que recibieron donaciones registradas por el SII en el periodo analizado, con un 64% de participación sobre el total de entidades. En el resto del grupo existe una amplia diversidad, con mayor participación de los cuerpos de bomberos a lo largo del país (10%), y menor presencia de otro tipo de instituciones: clubes deportivos (7%), universidades (6%), municipalidades (4%), organizaciones religiosas (3%), organizaciones culturales (2%), asociaciones gremiales (1%), juntas de vecinos y organizaciones comunitarias (1%), y otras instituciones sin fines de lucro (2%).

La trayectoria de las organizaciones que recibieron donaciones es un elemento relevante para el periodo analizado. En el universo de donatarias, las organizaciones con más de 10 años de trayectoria son mayoría (65%), mientras que las entidades que tienen menos de 5 años de vigencia solo representan el 7% del total de las organizaciones que reciben donaciones.

Gráfico 13: Años de vigencia de organizaciones que recibieron donaciones el 2017



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de donatarias, n=215).

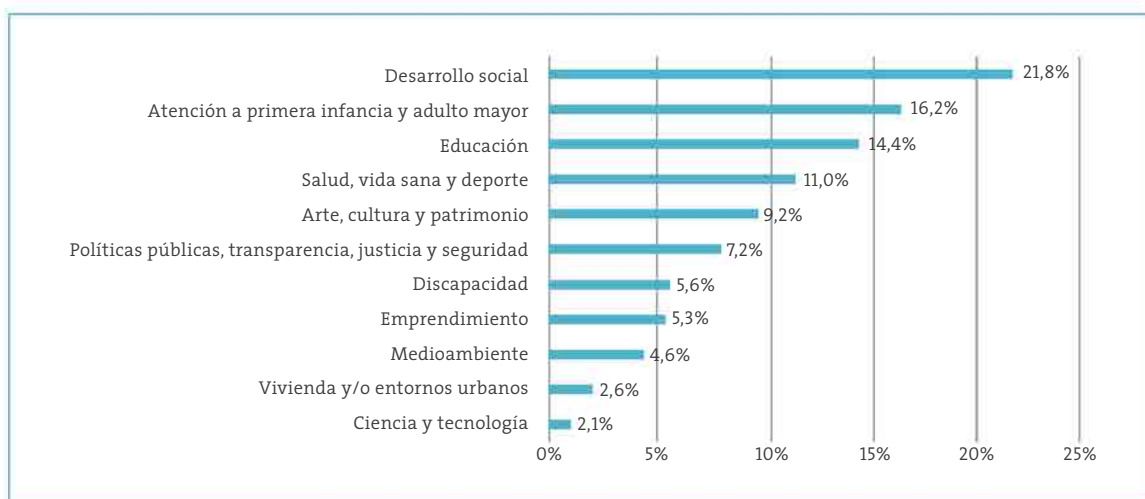
TENDENCIAS EN LA FILANTROPÍA EN CHILE

Las organizaciones que logran donaciones se concentran ampliamente en la Región Metropolitana (62%), seguido de la zona centro-sur (22%) y en menor medida en la zona sur (9%) y norte (7%), según la referencia geográfica del SII.

A nivel agregado, el foco principal de trabajo de las

organizaciones donatarias está en línea con los ámbitos de interés de los donantes, siendo la principal área de trabajo el desarrollo social (21,8%), seguido por la atención a primera infancia y/o adulto mayor (16,2%), educación (14,4%) y salud, vida sana y deporte (11%), como muestra el gráfico 14.

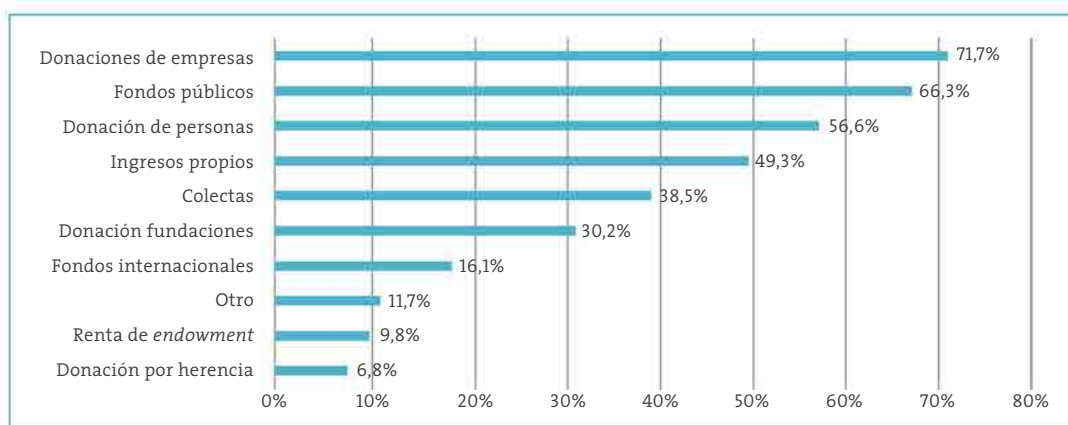
Gráfico 14: *Principal área de trabajo de organizaciones donatarias*



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de donatarias, n=200).

Si comparamos las prioridades de los donantes y el porcentaje de donatarias que trabaja en dichas áreas existe similitud en el ámbito de desarrollo social y la atención a la primera infancia y/o al adulto mayor. Sin embargo, en el área de la educación se presentan diferencias significativas. Así, es posible identificar una mayor proporción de donantes interesados en contribuir a este ámbito, pero una menor proporción de organizaciones donatarias que trabajan en ello. Esta realidad probablemente genera una menor dispersión de las donaciones a educación entre las organizaciones del sector que logran donaciones.

La capacidad de lograr levantar donaciones es un punto relevante, más aún si se analizan las fuentes de ingresos de las organizaciones donatarias. El porcentaje de organizaciones que cuentan con ingresos provenientes de distintos donantes (71% de parte de empresas y 57% de parte de personas) se equipara a la relevancia que tienen los fondos públicos (66%). Sin embargo, sólo el 48% de las organizaciones donatarias considera presupuesto para el levantamiento de donaciones y/o gestión de voluntariado, mayoritariamente corporaciones y fundaciones. La rentabilidad del *endowment* y la donación de herencia son una fuente de ingresos de un porcentaje muy menor de organizaciones, como muestra el gráfico 15 a continuación.

Gráfico 15: Fuentes de ingresos de organizaciones donatarias

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía. Pregunta de respuesta múltiple, suma más de 100% (considera respuestas de donatarias n=215).

Tanto donantes como donatarias reportan que el principal objetivo de destino de los recursos donados (o recibidos) es la ejecución de programas y proyectos. Sin embargo, las donatarias destinan un porcentaje significativamente más alto al fortalecimiento institucional del que los donantes estiman para este fin, disminuyendo por ende el destino de los aportes a ámbitos como la evaluación de resultados o impacto

y el apoyo para campañas específicas. Este dato es crucial pues la literatura argumenta que la evaluación de impacto o resultados es una práctica esencial a la hora de buscar nuevos donantes y evidenciar el trabajo realizado por la organización en cuestión. La tabla 9 compara la visión de donantes y donatarias respecto del destino y uso de recursos donados.

Tabla 9: Ámbitos de la organización hacia la cual están destinados los recursos

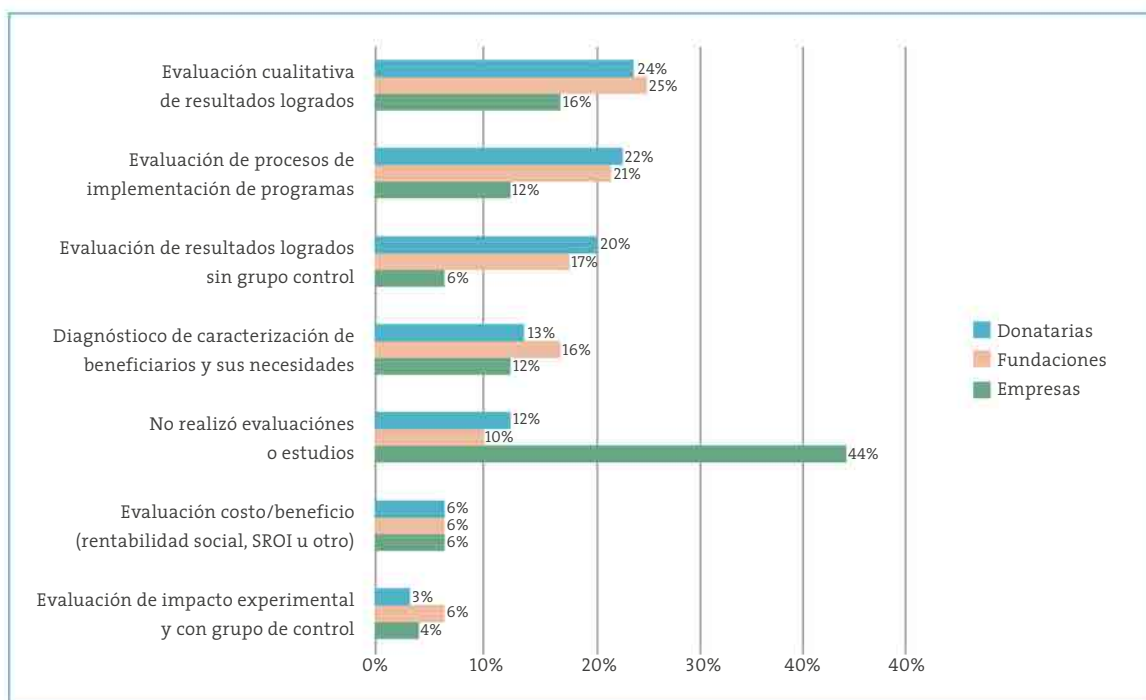
Destino donaciones según	Donantes	Donatarias
Financiamiento de proyectos o programas	47%	48%
Fortalecimiento Institucional	17%	26%
Evaluación de resultados o impacto	11%	6%
Apoyo para campañas	11%	7%
Marketing y/o levantamientos de donaciones	5%	7%
Financiamiento para casos de emergencia	9%	6%
Total	100%	100%

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=152 y fundaciones n=38 en los donantes, y donatarias n=173).

PRÁCTICA DE EVALUACIÓN DE LOS RECURSOS DONADOS

Si los aportes filantrópicos están orientados a generar cambios orientados al bienestar de una comunidad o de la sociedad en general, la práctica de evaluación debería ser una acción recurrente y necesaria para el correcto ejercicio, retroalimentación, mejoramiento de las intervenciones realizadas y el conocimiento del efecto concreto logrado. Los distintos actores reportan realizar algún tipo de evaluación, principalmente las fundaciones filantrópicas (90%) y las organizaciones donatarias (87%) y en menor medida en las empresas (66%), pero su implementación muestra signos de debilidad dado que solo una minoría realiza un proceso de evaluación completo que permita tener evidencia del valor de sus intervenciones.

Así, los diferentes actores realizan diferentes tipos de evaluaciones. El diagnóstico de caracterización de los beneficiarios y sus necesidades, paso inicial fundamental para el diseño e implementación de intervenciones adecuadas, es una práctica que solo el 22% de las donatarias reporta, un poco más que en las fundaciones donde la cifra se reduce al 16% y en las empresas donde baja a 12%. La evaluación de procesos que permite monitorear la adecuada implementación de los programas, también es reducida: solo la realizan cerca del 20% de fundaciones y donatarias y 12% de las empresas. Respecto del análisis de resultados que logran las intervenciones, la evaluación cualitativa es la práctica más recurrente en todos los actores, pero aún sigue siendo minoría en sus grupos: 24% de las donatarias, 25% de las fundaciones, y solo 16% de las empresas, reportan realizarla. Las evaluaciones experimentales y los análisis de rentabilidad social son una práctica muy minoritaria donde no superan el 6% de cada grupo de actores, como detalla el gráfico 16.

Gráfico 16: Tipo de estudios de evaluación realizados por actor entre 2016 y 2017

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de donatarias, n=200; fundaciones n=77, y empresas n=153).

Entre los actores –donantes y donatarias– no existe una lógica de evaluación continua que se inicie con diagnosticar las necesidades de los beneficiarios, siga con el monitoreo de la implementación de los programas (evaluación de procesos) y se complete con una evaluación de resultados. De hecho, solo un

16% del total de actores reporta hacer todo el ciclo de evaluaciones. Este reducido grupo está compuesto principalmente por donatarias que son corporaciones o fundaciones (94%), y en los donantes por empresas grandes (69%) y por las fundaciones que operan sus propios programas (88%).

EMPRESAS



DONANTE



PERFIL



68%
GRAN
TAMAÑO



32%
MEDIANA
Y PEQUEÑA

53%

2 A 199
TRABAJADORES

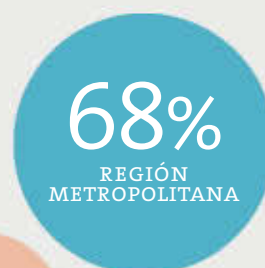
28%

100 A 999
TRABAJADORES

19%

+1.000
TRABAJADORES

UBICACIÓN



DONACIONES

PROMEDIOS DONACIONES EMPRESAS (EN MILLONES DE PESOS)	\$325
MEDIANA	\$13
PROMEDIO PEQUEÑAS Y MEDIANAS	\$6
PROMEDIO GRANDES E 1 Y 2	\$43
PROMEDIO GRANDES E 3 Y 4	\$848

**28% empresas hace
voluntariado corporativo**

(un tercio son actividades esporádicas: 1-2 veces al año)

ÁMBITOS PRIORITARIOS PARA DONAR

1

EDUCACIÓN



2

ATENCIÓN
A PRIMERA
INFANCIA Y/O
ADULTO MAYOR



3

DESARROLLO
SOCIAL



FUNDACIONES FILANTRÓPICAS



DONANTE

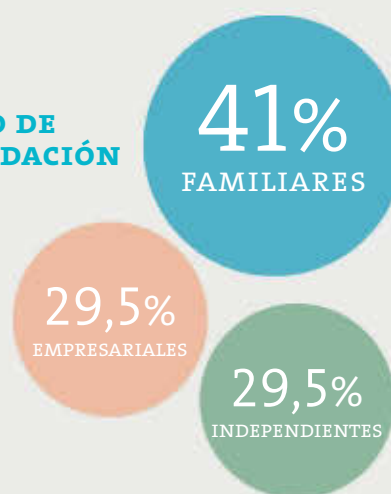


PERFIL

TRAYECTORIA



TIPO DE FUNDACIÓN



DONACIONES

PROMEDIOS DONACIONES FUNDACIONES (EN MILLONES DE PESOS)	\$300
MEDIANA	\$102
PROMEDIO FUNDACIÓN EMPRESARIAL	\$373
PROMEDIO FUNDACIÓN FAMILIAR	\$307
PROMEDIO FUNDACIÓN INDEPENDIENTE	\$187

*58% fundaciones realiza
aportes monetarios*

ÁMBITOS PRIORITARIOS PARA DONAR

- 1 EDUCACIÓN
- 2 ATENCIÓN
A PRIMERA
INFANCIA Y/O
ADULTO MAYOR
- 3 DESARROLLO
SOCIAL

CIUDADANOS



DONANTE



PERFIL

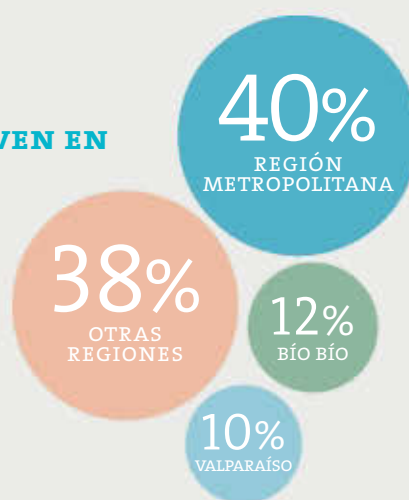


ENTRE
35 A 45 AÑOS
41%

ENTRE
18 Y 34 AÑOS
35%

MAYORES DE
55 AÑOS
24%

VIVEN EN



DONACIONES

PROMEDIO MENSUAL	% DE CIUDADANOS
\$1.000 o -	23%
\$1.000 - \$3.000	21%
\$3.001 - \$5.000	20%
\$5.001 - \$10.000	17%
\$10.001 - \$20.000	10%
\$20.000 o +	9%

**20% de ciudadanos
hace voluntariado**

(cerca de la mitad es solo 1 a 5 veces al año)

ÁMBITOS PRIORITARIOS PARA DONAR

1 DESARROLLO
SOCIAL



2 SALUD,
DEPORTE
Y VIDA SANA



3 DISCAPACIDAD



ORGANIZACIONES SOCIALES



DONATARIA



PERFIL

TRAYECTORIA

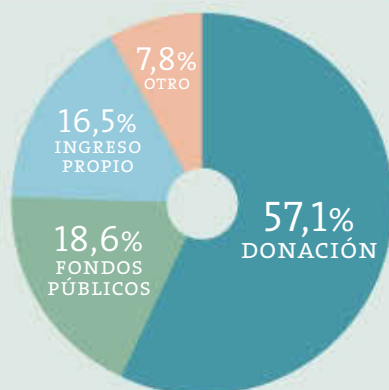


TIPO DE ORGANIZACIÓN SIN FINES DE LUCRO



DONACIONES

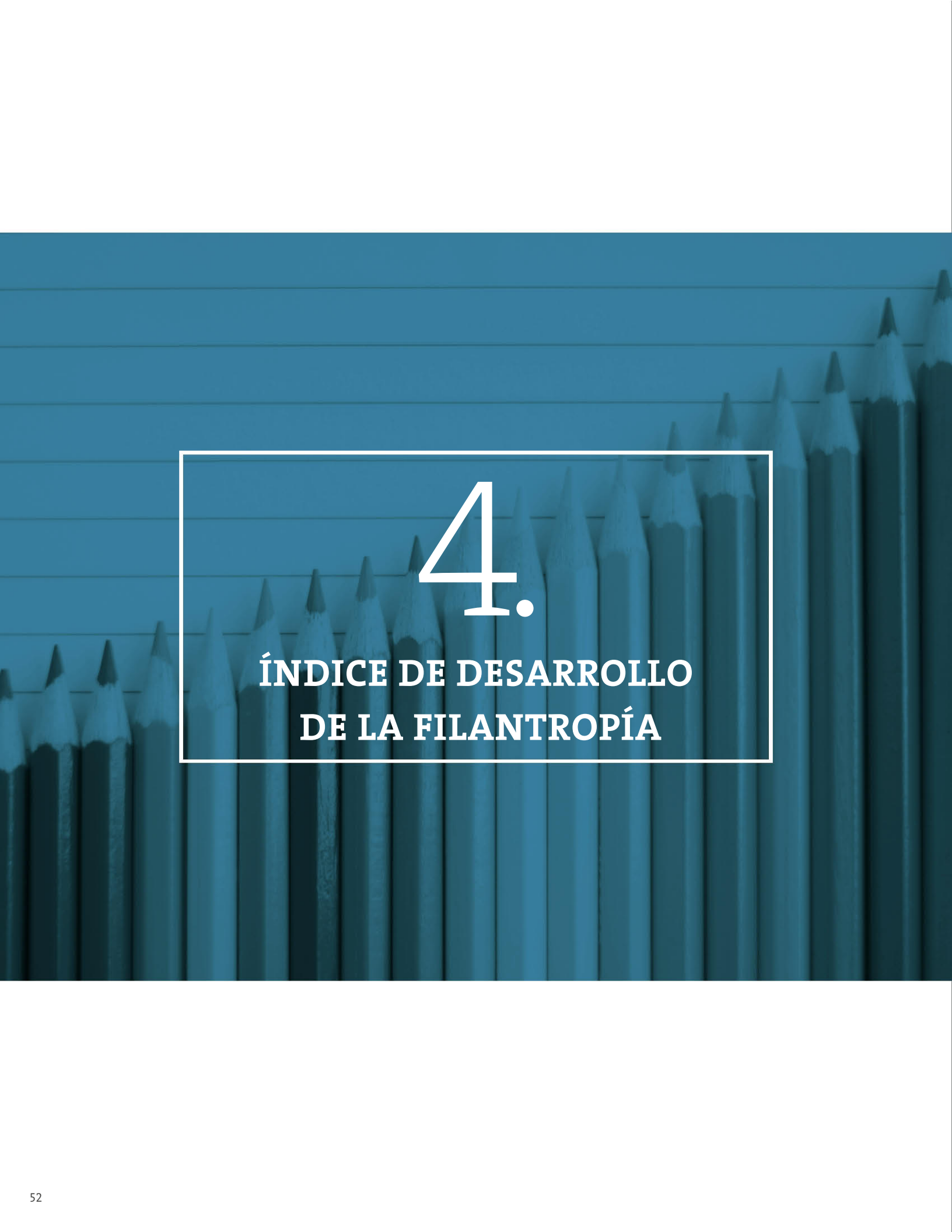
FUENTES DE INGRESO



USO DE DONACIONES	%
PROYECTOS O PROGRAMAS	45%
FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	25%
MARKETING O FUNDRAISING	7%
FONDO PATRIMONIAL	6%
EVALUACIÓN DE RESULTADOS DE IMPACTO	5%
OTROS	12%

ÁMBITOS PRIORITARIOS DE TRABAJO

- DESARROLLO SOCIAL
- ATENCIÓN A PRIMERA INFANCIA Y/O ADULTO MAYOR
- EDUCACIÓN



4.

ÍNDICE DE DESARROLLO
DE LA FILANTROPÍA

El interés por estudiar con mayor profundidad la realidad de la filantropía y la sociedad civil en el país ha permitido identificar un grupo de falencias que actúan como barreras a su desarrollo. La falta de transparencia, credibilidad y confianza social en donantes y donatarias, la falta de entendimiento del rol que cumple la filantropía, la fragilidad institucional de las organizaciones receptoras de recursos privados, la dispersión y complejidad del marco legal que regula las donaciones, son parte de las debilidades que identifican los donantes y donatarias (Aninat & Fuenzalida, 2017; Aninat & Fuenzalida, 2018; CEFIS UAI, 2018).

Por otra parte, el Global Philanthropy Environment Index –análisis comparado sobre la normativa y el ambiente político y sociocultural que incide en el desarrollo de la filantropía y de las organizaciones de la sociedad civil– sitúa a Chile sobre el promedio de los países latinoamericanos que participaron del estudio. Nuestro país destaca en la regulación de las organizaciones filantrópicas (facilidad de constitución, funcionamiento y disolución), pero muestra su mayor debilidad en la regulación de los incentivos tributarios (Lily Family School of Philanthropy, 2018).

Desde esta identificación de falencias se ha avanzado hacia la generación de propuestas de cambios institucionales en tres aspectos: primero, una modernización del sistema de regulación de las donaciones (CEFIS UAI, 2018); segundo, cambios en el tratamiento que otorga el Estado a las organizaciones de la sociedad civil (Sociedad en Acción, 2019); y tercero, respecto de la generación de nuevos mecanismos para la provisión de capital privado a bienes públicos a través de los contratos de impacto social (Gatica, Carrasco, & Mobarec, 2015).

Sin embargo, no ha surgido hasta ahora una mirada comprehensiva de las condiciones estructurales que determinan el ecosistema sobre el cual se sostiene el

desarrollo de la filantropía. La principal red global de promoción de la filantropía, Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS en adelante) plantea entender estas condiciones como un ecosistema más que como un número de organizaciones que trabajan en silos. Este ecosistema captura y abarca todas las formas de filantropía, con múltiples conexiones y colaboraciones en todas las direcciones, con fortalezas distribuidas en todo el campo. Bajo esta visión, un ecosistema efectivo es aquel que minimiza la duplicación y competencia innecesaria, se enfoca en lograr objetivos sociales y funciona conectado con otros ecosistemas que constituyen la sociedad civil en su conjunto (WINGS, 2018 b).

¿Qué factores estructurales podrían estar explicando las diferencias del desarrollo de la filantropía en nuestro país versus otros? En otras palabras, ¿existen condiciones estructurales de nuestro ecosistema que propician o limitan el desarrollo de la filantropía?

La literatura que analiza el entorno de la filantropía ha identificado una serie de condiciones que actúan como determinantes para propiciar su desarrollo. Estas se refieren tanto a factores relacionados con el contexto institucional del país, como a elementos internos propios de los actores que interactúan en el ecosistema. Entre los factores institucionales se incluye el marco regulatorio, el contexto de política y gobernanza, las características socioculturales, y las condiciones económicas (Thindwa, Monico, & Reuben, 2003). Entre los factores internos de los actores se consideran: el sistema de reporte de la sociedad civil, la capacidad institucional de las organizaciones, el compromiso de los filántropos, y la existencia de infraestructura de soporte para la filantropía y la sociedad civil (Johnson et al, 2004; Gaberman, 2004). La tabla a continuación detalla los factores identificados por los distintos autores.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

Tabla 10: Condiciones determinantes de un ecosistema de filantropía según autores

Autor	Descripción	Factores
Thindwa, Monico & Reuben, 2003	El entorno filantrópico depende de factores estructurales o condiciones externas, tales como el marco regulatorio, el contexto de política y gobernanza, las características socioculturales y las condiciones socioeconómicas.	• La libertad de asociación • La posibilidad de movilizar recursos para lograr los objetivos de sus organizaciones • La libertad de expresión • El acceso a la información entre otros
Gaberman, 2004	Identifica requerimientos claves para crear un ambiente favorable y propiciar el desarrollo de la filantropía.	• Un entorno legal que empodere más que encarcele a las organizaciones de la sociedad civil • Una estructura de impuestos que genere incentivos en vez de penalizar • Un sistema de reporte que construya confianza pública en la filantropía y en la sociedad civil • La capacidad institucional de las organizaciones de la sociedad civil para implementar actividades efectivas, y • La capacidad de las organizaciones sociales de obtener recursos suficientes para hacer dichas actividades
Johnson, Kingman & Johnson, 2004	Identifican los principales desafíos para el crecimiento de la filantropía.	• Un marco legal y financiero favorable para la filantropía y la sociedad civil • Una cultura de aceptación y apoyo a la sociedad civil y la filantropía • Un mayor compromiso de los filántropos • Una mayor capacidad e infraestructura en la sociedad civil

Fuente: elaboración propia.

El presente capítulo analiza en qué medida el ecosistema de nuestro país propicia su desarrollo. Para ello se ha construido el Índice de Desarrollo de Filantropía, instrumento que analiza en qué medida los factores tanto internos de los actores

como externos-institucionales están en un grado de madurez suficiente que permiten generar un flujo adecuado de provisión de recursos filantrópicos destinados a generar valor social.



La filantropía requiere que existan ciertas condiciones para su desarrollo: factores relacionados con el contexto institucional del país, incluyendo el marco legal y las condiciones socioeconómicas, y también factores internos de los propios actores, como la capacidad de las organizaciones sociales, el compromiso de los filántropos y la existencia de infraestructura de soporte. Estas condiciones son los que mide el Índice de Desarrollo de la Filantropía.

CONSTRUCCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

El Índice fue construido por el equipo del CEFIS en base a la literatura del campo que, junto a un análisis de la legislación vigente del sector, permitió identificar los pilares generales de un ecosistema que propicia el desarrollo de la filantropía y las dimensiones específicas que lo sustentan. Asimismo, la revisión literaria permitió identificar metodologías replicables de instrumentos de evaluación de progreso basados en factores interrelacionados, tanto del sector de la filantropía (principalmente el ya mencionado Global Philanthropy Environment Index, de Lilly Family School of Philanthropy, de la Universidad de Indiana) como de otros ámbitos (The Global Competitiveness Index del World Economic Forum).

La construcción del Índice, sus componentes y medidas de análisis, fueron guiadas por un Comité de Expertos local e internacional, que aportó el rigor y medidas de análisis necesarios para la creación y aplicación del instrumento que permite identificar los factores que están presentes o ausentes en nuestro ecosistema para propiciar la filantropía en el país.

Matthew Bird: Licenciado en Historia por Yale University y Ph.D. en Desarrollo Humano por University of Chicago. Es Profesor de la Escuela de Posgrado e investigador del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Perú. Es miembro de International Society for New Institutional Economics, Society for the Advancement of Socio-Economics, American Sociological Association y Society for Economic Anthropology. Anteriormente trabajó como director de investigación de la Advanced Leadership Initiative de Harvard University y como investigador asociado de la Harvard Business School.

Max Colodro: Sociólogo de la Universidad de Chile, Doctorado en Filosofía de la Universidad Católica. Es Director del Magíster en Comunicación Política y Asuntos Públicos de la UAI, y analista político. Anteriormente fue director de Estudios del Ministerio Secretaría General de la Presidencia y Vicepresidente de la Comisión Nacional Unesco-Chile.

Paula Johnson (asesora del Comité): Bachelor of Arts de Brown University y Masters of Social Sciences de London School of Economics. Ha liderado estudios para desarrollar mejor data, análisis y entendimiento sobre la filantropía a nivel global. Ha sido Senior Research Fellow del Hauser Center for Nonprofit Organizations de Harvard Kennedy School y es autora de diversas investigaciones sobre el desarrollo de la filantropía a nivel internacional, ya sea a nivel regional donde destaca De la Prosperidad al Propósito, sobre filantropía en Latinoamérica (Harvard University, 2015), y estudio Global Philanthropy Report (Harvard University, 2018). Anteriormente, fue directora del Center for Global Philanthropy y Vicepresidenta de The Philanthropic Initiative (TPI).

Alejandro Ferreiro: Abogado de la Universidad de Chile y Master of Arts de la Universidad de Notre Dame, con estudios relacionados con la paz mundial y la resolución de conflictos. Es director de empresas y organizaciones sin fines de lucro, y experto en temas regulatorios en Chile. Fue Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción del Gobierno de Chile, y Presidente del Consejo para la Transparencia.

Julio Guzmán: Ingeniero Comercial y Magister en Economía de la Universidad Católica y Ph.D. en Economía por University of Chicago, economista, profesor asociado y Director del Minor en Economía Política de la Escuela de Gobierno de la UAI. Sus áreas de especialización son economía laboral y evaluación de programas, con énfasis en pobreza y políticas sociales, y es autor de publicaciones sobre análisis de incentivos tributarios para las donaciones. Ha trabajado como investigador visitante del PNUD y del Banco Mundial.

Rodrigo Villar: Antropólogo experto en políticas sociales por Harvard University, investigador en política social, inversión social privada y el desarrollo comunitario. Investigador asociado al CEFIS UAI y al Centro de Investigación y Estudios sobre Sociedad Civil, AC (CIESC) de México. Coautor del libro Hacia el Fortalecimiento de la Filantropía Institucional en Latinoamérica (2019) y autor del libro Recursos privados para la transformación social: Filantropía e inversión social privada en América Latina hoy, entre otras publicaciones.

EL ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

El Índice se basa en la siguiente hipótesis: en la medida en que existan las condiciones para que ingresen al sistema recursos filantrópicos, que estos recursos sean bien gestionados, y que existan las condiciones necesarias para que generen valor social, existirá mayor desarrollo de la filantropía en el país.

Sobre esta hipótesis es posible distinguir tres pilares que sostienen el desarrollo de la filantropía:

1. Disponibilidad de recursos para la filantropía.

En el ecosistema están las condiciones adecuadas para que los actores destinen recursos privados en forma voluntaria a fines filantrópicos. Esto sucede en la medida en que las reglas (legislación), las condiciones económicas, la legitimidad de la filantropía y la confianza en el sistema, así lo permiten.

2. Operación adecuada de los recursos

En el ecosistema existen las condiciones para que las organizaciones que reciben y gestionan las donaciones, tengan la capacidad de operar eficientemente los recursos filantrópicos. Esto ocurre en la medida en que la normativa propicie que ello suceda, los donantes confíen en la capacidad operativa de los actores y exista colaboración entre los actores.

3. Generación de valor social

En el ecosistema existen las condiciones para que los recursos filantrópicos generen un aporte social efectivo. Esto se logra en la medida en que existe la capacidad de medir los resultados y generar innovación, que exista la infraestructura de soporte adecuada para el desarrollo del sector, y en que haya disponibilidad y práctica de colaboración orientada a alcanzar un mayor impacto. El Índice cuenta con un total de nueve dimensiones,

divididas por cada pilar, que abarcan el marco legal, las condiciones socioeconómicas, la legitimidad y confianza en el sistema, la capacidad operativa de las donatarias, la colaboración orientada al fortalecimiento y la colaboración orientada al impacto, la efectividad e innovación. La condición óptima en que debieran estar las dimensiones se traduce en 24 escenarios ideales (8 dimensiones tienen más de un escenario ideal) y el logro de estos escenarios se mide en base a 53 indicadores. Los indicadores se definieron siguiendo los siguientes principios: que reflejen existencia o progresividad del cumplimiento del escenario ideal, que tuvieran posibilidad de evolución (mayor o menor cumplimiento) en el tiempo, y que permitieran su recolección por el equipo investigador en las sucesivas ediciones del Índice. Para su aplicación en el periodo, el 72% de la evaluación de estos indicadores tomó como fuente de información las Encuestas del Barómetro de Filantropía a los actores del ecosistema y el 28% de los indicadores se basó en datos oficiales disponibles (ver Metodología).

De este modo, el Índice se construye como un modelo que puede visualizarse didácticamente como un sistema a través del cual ingresan Recursos (input) pasando por un proceso de Operación de ellos que produce Valor Social (output).

El cálculo del Índice de Filantropía se basa en agregaciones sucesivas de puntajes normalizados desde los escenarios ideales (que corresponde al nivel inicial) hasta las dimensiones, los pilares y el Índice completo. Los escenarios ideales, las dimensiones y los pilares se expresan en una escala de 0 a 100, lo que se interpreta como puntajes progresivos, indicando en qué medida el ecosistema de Chile se acerca al estado ideal y en qué aspectos específicos están las fortalezas o debilidades. El valor máximo (100) equivale al estado ideal de un ecosistema con las condiciones totales para propiciar el desarrollo de la filantropía.

El puntaje total del Índice es un simple promedio de los tres pilares, ya que cada pilar tiene la misma ponderación en el índice, considerando que su importancia relativa es equivalente para la construcción del ecosistema (con un peso de 1/3 de cada uno de ellos del índice final). La hipótesis de base es que un ecosistema que propicia la filantropía no solo requiere que se facilite la disponibilidad de recursos filantrópicos, sino también que estén las condiciones para que la operación de estos recursos sea eficiente y para que genere valor social, lo que a su vez facilitará la inyección de recursos generándose una cadena virtuosa.

Sin embargo, el trabajo metodológico (en base a la revisión de la literatura y la labor del comité de expertos) definió un peso relativo diferenciado de las

dimensiones que componen cada pilar, considerando que la contribución de cada una de ellas al pilar correspondiente es variable. Así, el marco legal es muy relevante para la disponibilidad de recursos, pero tiene menor peso para la operación de recursos y para la creación de valor social. En tanto, la capacidad operativa del sector es la dimensión más relevante (y por lo tanto, con mayor peso), para el segundo pilar, definido como la operación eficiente de los recursos filantrópicos. Asimismo, la efectividad e innovación del sector, es fundamental para la generación de valor social, seguido por la colaboración orientada al impacto y la infraestructura del sector. La siguiente figura muestra el modelo del Índice con sus tres pilares, nueve dimensiones y las ponderaciones de cada elemento.

Figura 1: Índice de Desarrollo de la Filantropía.



ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

La conceptualización del Índice y la escala elegida, permiten presentar los resultados en cuatro posibles estados de desarrollo del ecosistema, de acuerdo al nivel de logro que se alcanza en cada indicador, generando un orden creciente, tal como muestra la figura 2. Los distintos niveles permiten identificar diversos avances en las dimensiones analizadas.

A modo de ejemplo, en el nivel insuficiente no existe un marco legal que establece incentivos a las donaciones o la colaboración entre los actores es casi inexistente o bien el sistema no está legitimado. Mientras que, en el nivel básico es posible identificar una legislación que establece adecuados incentivos a las donaciones, pero es poco comprensible por los actores, o bien, la medición de resultados es minoritaria. En el nivel intermedio, por ejemplo, se cuenta con una legislación clara y comprensible para todos los actores, una mayor práctica de transparencia y colaboración en una mayoría de actores. En el nivel avanzado, en cambio, la legislación es efectiva para facilitar las donaciones, se fiscaliza adecuadamente su buen uso, existe disposición a apoyar la innovación y a medir los resultados de los

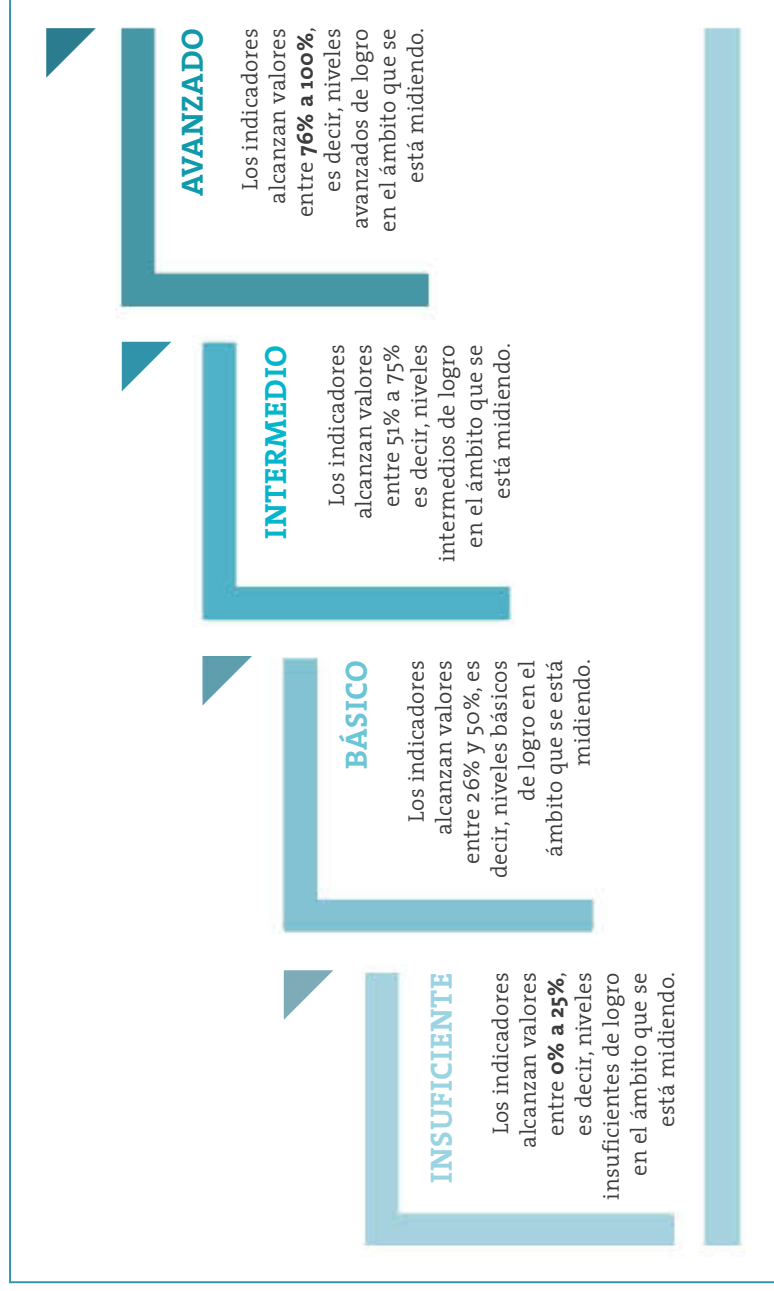
aportes y las condiciones para generar una colaboración consolidada entre los actores.

Con todo, es esperable que no todas las dimensiones tengan un nivel de progreso similar. Sin embargo, se entiende el resultado total del Índice como un promedio que permite comprender el estado de desarrollo de un ecosistema para propiciar la filantropía en su conjunto. Asimismo, al construirse como un instrumento que puede ser replicado, permite monitorear la evolución en el tiempo tanto de la evolución en general, como de las fortalezas y debilidades detectadas en cada medición. De esta manera, entrega información útil a los actores que lo integran para transformar aquellos ámbitos que impiden su correcto desarrollo y monitorear sus avances.

Durante el año 2018, el equipo del CEFIS UAI realizó un levantamiento de datos de fuentes primarias y secundarias¹¹ para la aplicación del primer Índice de Desarrollo de la Filantropía al ecosistema en Chile. A continuación, se detalla el Índice con los pilares, sus dimensiones y los escenarios ideales, así como los resultados de la primera aplicación para el periodo 2017-2018.

¹¹ Más detalles en el capítulo Metodología.

Figura 2: Índice de Desarrollo de Filantropía: escala de resultados.



.....

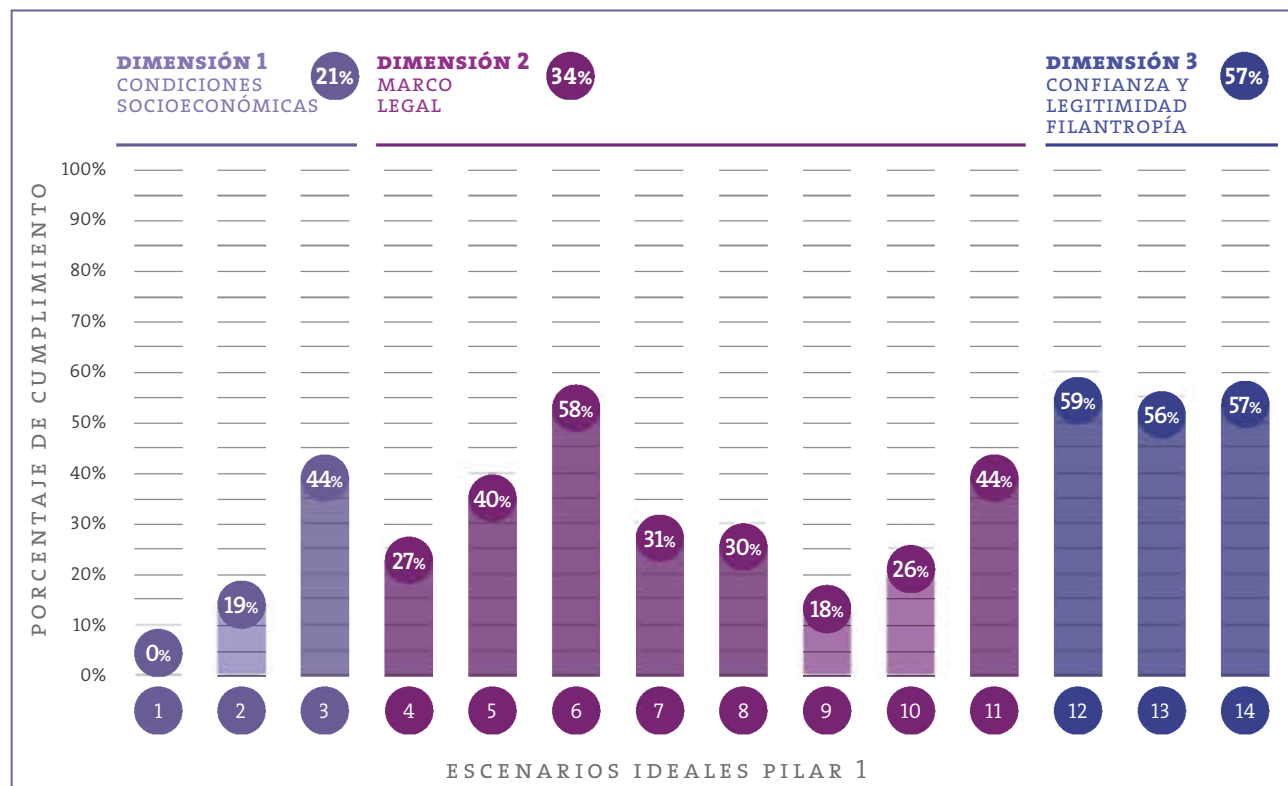
El Índice de Desarrollo de la Filantropía
 mide el nivel de logro que se alcanza en cada dimensión que necesita un ecosistema para propiciar la práctica de aportes sociales. De esta forma, el Índice entrega información a los actores para consolidar las fortalezas y corregir las debilidades detectadas en el ecosistema para destrabar el potencial de la filantropía, entregando indicadores que permiten monitorear sus avances en el tiempo.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

La disponibilidad de recursos para destinar a fines filantrópicos está determinada por tres dimensiones: la primera es económica y se relaciona al crecimiento de ingresos de los donantes y que estos ingresos se destinen a donaciones filantrópicas; la segunda es normativa y evalúa si el marco legal general relacionado a las donaciones facilita la movilización de recursos a organizaciones donatarias; y la tercera es cultural, en la medida en que el ecosistema legitima la práctica filantrópica y existe una confianza general en el sistema de donaciones. Estas tres dimensiones son determinantes para que en un ecosistema existan recursos que se destinen a fines filantrópicos.

Gráfico 17: Grado de avance de las dimensiones y escenarios ideales del Pilar 1 en el periodo



Fuente: elaboración propia.

► **DIMENSIÓN 1: CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS**

- 1 El aumento en los ingresos genera un aumento en los montos donados.
- 2 Los actores proyectan a futuro un aumento en los montos destinados a fines filantrópicos.
- 3 Los actores tienen internalizada la práctica de donación o de levantar recursos.

► **DIMENSIÓN 2: MARCO LEGAL GENERAL**

- 4 El procedimiento que establece la normativa es simple de manera que facilita a los actores participar en el sistema.
- 5 La norma que regula las donaciones es fácilmente comprendida para los actores.
- 6 La legislación convoca a todos los contribuyentes por igual a participar en el sistema de donaciones.
- 7 La legislación establece libertad para donar, sin restringir ni gravar las donaciones filantrópicas a bienes sociales.
- 8 Los incentivos tributarios son eficaces para movilizar las donaciones.
- 9 Los límites legales son razonables para lograr un óptimo social en el monto de las donaciones.
- 10 La legislación incorpora todos los ámbitos relevantes como destino de las donaciones y considera diversos mecanismos para donar.
- 11 El Estado tiene la obligación legal de entregar información pública sobre el funcionamiento del sistema de donaciones.

► **DIMENSIÓN 3: CONFIANZA EN EL SISTEMA DE DONACIONES Y LEGITIMIDAD DE LA FILANTROPÍA**

- 12 A nivel general, los distintos actores confían en el funcionamiento del sistema de donaciones.
- 13 Los donantes confían en la adecuada gestión de sus donaciones y el resguardo de sus datos por parte de las organizaciones beneficiarias.
- 14 Los donantes perciben que tanto la sociedad como el Estado, valoran la filantropía.

► DIMENSIÓN 1: CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS

Las condiciones socioeconómicas tienen incidencia directa sobre el nivel de los recursos filantrópicos. La literatura ha estudiado en qué medida el comportamiento de los donantes es sensible al entorno económico y a los ciclos que afectan sus ingresos. Por ello, para asegurar un flujo de recursos filantrópicos, el ecosistema requiere que sucedan tres escenarios: que en periodos en que aumentan los ingresos, estos se traduzcan en un crecimiento del monto de las donaciones efectuadas, y también que exista una proyección a futuro de aumentar los montos a donar. Asimismo, es relevante que la práctica de donar esté internalizada en los donantes, lo que permite proyectar una estabilidad de los montos aportados y evitar comportamientos esporádicos.

ESCENARIO IDEAL #1: El aumento en los ingresos genera un aumento en los montos donados

Resultados para el periodo: En Chile el crecimiento económico y de los ingresos que ha existido los años recientes no se ha traducido en un aumento directo en los montos de donaciones registradas a nivel esperado: mientras la variación del ingreso promedio ha sido de 2,03%, el monto de donaciones registradas se vio estancado. Es probable que otros factores de índole no económica estén poniendo trabas para que el crecimiento de los ingresos se proyecte hacia un aumento de donaciones.

Relevancia del tema: El nivel de donaciones es sensible a los cambios de ingresos de los donantes (Auten, Sieg & Clotfelter, 2002; Tiehen, 2001). Si bien existen algunos países específicos con altos niveles de donaciones pero con niveles bajos o medios de PIB per cápita¹², la literatura ha estudiado que el aumento de ingresos tiene un efecto positivo significativo en las donaciones dado que existe una mayor disponibilidad de recursos, que es esperable que se destinen a fines filantrópicos (Irarrázaval & Guzmán, 2000).

Indicador: Para medir si en el caso de Chile en el periodo analizado se materializa una relación positiva entre variación de ingreso y de donaciones

filantrópicas se revisan variables tanto económicas como relativas a los ingresos de las personas. Para ello se toman como referencia el crecimiento del Producto Interno Bruto per capita (PIB como medición del crecimiento económico del país) durante el periodo y la variación en el crecimiento autónomo del promedio del hogar para los dos quintiles de mayores ingresos (en base a la Encuesta Suplementaria de Ingresos del INE). El promedio de ambas variables para los últimos cinco años móviles se toma como base de crecimiento del ingreso, dato que se compara con la variación de crecimiento de donaciones del periodo. La medida de comparación esperada se basa en la tasa anual de crecimiento de donaciones proyectada para empresas y para personas desarrollada por Irarrázaval et al (2018). Este modelo supone que, en un escenario pesimista de crecimiento de ingresos, las donaciones debieran crecer 1,4%, en un escenario normal 2%, y en un escenario optimista 2,4%, si se mantiene constante el número de donantes.

Resultados: El análisis del crecimiento del PIB *per capita* y del crecimiento medio de hogar para los dos quintiles más altos (9 y 10), sitúa la tasa de crecimiento de ingresos de los distintos tipos de contribuyentes para el periodo 2017 en un 1,5%. En cuanto a ingresos, el periodo analizado se sitúa en un escenario normal dado que su diferencia con el 2,03% promedio de crecimiento de ingresos de los cinco años anteriores, es menor a un punto porcentual como muestra la tabla 11.

¹² El caso de Myanmar es especialmente singular: de acuerdo al ranking de los últimos 5 años efectuados por la Charities Aid Foundation en su World Giving Index, está en el primer lugar de la medición sobre la práctica de donar dinero, sin embargo, el PIB per cápita es de 1.285 USD. (CAF, Octubre 2018).

Tabla 11: Tasa de crecimiento de ingresos en base a variación PIB per capita e ingreso medio de hogares (quintiles 9 y 10)

Año	Crecimiento PIB per cápita	Variación Ingreso Medio Mensual hogar (Quintil 9 y 10)	Variación Ingreso Promedio
2017	0,7	2,3	1,50
2016	0,4	2,0	1,24
2015	1,4	2,1	1,80
2014	0,9	1,8	1,37
2013	3,1	2,2	2,67
2012	4,4	1,8	3,09
Promedio Ingresos Periodo (2012-2016)	2,1	2,0	2,03

Fuente: elaboración propia en base a datos Banco Mundial y Encuesta Suplementaria de Ingresos del Instituto Nacional de Estadísticas.

Dado este escenario de ingresos, sería esperable un crecimiento de donaciones de 2% para el periodo. Sin embargo, las donaciones registradas por el SII muestran que las donaciones disminuyeron en 87 millones de pesos en el año calendario 2017 respecto del año anterior, lo que significa un 0% de variación en las donaciones registradas entre las principales legislaciones.

Tabla 12: Variación del monto de donaciones por legislación años calendario 2016-2017

Ley de donación bajo la cual se registró donación	Monto donado en millones de pesos		% variación
	2016	2017	
Artículo 46° DL N° 3.063, Rentas Municipales	57.533	53.720	-0,07
Artículo 1°-7° Ley N° 19.885, Donación con Fines Sociales	27.414	31.243	0,14
Artículo 8° Ley N° 18.985, Donación con Fines Culturales	17.706	19.037	0,08
Artículo 69° ley N° 18.681, Donación a Universidades e Institutos Técnicos Profesionales	14.432	18.017	0,25
Artículo 3° ley N° 19.247, Fines Educativos	16.698	13.424	-0,20
Artículo 62° - 68° Ley 19.712, Donación Fines Deportivos	12.111	8.836	-0,27
Artículo 31° N° 7, Ley de Impuesto a la Renta	4.592	6.122	0,33
Total	150.486	150.399	-0,0006

Fuente: elaboración propia en base a datos oficiales del SII (marzo 2019).

En conclusión, no se logra el crecimiento de donaciones esperado de acuerdo al crecimiento de ingresos que hubo en el periodo analizado, con una diferencia de 1,9 puntos porcentuales respecto de lo esperado.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

ESCENARIO IDEAL #2:

Los actores proyectan a futuro un aumento en los montos destinados a fines filantrópicos.

Resultados para el periodo: La proyección de la mayoría de los donantes es a mantener el monto de donaciones en el corto plazo. Sin embargo, es posible identificar una proyección a aumentarlas en el mediano plazo, lo que se puede entender como un signo de que los actores valoran la práctica filantrópica.

Relevancia del tema: Las expectativas futuras permiten proyectar que el ecosistema contará con recursos filantrópicos suficientes en el periodo actual y siguiente. Asimismo, las expectativas son un indicador de la visión que tienen los actores respecto de la práctica filantrópica.

Indicador: Se toma como medida de evaluación las expectativas de corto y mediano plazo respecto del monto de recursos destinados a donaciones, tanto por parte de donantes como de las organizaciones donatarias. Una proyección hacia aumentar el monto de donaciones genera una valoración positiva, una proyección hacia mantener el monto

de las donaciones se toma como una situación neutra dado que es el mínimo bajo el cual se crea el parámetro, y una proyección de disminución de donaciones, genera una valoración negativa. Tanto la valoración positiva como la negativa tienen la misma puntuación, pero de forma opuesta constituyéndose como una relación lineal. Así, para obtener un puntaje que tome en consideración ambas proyecciones, al total de proyecciones de aumento se le resta el total de proyecciones de disminución del monto de la donación.

Resultados: En cuanto a la proyección de los propios donantes y donatarias sobre el monto de las donaciones que realizarán o recibirán en el corto y mediano plazo, la tendencia principal es a mantener los montos de donaciones, existiendo una proyección alineada entre donantes y donatarias, como muestra la tabla 13 a continuación. La disminución de las donaciones es minoritaria, excepto entre los ciudadanos donde este porcentaje (11%) es similar a aquel de quienes proyectan aumentar sus aportes (13%). Es interesante constatar que en la medida en que el plazo de proyección es más largo, la disposición a aumentar los montos donados adquiere mayor peso en las empresas, lo que permite inferir que existen signos de valoración de la práctica filantrópica en estos actores.

Tabla 13: Proyección de los montos de donaciones por tipo de actor

Tipo de Actor	Disminuirá el monto de donaciones	Mantendrá el monto de donaciones	Aumentará el monto de donaciones	No sabe
Ciudadanos (corto plazo, 1 año) n=848	11%	66%	13%	10%
Empresas (corto plazo, 1 año) n=160	4%	82%	6%	8%
Empresa (mediano plazo, 3 años) n=160	3%	55%	26%	16%
Donatarias (corto plazo) n=204	9%	62%	24%	5%
Donatarias (mediano plazo) n=204	4%	36%	43%	17%
Promedio actores en el corto plazo	8%	70%	14%	8%
Promedio actores en el mediano plazo	3,5%	45,5%	34,5%	16,5%

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía.

Existe una diferencia significativa en torno a la proyección del monto donado dependiendo si es a corto plazo (1 año) o a mediano plazo (3 años): mientras en el corto plazo el valor del margen entre la proyección de quienes aumentarán los montos de donaciones realizadas menos la proyección de quienes la disminuirán es de 6%, en el mediano plazo este margen aumenta a 31%, convirtiéndose la variable tiempo en un factor determinante de la proyección del monto de las donaciones. En suma, el resultado del indicador es que solo el 19% de los actores proyecta un aumento neto de las donaciones.

ESCENARIO IDEAL #3: Los actores tienen internalizada la práctica de donar o de levantar recursos

Resultados para el periodo: La internalización de la práctica de donar, factor que permite estabilizar el monto de las donaciones, existe en un grado intermedio, con diferencias relevantes por tipo de actor. Mientras más de la mitad de los donantes institucionales (empresas y fundaciones) tienen políticas de donación, menos de un cuarto de los ciudadanos donan de forma regular (bajo la figura de “socios”). Como contrapartida, menos de la mitad de las organizaciones donatarias destina presupuesto para el levantamiento de donaciones, lo que debilita la movilización de recursos y el compromiso de los actores.

Relevancia: Las donaciones son sensibles a los entornos y a los ciclos económicos (List, 2011). El hecho que los distintos donantes tengan internalizada la práctica de realizar donaciones es un factor relevante para reducir la variabilidad (o elasticidad) de los montos de la donación. Si bien los patrones de donaciones difieren según ingresos, en la medida en que los distintos tipos de donantes cuenten con un mecanismo permanente que los movilice a donar,

el ejercicio de donación y el monto tenderán a mantenerse estables en el tiempo, incluso ante ciclos económicos, o bien tenderán a aumentar si existe el estímulo correcto para ello. Es decir, si un ciudadano se compromete como socio de una organización o una empresa cuenta con una política de donaciones o una fundación incorpora una línea de donaciones en su modelo de operación, estas políticas se incorporan en los presupuestos y se instala en las expectativas de sus *stakeholders*, lo que movilizan a los donantes hacia la estabilidad de sus aportes.

Influye también en esta internalización de la práctica de donar la gestión de levantamiento de recursos que realizan las entidades donatarias: en la medida en que exista una gestión eficiente de *fundraising*, los donantes se verán más atraídos a aportar recursos destinados a fines filantrópicos.

Indicador: La internalización de esta práctica se mide en la proporción del total de los actores que cuentan con sistemas internos establecidos para realizar o movilizar donaciones. Para los actores institucionales (empresas, fundaciones) se analizan las políticas o modelos operativos. Para donantes individuales (ciudadanos) se toma en consideración la adopción de sistemas regulares de donación (“socios”). Por último, para las donatarias, se revisa la inversión que realizan en el levantamiento de recursos monetarios y no monetarios.

Resultados: En el periodo estudiado, existe una diferencia significativa en la internalización de la práctica de donar entre los donantes institucionales (empresas y fundaciones) y los donantes individuales. Por su parte, menos de la mitad de las donatarias considera presupuesto para el levantamiento de donaciones y/o gestión de voluntariado, como muestra la tabla 14. Esta situación es poco coherente si tomamos en consideración que entre las fuentes de ingresos que tienen estas entidades los distintos tipos de donación tienen un gran peso, como se señaló en el capítulo de Tendencias en la Filantropía en Chile.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

Tabla 14: Internalización de la práctica de donar por tipo de actor

Tipo de actor	Indicador de Internalización Práctica de Donaciones	Porcentaje que incorpora la práctica
Empresa (n=166)	Cuenta con política establecida de donaciones	54%
Fundación filantrópica (n=76)	Modelo operativo donante o mixta (combina donaciones con ejecución de programas propios)	58%
Ciudadanos (n= 902)	Donaciones mensuales regulares (socio de organización social)	17%
Donatarias (n=208)	Cuenta con sistema de <i>fundraising</i>	48%

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía.

En suma, si se considera la internalización de la práctica de donaciones o levantamiento de recursos en el total de los actores, esta alcanza el 44%.

RESULTADOS DIMENSIÓN 1:

CONDICIONES SOCIOECÓNICAS ALCANZAN UN NIVEL BÁSICO

Los tres escenarios ideales evaluados –aumento de ingresos *versus* aumento de donaciones, proyección de monto de donaciones a futuro, e internalización de la práctica de donar y/o levantar recursos- permiten comprender en qué medida las condiciones socioeconómicas logran aumentar la disponibilidad de recursos para fines filantrópicos. Para el periodo analizado estas condiciones solo se logran en un 21 %, enmarcándose dentro de un desarrollo básico del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

LAS PRINCIPALES RAZONES DE ESTE NIVEL SE RELACIONA CON:

- Existe un estancamiento en los montos de las donaciones registradas, pese a existir un crecimiento de ingresos de 2,03% de los contribuyentes que son los principales donantes en Chile. Al tratarse de un escenario normal de ingresos, el crecimiento de las donaciones esperadas debiera ser de 2%, lo cual estuvo lejos de cumplirse en el periodo analizado.
- Los donantes proyectan, a nivel general, mantener los montos donados. Sin embargo, la variable de tiempo genera un cambio significativo en las expectativas: en el mediano plazo, crece la proyección hacia aumentar las donaciones.
- Existe solo un nivel medio de internalización de la práctica de donación, principalmente por parte de donantes institucionales (fundaciones y empresas), y a menor nivel por parte de ciudadanos (“socios” de organizaciones sociales). Por su parte, menos de la mitad de las organizaciones donatarias invierten en levantamiento de donaciones y voluntariado, factor clave para la movilización de recursos.

► DIMENSIÓN 2: MARCO LEGAL GENERAL

El marco legal constituye una de las dimensiones fundamentales en la articulación de la filantropía, ya que contiene las delimitaciones y posibilidades tanto para la operación de las organizaciones, como para el flujo de los recursos filantrópicos. Una adecuada regulación es fundamental para contar con un ecosistema que facilite el desarrollo de la filantropía. Si bien su configuración depende del marco jurídico e institucional general en que opera, los estudios internacionales más recientes distinguen ciertos lineamientos de un marco legal adecuado para el desarrollo de la filantropía. Estos son que exista: una normativa que otorgue facilidad y libertad para operar a las entidades filantrópicas, incentivos tributarios con una adecuada diferenciación entre individuos y empresas, un sistema de reporte adaptado a los distintos tamaños de las organizaciones donatarias, facilidad para hacer y recibir donaciones tanto locales como internacionales, y también facilidad para crear instituciones que articulen a los donantes (Lily Family School of Philanthropy, 2018; Quick, Kruise & Pickering, 2014).

Para asegurar un flujo de recursos filantrópicos, el ecosistema requiere de una normativa simple y comprensible para todos los actores, que convoque a todos los contribuyentes por igual, incorporando los fines relevantes y a los distintos mecanismos de donación. También requiere una normativa con grados de libertad y bajas restricciones o gravámenes a las donaciones filantrópicas, con incentivos tributarios y límites legales eficaces para lograr un nivel óptimo de donaciones, y donde el Estado entregue información pública sobre el funcionamiento del sistema de donaciones.

ESCENARIO IDEAL #4: El procedimiento que establece la normativa es simple de manera que facilita a los actores participar en el sistema

Resultados para el periodo: La legislación vigente en Chile respecto del procedimiento para realizar donaciones es de alta complejidad, genera costos procedimentales e incertidumbre al acto de donar, lo que no facilita a los actores su participación en el sistema. No solo existe una alta dispersión de leyes que establecen incentivos a las donaciones en distintos ámbitos, sino que además sus reglas no son homogéneas estableciendo diferencias en los tipos de contribuyentes convocados por cada ley, los incentivos para ellos, sus límites y también los procedimientos para obtener la franquicia. Además de ello, la obligación de realizar el trámite de insinuación (solicitar al juez la autorización para donar) es otra limitación procedimental a la donación del patrimonio personal.

Relevancia: La normativa que regula las donaciones debe estar disponible para ser entendida por todos sus participantes e involucrados, debe ser integrada y sin superposición de coberturas. De hecho, estudios de la realidad chilena deducen que la preferencia de los donantes a utilizar ciertas leyes frente a otras, tiene relación con la simplicidad procedimental, por sobre los beneficios que entregue la franquicia¹³ (Irrarázaval et al, 2017).

Ello requiere que la legislación establezca un procedimiento uniforme para la donación a distintos ámbitos, con incentivos y límites a los montos de donación similares, y con bajos costos procedimentales para el proceso de donación.

Primer Indicador: La simplicidad del sistema se mide, en primer término, evaluando en qué medida la legislación vigente establece un procedimiento homogéneo para realizar donaciones y define una única entidad pública como contraparte del proceso para los actores.

¹³ Del total del monto donado recibido a través de las principales leyes que establecen incentivos tributarios, el mayor porcentaje se recibe a través de la Ley de Rentas Municipales (36%) como se muestra en el capítulo de Tendencias en la Filantropía. Esta ley no cuenta con el incentivo del crédito tributario, pero su procedimiento es más simple comparado con otras legislaciones que cuentan con incentivos combinados de crédito tributario y reconocimiento como gasto de la donación.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

Resultado: La compilación del boletín de Textos Legales preparado por el Servicio de Impuestos Internos para el año 2012, en sus páginas 892 y siguientes, identifica 58 disposiciones legales que contienen beneficios excepcionales para las donaciones. De éstas, la mayoría son artículos aislados que se han incorporados en leyes de las más diversas índoles, y menos de una decena constituyen cuerpos normativos más o menos sistematizados que establecen incentivos tributarios a la donación hacia ámbitos específicos (Boletín N°9266-051, 2014). Estas leyes fueron promulgadas en momentos y circunstancias diferentes, sin un diseño de una política pública general sobre el sistema de donaciones. Ello explica en parte que difieran en sus normativas, tanto en la cantidad y tipo de contribuyentes que participan en cada ley, el procedimiento para obtener la franquicia tributaria, las distintas entidades públicas que son contrapartes en el proceso de donación (desde ministerios hasta municipios), como muestra la tabla 15 que revisa las diferencias para las nueve leyes principales vigentes con incentivos tributarios.

Segundo indicador: La facilidad de comprensión del sistema se mide, en segundo término, en la medida en que legislación establece con claridad las reglas respecto de los incentivos y límites de los montos donados que pueden acogerse a estos incentivos, en base a una reglamentación única, o, en su defecto, coordinada entre las distintas legislaciones.

Resultado: El análisis de las principales legislaciones que establecen incentivos tributarios muestra diferencias en sus incentivos y límites. Cada legislación establece incentivos tributarios diferenciados, y límites distintos respecto del monto de la donación que puede acogerse a beneficios tributarios, en algunos casos, diferentes por monto de donación, como muestra la tabla 15. Con todo, la legislación establece el Límite Global Absoluto (LGA en adelante) al monto de la donación por tipo de contribuyente: 5% de la renta líquida imponible para contribuyentes de primera categoría, y el menor valor entre el 20% de la RLI y 320 UTM a la fecha del balance para los contribuyentes de segunda categoría.

Tabla 15: Procedimientos que establecen las nueve principales leyes vigentes con incentivos a las donaciones

Ley	Contraparte sector público	Procedimiento para obtener franquicia			Incentivo tributario					Límites al monto donado con incentivo			
		Declaración Jurada SII	Certificado Donación de Donataria	Certificado Donación de Entidad Pública	Gasto necesario para producir la renta	Crédito Tributario	Especificidad por tipo de contribuyente	Especificidad por modalidad de donación	Especificidad por monto donado	Porcentaje de RLI específico para la ley	Porcentaje del Capital Propio Tributario de la empresa	Monto UTM para la ley	Afecto al Límite Global Absoluto
Art. 31 N° 7 Ley de la Renta	Sin contraparte específica	●	●		●					●	●		●
Art. 46 Rentas Municipales y DFL N° 1 Min. Hacienda 1986	Ministerio de Justicia certifica donatarias autorizadas	●		●	●					●			●
Art.69 Ley N°18.681, donación a Universidades e Institutos Técnicos Profesionales	Ministerio de Educación			●	●	●						●	●
Art. 1-7 Ley N° 19.885, Fines Sociales	Ministerio de Desarrollo Social	●	●		●	●		●	●	●		●	●
Art. 8 Ley N° 18.985 Fines Culturales	Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio	●	●		●	●	●			●	●	●	●
Art. 62 - 68 Ley 19.712, Fines Deportivos	Instituto Nacional de Deportes de Chile	●	●		●	●		●	●	●		●	●
Art. 3 Ley N°19.247 Fines Educativos	Intendencia	●	●	●	●	●				●		●	●
Ley N° 16.282, Donaciones en caso de catástrofe	Ministerio del Interior	●	●	●	●	●		●					
Ley N° 20.444, Reconstrucción	Ministerio de Hacienda	●	●	●	●	●	●	●		●	●		

Fuente: elaboración propia en base a revisión de las leyes mencionadas.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

Tercer Indicador: Se toma como unidad de análisis la legislación vigente para evaluar si el marco legal establece bajos costos procedimentales para realizar una donación, especialmente aquella que corresponde al patrimonio personal que ya ha cumplido con el pago correspondiente de los impuestos a la renta.

Resultados: El artículo 1.401 del Código Civil establece la obligación de insinuar la donación entre vivos, esto es, “la autorización de juez competente, solicitada por el donante o donatario”, estableciendo que será tarea del juez autorizar las donaciones en que no se contravenga ninguna disposición legal. Junto con ello, la insinuación, como trámite judicial voluntario, se encuentra regulada en los artículos 889 y 890 del Código de Procedimiento Civil. Se trata de un requisito para la validez de la donación, que, en caso de no verificarse, acarrea la nulidad de la misma, y cuyo objeto es impedir que una persona disponga de sus bienes en perjuicio de sus asignatarios forzosos (herederos establecidos por ley).

Así, salvo excepción legal expresa que se establecen en un grupo de disposiciones legales, la insinuación

rige para todas las donaciones y ha sido identificada como una limitación procedimental a la donación del patrimonio personal. De hecho, en 2018 se ingresó a primer trámite constitucional la moción parlamentaria para eliminar el trámite de insinuación judicial (Boletín N°11878-07)¹⁴.

En suma, tal como se ve en el análisis de estos tres indicadores, la existencia de múltiples legislaciones y, en especial, la falta de homogeneidad en los procesos, incentivos y límites a los montos donados, hace que la normativa esté lejos de ser simple y facilitar la comprensión y participación de los distintos actores. Por una parte, la diversidad de incentivos y límites que establecen las principales legislaciones no contribuye a la comprensión del sistema y, por otra, la obligación de realizar el trámite de insinuación (solicitar a un juez la autorización para donar) es una limitación procedimental a la donación del patrimonio personal. De hecho, diversos estudios y propuestas legislativas¹⁵ de los últimos años han planteado la necesidad de corregir la legislación vigente, dado que su complejidad, falta de integración y difícil comprensión, genera costos procedimentales e incertidumbre al acto de donar.

¹⁴ El proyecto de ley –promovido por la diputada Sofía Cid– establece reemplazar el actual artículo 1.401 del Código Civil, por el siguiente: “La donación entre vivos no requerirá autorización adicional a la manifestación de voluntad del donante. Tratándose de una donación de especies muebles o inmuebles, la donación estará sujeta a las solemnidades que la ley prescribe en cada caso para realizar la tradición de los bienes”. Junto con ello establece derogar los artículos 889 y 890 del Código de Procedimiento Civil.

¹⁵ Existe un diagnóstico crítico sobre la dispersión de legislaciones que regulan las donaciones y establecen incentivos tributarios para ello. Por una parte, el proyecto de ley que crea un “Régimen unificado para los beneficios tributarios por donaciones efectuadas a entidades sin fines de lucro” argumenta, entre las razones para proponer una ley única de donaciones, que existe una superposición de coberturas, una normativa dispersa e inorgánica, altos costos legales y transaccionales, inequidad en el acceso de los potenciales donatarias, diferencia en los incentivos tributarios para los donantes, (Boletín N°9266-051, 2014). Por otra parte, la Propuesta de Modernización al Sistema de Donaciones en Chile (CEFIS UAI, 2018) señala que, debido a la complejidad del sistema, el acto de donar “requiere contar con una asesoría especializada para comprender a cabalidad los efectos civiles y tributarios de las donaciones”. El estudio Sociedad en Acción (Centro de Políticas Públicas UC, 2017a) también identifica que el entendimiento de la normativa es complejo, poco integrado, con una alta burocracia administrativa y costos transaccionales para la utilización de algunas leyes de donación, generando incertidumbre sobre el efecto tributario final para el donante.

ESCENARIO IDEAL #5: La norma que regula las donaciones es fácilmente comprendida para los actores

Resultados para el periodo: La mayor parte de donantes y organizaciones donatarias perciben que el sistema no es simple ni entendible para los actores. Además, solo cuatro de las nueve leyes principales que establecen incentivos tributarios tienen la obligación de entregar información al público sobre el sistema y los proyectos e instituciones sujetos de recibir donaciones. Cuando existe, la información está dispersa entre distintas instituciones del Estado y no está coordinada entre ellas.

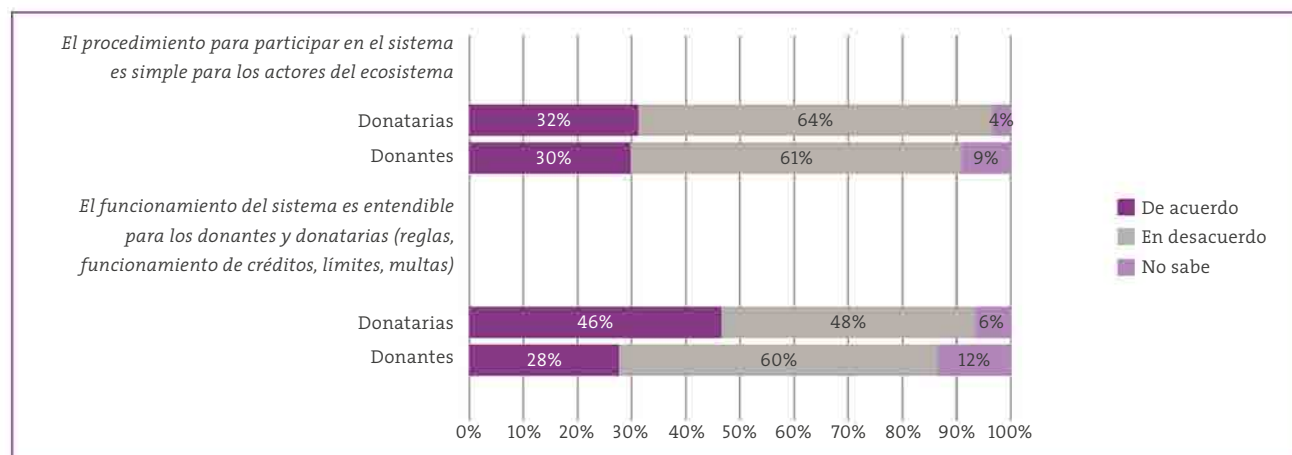
Relevancia: Contar con un sistema que sea comprendido por los actores es condición necesaria para su utilización. La literatura señala que los procesos complejos para reclamar los incentivos tributarios, la falta de guías, el requerimiento de completar detalladas declaraciones de impuestos, las variaciones regionales y/o de tratamientos diferenciados por causas, limitan la respuesta

de los donantes a los incentivos tributarios o propician su utilización solo por parte de los grandes contribuyentes, excluyendo una participación más amplia del sistema (Charities Aid Foundation, 2016).

Primer Indicador: La facilidad de entendimiento del sistema se mide, en primer término, en base a la percepción de los usuarios del sistema, es decir, donantes y organizaciones donatarias que han utilizado los mecanismos que la ley establece.

Resultado: Existe una visión compartida de los actores: el funcionamiento general del sistema para realizar donaciones –sus reglas, procesos, incentivos, límites y multas– como el procedimiento para participar de él, no es simple ni de fácil entendimiento para los usuarios, como muestra el gráfico 18. La diversidad de leyes de donaciones que fueron surgiendo en distintos momentos y circunstancias sin un marco común y con distintas reglas, genera en los actores confusión dado el traslape entre los ámbitos regulados, provocando incertidumbre para los distintos tipos de contribuyentes que realizan o buscan realizar una donación.

Gráfico 18: Percepción de los actores respecto del procedimiento y el sistema de donaciones vigente



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro Filantropía (considera respuestas de empresas n=153, fundaciones n=75 y donatarias n=215).

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

Segundo Indicador: La simplicidad del sistema se mide, en segundo término, evaluando en qué medida la legislación vigente obliga a los entes públicos a entregar información sobre el sistema a los distintos actores. Según el principio de derecho administrativo, los entes públicos pueden hacer solo lo expresamente estipulado en la legislación, la obligación legal de entregar información se torna relevante para que las entidades a cargo orienten a los usuarios sobre el adecuado uso del sistema y sus procedimientos.

Resultado: El análisis de las principales legislaciones vigentes que establecen incentivos a las donaciones

demuestra que la obligación de informar sobre el sistema a los usuarios no está presente en todas las leyes específicas. De hecho, de las nueve leyes principales de donaciones vigentes en el país, solo en cuatro de ellas las instituciones públicas relacionadas¹⁶ están mandatadas a tener en sus portales web información actualizada relativa al funcionamiento del sistema, sus donatarias y/o proyectos aprobados susceptibles de recibir donaciones. Sin embargo, dicha información depende del mandato que cada ley consigna, que no es similar entre las cuatro legislaciones mencionadas, como muestra la tabla 16.

Tabla 16: Información mínima que la entidad del Estado mandatada por cada ley de donación debe poner a disposición de la ciudadanía

Ley de donación	Registro donatario	Registro proyectos aprobados para ser financiados o destino de la donación	Beneficiario de la donación	Tipo de proyecto u objetivo	Estado de ejecución del proyecto	Monto solicitado por proyecto	Año	Información del donante: identificación y monto donado
Artículo 8 Ley N° 18.985 Fines Culturales	●	●	●	●	●	●	●	
Artículo 1-7 Ley N° 19.885 Fines Sociales	●	●	●	●		●	●	●
Artículo 62 - 68 de la Ley 19.712 Fines Deportivos	●	●	●	●		●	●	
Ley N° 20.444 Reconstrucción		●	●	●		●	●	●

Fuente: elaboración propia en base a revisión de las leyes mencionadas.

En suma, los actores del sistema perciben en su mayoría que el sistema es complejo. Las donatarias se dividen respecto si el funcionamiento del sistema es entendible para los actores, aunque la mayoría de los donantes cree que es difícil su comprensión. Junto con ello, la legislación vigente cuenta con pocos

mecanismos de guía e información para los actores respecto de cómo funciona el sistema de donaciones y la información disponible no es homogénea entre las distintas leyes, factor que puede estar incidiendo en la percepción de complejidad que tienen los actores.

¹⁶ Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio, Ministerio de Desarrollo Social y Familia, Instituto Nacional del Deporte, y Ministerio de Hacienda, respectivamente según cada legislación.

ESCENARIO IDEAL #6: La legislación convoca a todos los contribuyentes por igual a participar en el sistema de donaciones

Resultados para el periodo: La legislación vigente no convoca en forma equitativa ni coordinada a todos los contribuyentes para realizar donaciones con beneficios tributarios. Mientras las leyes más recientes (a fines culturales y a la reconstrucción ante catástrofes) incorporan a los distintos tipos de donantes, las leyes de mayor antigüedad excluyen a algunos contribuyentes que corresponden a personas individuales. Sin embargo, el contribuyente de primera categoría (empresas y fundaciones) está incorporado en todas las leyes que establecen incentivos tributarios a las donaciones.

Relevancia: La legislación que norma los incentivos tributarios a las donaciones debiera generar la integración efectiva de los distintos tipos de donantes (CEFIS UAI, 2018). La realidad de países con alto nivel de desarrollo filantrópico, cuenta no solo con un monto significativo de donaciones respecto del PIB (2% anual promedio en Estados Unidos), sino también con un amplio espectro de donantes activos: fundaciones filantrópicas, empresas, donaciones por legados o herencias y donaciones de personas naturales. En el caso de EE.UU. los individuos aportan anualmente cerca de tres cuartos del monto total donado¹⁷. De esta manera, un marco legal que facilite la movilización de recursos que se destinen a la filantropía, debe contener incentivos eficaces para movilizar donaciones destinadas a distintos ámbitos filantrópicos y que faciliten la participación de los distintos tipos de contribuyentes.

Indicador: Con el fin de evaluar si el marco legal establece incentivos que faciliten la participación de distintos tipos de contribuyentes se hace necesario analizar en qué medida

la legislación que establece incentivos a las donaciones contempla la participación de los distintos tipos de actores sociales considerados como tipos de contribuyentes (en tanto persona natural o jurídica que realiza una actividad económica o laboral que genera el pago de un impuesto según la norma vigente).

Para el análisis se consideran dos tipos de contribuyentes (según la Ley de la Renta). Por una parte, se analiza la situación de los contribuyentes de Primera Categoría –de las rentas del capital y de las empresas comerciales, industriales, mineras y otras, entre ellas fundaciones y corporaciones o asociaciones sin fines de lucro- que se ven afectados por los impuestos a la renta de primera categoría. Por otra parte, se considera a los contribuyentes de Segunda Categoría –de las rentas del trabajo- que pueden verse afectados a al Impuesto Único de Segunda Categoría, al Impuesto Global Complementario y al Impuesto adicional.

Resultados: El análisis de las nueve principales legislaciones que regulan las donaciones vigentes en Chile en el periodo, muestra que solo un 58% del total de contribuyentes afectados a impuestos cuentan con posibilidad de realizar donaciones acogidas a beneficios tributarios en ciertos ámbitos. El análisis de las nueve principales legislaciones permite inferir que no todos los distintos tipos de contribuyentes tienen beneficios tributarios a todos los fines que incluye el actual sistema de donaciones. Se pueden constatar diferencias relevantes en el tratamiento a los distintos contribuyentes. Por ejemplo, mientras aquellos afectados al impuesto de primera categoría están contemplados en todas las leyes analizadas, sólo dos de ellas incorporan incentivos a las donaciones con impuestos a la herencia. Asimismo, la incorporación de los contribuyentes del impuesto único de segunda categoría y del impuesto global complementario, es parcial (66% de las legislaciones), como se detalla en la tabla 17.

¹⁷ Según los datos de Giving USA 2017 del total de 390 mil millones de dólares donados en 2016: 72% fueron donados por personas individuales, un 15% fueron aportes de fundaciones, un 8% corresponde a herencias y un 5% fue donado por corporaciones (Giving USA, 2017).

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

Tabla 17: Principales leyes de donaciones y tipo de contribuyente que puede donar con beneficio tributario

Ley de donación	Tipo de contribuyente afecto a impuesto que puede donar con beneficio tributario	Se traduce en	Cantidad de c. que participa de la ley. (Máximo 5*)
Art. 31 N° 7 Ley de la Renta	C. 1° Cat. Renta efectiva contabilidad completa o simplificada. Impuesto 2° Cat. Del Artículo 42 N° 2, que declaren en base a ingresos y gastos efectivos.	P. Jurídicas con y sin fines de lucro, y personas naturales con trabajo dependiente y pensionados.	2
Art. 46 Rentas Municipales y DFL N° 1 Min. Hacienda 1986	C. 1° Cat. e Impuesto 2° Cat. Ambos con renta efectiva mediante balance general.	P. Jurídicas con y sin fines de lucro, y personas naturales con trabajo dependiente y pensionados.	2
Art. 69 Ley N°18.681, donación a Universidades e Institutos Técnicos Profesionales	C. 1° Cat. contabilidad completa o simplificada. Impuesto Global Complementario que declaren ingresos efectivos.	P. Jurídicas con y sin fines de lucro, personas naturales que trabajan de forma independiente o con rentas varias.	2
Ley N° 16.282, Donaciones en caso de catástrofe	Personas naturales y jurídicas.	Personas naturales y jurídicas.	4
Ley N° 20.444, Reconstrucción	C. 1° Cat. con contabilidad completa. Impuesto 2° Cat. Impuesto Global Complementario que determinen su renta efectiva o no. Impuesto adicional. Contribuyentes afectos al impuesto a la Herencia.	P. Jurídicas con y sin fines de lucro, trabajadores dependiente e independientes o con rentas varias domiciliados en Chile, y a extranjeros con actividad comercial en Chile.	5
Art. 1-7 Ley N° 19.885, Fines Sociales	C. 1° Cat. renta efectiva contabilidad completa. Impuesto de 2° Cat. Impuesto Global Complementario sobre base de gasto efectivo.	P. Jurídicas con y sin fines de lucro, Trabajadores dependiente e independientes o con rentas varias domiciliados en Chile.	3
Art. 8 Ley N° 18.985, Fines Culturales	C.1° Cat. con contabilidad completa. Impuesto 2° Cat. Impuesto Global Complementario con ingresos efectivos. Impuesto adicional. Contribuyentes afectos al impuesto a la Herencias.	P. Jurídicas con y sin fines de lucro, Trabajadores dependiente e independientes o con rentas varias domiciliados en Chile, y a extranjeros con actividad comercial en Chile.	5
Art. 62 - 68 Ley N°19.712, Fines Deportivos	C. 1° Cat. renta efectiva contabilidad completa. Impuesto Global Complementario sobre la base de renta efectiva.	Personas que reciben herencias. P. Jurídicas con y sin fines de lucro, y trabajadores independientes o con rentas varias domiciliados en Chile.	2
Art. 3 Ley N°19.247, Fines Educativos	C. 1° Cat. renta efectiva contabilidad completa	P. Jurídicas con y sin fines de lucro	1

Fuente: elaboración propia. Significado abreviaciones: - C. 1° Cat.: Contribuyente de primera categoría; Impuesto 2° Cat.: Impuesto único de segunda categoría; P. Jurídicas: Personas Jurídicas.

ESCENARIO IDEAL #7: La legislación establece libertad para donar, sin restringir ni gravar las donaciones filantrópicas a bienes sociales

.....

Resultado para el periodo: La donación está parcialmente restringida en Chile. Por una parte, la posibilidad de donar la herencia está limitada por ley sólo a un cuarto del total del patrimonio personal. Y, por otra parte, como regla general se gravan las donaciones a nivel general, pero se elimina este impuesto en ámbitos específicos con leyes que establecen además incentivos tributarios.

Relevancia: La filantropía permite a las comunidades resolver sus problemas y a los individuos expresar y representarse sus valores (Frumkin, 2006). En sociedades pluralistas y democráticas se debe reconocer además que, si bien el Estado tiene la facultad de representar la voluntad del pueblo, no tiene el monopolio de lo público. Por ello, deben contemplarse sistemas para que los esfuerzos del gobierno en el área de políticas sociales se combinen con el esfuerzo y la innovación de la sociedad civil en el desarrollo social. En este marco, el gasto en donaciones no puede ser propiamente clasificado como parte de lo que debe ser considerado consumo. Por tanto, las donaciones no deberían ser gravadas puesto que no incrementan la riqueza de los donantes ni producen ganancias (Irrázaval y Guzmán, 2008).

Primer indicador: El grado de libertad que da la normativa a las donaciones se evalúa, en primer término, en la existencia de impuestos asociados a las donaciones.

Análisis: Por regla general, en Chile, las donaciones se afectan con el impuesto a las donaciones, establecido en la ley N° 16.271, el que es de cargo del donatario y se calcula sobre el valor líquido de la donación. Este es un impuesto especial, de carácter progresivo, cuyo

tramo más alto llega hasta el 25% del monto donado, sobre la parte que exceda de las 5 UTA. En caso que entre el donante y el donatario haya un grado de parentesco lejano o no exista parentesco alguno, la tasa referida puede sufrir un recargo de hasta un 40%.

Para el donatario, desde el punto de vista del impuesto a la renta, la donación se encuentra excepcionalmente liberada de dicho impuesto, ya que, si bien existe un incremento patrimonial, según la definición amplia de renta del artículo 2°, N° 1, de la Ley sobre Impuesto a la Renta, la donación se considera como un ingreso no constitutivo de renta según el artículo 17, N° 9, de la misma ley. Posiblemente por esta razón es que la donación se afecta con el impuesto a las donaciones. Respecto de quien hace una donación, también se producen efectos tributarios. En efecto, si el donante es un contribuyente que declara sus rentas efectivas según contabilidad completa, la donación recibe el tratamiento de un gasto rechazado afecto al impuesto del artículo 21 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (cuya tasa es 40%).

Si bien esta es la regla general, tal como se ha mencionado anteriormente, existe un grupo de legislaciones que regulan las donaciones a ciertos fines específicos a través de las cuales se ha establecido no solo una exención del impuesto a la donación, sino también una serie de incentivos para los donantes que reducen el costo directo de la donación (ya sea como reconocimiento de gasto o como crédito tributario o ambos).

Segundo indicador: El grado de libertad que da la normativa a las donaciones se evalúa, en segundo término, en qué medida la normativa permite la donación del patrimonio personal.

Análisis: La donación del patrimonio personal se encuentra regulado en el Código Civil el Título II y III, en conjunto con la regulación de la herencia, estableciendo dos importantes restricciones a la donación a fines filantrópicos del patrimonio

personal, limitado por las reglas de las asignaciones forzosa (la llamada acción de inoficiosa donación).

- Por una parte, el artículo 1.184, restringe el monto que se puede destinar a donaciones, definiendo la división de la herencia en cuatro partes: “dos de ellas, o sea la mitad del acervo, para las legítimas rigorosas (cónyuge sobreviviente, hijos, ascendientes); otra cuarta, para las mejoras con que el difunto haya querido favorecer a su cónyuge o a uno o más de sus descendientes o ascendientes, sean o no legitimarios, y otra cuarta, de que ha podido disponer a su arbitrio”.
- Por otra parte, en el artículo 1.187, establece que la parte de bienes que el difunto ha podido disponer a su arbitrio, si menoscaba las legítimas rigorosas (cónyuge sobreviviente, hijos, ascendientes), o la cuarta de mejoras, “tendrán derecho los legitimarios para la restitución de lo excesivamente donado”.

De este modo, se restringe solo a un 25% la posibilidad de donación del patrimonio fuera de los herederos establecidos en la ley, contando además con el requisito de trámite de insinuación judicial anteriormente mencionado.

En suma, la legislación establece un impuesto a las donaciones a nivel general, pero se establecen exenciones e incentivos en ámbitos sociales específicos. Por otra parte, la posibilidad de donar la herencia está restringida a un máximo del 25% del total del patrimonio personal.

ESCENARIO IDEAL #8:

Los incentivos tributarios son eficaces para movilizar las donaciones

Resultados para el periodo: La mayoría de los actores perciben que los incentivos tributarios de la legislación vigente no son eficaces para aumentar los montos donados ni el número de donantes. Por otra parte, el uso de la franquicia es dispar entre los distintos tipos de contribuyentes, con alto uso entre empresas y bajo uso entre los ciudadanos que realizan aportes filantrópicos. Así, la legislación muestra debilidad para movilizar efectivamente las donaciones.

Relevancia: La literatura reconoce la necesidad de establecer incentivos que movilicen recursos privados a causas y organizaciones de la sociedad civil de interés público, dado que estos recursos son necesarios tanto para dar cabida a la pluralidad de visiones e intereses que existen en la sociedad, como para lograr una adecuada provisión de bienes y servicios que el Estado, en una atención igualitaria a los ciudadanos, no es capaz de atender.

Junto con el pluralismo y la independencia del gobierno de turno, los incentivos tributarios son una herramienta que permite aumentar las donaciones hasta un óptimo social¹⁸, donde las donaciones crecen más que la pérdida de ingresos tributarios (o renuncia fiscal) que estos incentivos producen. Al ser la donación un bien de carácter económico, se espera que un aumento en su costo influya negativamente en la disposición a donar y, por el contrario, disminuir su costo vía incentivos tributarios tiene

¹⁸ Estudios del CEFIS UAI de la realidad filantrópica chilena han puesto en evidencia que los incentivos tributarios no aparecen entre los factores motivacionales para realizar aportes filantrópicos, pero son relevantes en el proceso de intercambio entre donantes y donatario, ya sea como factor de decisión respecto del monto máximo de los aportes financieros o para definir el apoyo a un determinado proyecto sobre otro. El aumento de donaciones se vería impedido por la complejidad y topes del sistema y por la ausencia de incentivos en ciertos ámbitos (Aninat, 2016).

un efecto directo en el monto donado. De hecho, los contribuyentes que más se ven influenciado por las deducciones de impuestos, son aquellos que muestran una mayor elasticidad en sus donaciones (Auten, Sieg & Clotfelter, 2002; Tiehen, 2001). Así, los incentivos logran corregir las imperfecciones que se producen en el ecosistema de las donaciones (por ejemplo, el comportamiento “oportunista” de donantes que asumen que otros harán donaciones y por lo tanto donarán menos de lo que hubieran donado originalmente) y aumentar el monto total donado, al reducir el costo de la donación de los donantes. Para ello, es importante que el sistema reduzca el costo a la donación y otorgue flexibilidad en el uso temporal de beneficios de deducción y crédito, de manera que se pueda transferir a años posteriores cualquier porción de la donación que exceda el nivel preestablecido (Irrázaval y Guzmán, 2008).

En general, existen tres tipos de incentivos a las donaciones que afectan a los distintos tipos de contribuyentes:

- Exención del pago del impuesto a la donación
- Reducir la base imponible sobre la cual se calcula el impuesto a la renta, reconociendo a la donación como gasto necesario para producir la renta
- Reducir el monto del pago de impuestos, generando un crédito tributario en base a un porcentaje del monto donado.

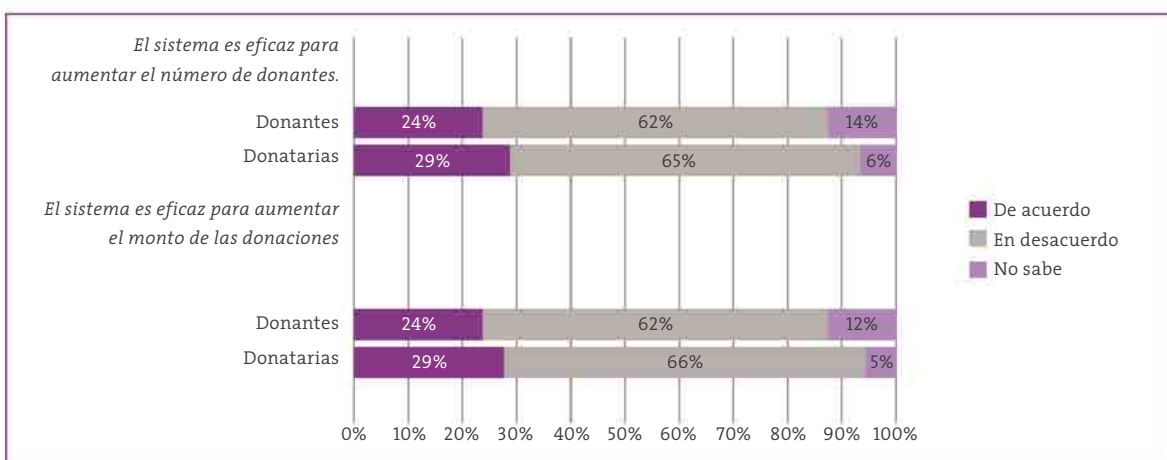
Primer Indicador: Dado que el principal rol de los incentivos tributarios es ampliar las donaciones, su efecto se debe ver en la acción de los donantes. Por ello, la eficacia de los incentivos tributarios se mide, en primer término, en base a la percepción de los usuarios del sistema, es decir, donantes y donatarias que han utilizado los mecanismos que la ley establece.

Análisis: En Chile, la percepción tanto de donantes como de donatarias es que el sistema es principalmente ineficaz para aumentar el monto y la cantidad de donantes. Asimismo, la percepción de los donantes y donatarias es que el sistema legal de donaciones e incentivos tributarios restringe la diversidad de ámbitos para el bienestar social hacia los cuales se puede donar (con diferencias entre donantes y donatarias). El hecho de que los incentivos a las donaciones que regulan las donaciones en nuestro país estén dispersos entre distintas legislaciones, y que no se incluyan ámbitos que han cobrado relevancia desde la labor de entidades filantrópicas (como el tema medioambiental, por ejemplo), es percibido por los actores como un sistema poco eficaz. Así lo muestra el gráfico 19 a continuación.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

Gráfico 19: Percepción de los actores respecto de la eficacia del sistema de donaciones para aumentar el número de donantes y el monto de la donación



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n= 153, fundaciones n= 77 y donatarias n=215).

Segundo indicador: Por otra parte, la eficacia de los incentivos a las donaciones se evalúa también en el uso de la franquicia tributarios, según lo reportado por los donantes activos del periodo.

Resultado: La utilización de la franquicia varía ampliamente según el tipo de donante: aparece

muy mayoritaria en las empresas -que son los que aportan la mayor cantidad de recursos en los montos agregados-, y marginal entre los ciudadanos, como muestra la tabla 18. Con todo, la baja tasa de respuesta obtenida en esta pregunta, muestra un amplio desconocimiento del tema entre los actores.

Tabla 18: Uso de franquicia tributaria por parte de los donantes

Tipo de donante	% de uso de franquicia tributaria
Empresa n=64	72,3%
Fundaciones n=40*	32,5%
Ciudadanos n=211	3%

Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Barómetro de Filantropía. *Tasa de respuesta entre 50% a 55%, lo que da señal de baja información respecto del tema.

En suma, la percepción de la mayoría de los actores es que los incentivos tributarios de la legislación no son eficaces para aumentar los montos ni el número de donantes. El bajo conocimiento sobre el uso de la franquicia tributaria por parte de los donantes, también muestra debilidades del sistema.

ESCENARIO IDEAL #9: Los límites legales son razonables para lograr un óptimo social en el monto de las donaciones

Resultados para el periodo: En comparación con países con altos niveles de desarrollo filantrópico, la legislación vigente en Chile establece límites muy bajos para el monto máximo a donar con incentivos tributarios. Así también lo percibe la mayoría de los donantes institucionales. En consecuencia, es factible afirmar que el sistema no logra capturar la máxima disposición a donar, a un nivel óptimo social (que logre que la renuncia fiscal asociada a los incentivos sea menor al monto total de donaciones).

Relevancia: La eficacia de los incentivos como un mecanismo para elevar el monto de donaciones privadas depende de un equilibrio: por una parte, de la respuesta de las personas a ellos, y, por otro, del costo fiscal que generan y su costo de oportunidad de invertirlos directamente por el Estado en bienes públicos. Si las donaciones crecen más que la pérdida de ingreso tributario o de gasto tributario (también denominado renuncia fiscal), entonces los incentivos crean una ‘adicionalidad’ de recursos (Irarrázaval & Guzmán, 2008). En este marco, se requiere un sistema de incentivos que permite lograr un óptimo social donde los donantes donen hasta su máxima

disposición al menor costo posible y la pérdida fiscal que se produzca sea menor al monto total logrado. Este sistema se regula estableciendo límites adecuados al monto donado que puede acogerse al incentivo tributario.

Primer Indicador: El límite al monto donado con incentivos tributarios es razonable en comparación con un grupo de países¹⁹ que a nivel mundial destacan por tener un alto nivel de desarrollo filantrópico y una legislación orientada al desarrollo de la filantropía. Asimismo, se evalúa la existencia de gravámenes punitivos al sobrepasar el límite.

Resultado: En Chile, las principales legislaciones que norman las donaciones a ciertos fines definen límites específicos para los montos que pueden acogerse a los beneficios tributarios. Sin embargo, existe una normativa común que establece el Límite Global Absoluto (LGA) el cual establece como límite el 5% de la Renta Líquida Imponible (RLI en adelante) para el Impuesto de Primera Categoría, y para los contribuyentes del impuesto global complementario el 20% de su renta imponible, o 320 UTM si este monto fuera inferior a dicho porcentaje.

Por otra parte, solo algunas legislaciones contemplan el caso del contribuyente de primera categoría que se encuentra en una situación de pérdida tributaria, que dado que no estará en condiciones de calcular el LGA del 5% (por no existir una RLI de Primera Categoría), en general convierte a las donaciones efectuadas en un gasto rechazado de aquellos a que se refiere el N° 1, del artículo 33, de la LIR, con la tributación que le asigna dicha ley (artículo 21), según sea la calidad jurídica de la empresa donante.

¹⁹ El grupo de países con los cuales se establece la comparación son: Alemania, Australia, Canadá, Estados Unidos, Francia, Irlanda, Reino Unido y Singapur. El criterio de elección de los países fue que en su conjunto muestran altos índices de desarrollo filantrópico de acuerdo a estudios que generan datos a nivel comparado entre países. Ver: Charities Aid Foundation, Donation States: An international comparison of the tax treatment of donations, 2016, y Quick, Kruse, & Pickering, Rules to Give By: A Global Philanthropy Legal Environment Index, 2014.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

En comparación con los países de referencia, este límite vigente en Chile es notoriamente más bajo. De hecho, en los países con alto nivel de desarrollo filantrópico el promedio del límite para donaciones realizadas por empresas²⁰ es del 69% de la renta imponible y para los individuos es del 66% de la renta imponible o de la obligación tributaria.

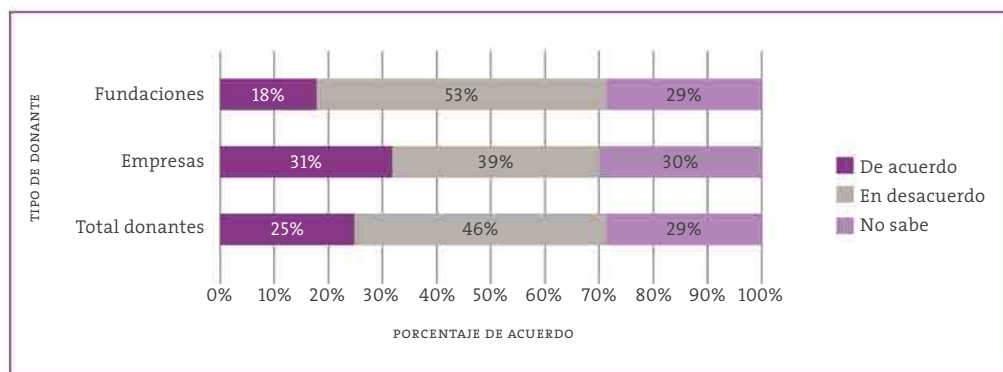
Por otra parte, Chile establece además un tratamiento tributario para donaciones realizadas que excedan el límite legal. Para efectos tributarios este excedente constituye un gasto rechazado por lo que deberá afectarse con la tributación que corresponda, además de un Impuesto Único del 40% que se paga a nivel de

empresa, estableciendo otro gravamen a la donación que supera el límite.

Segundo Indicador: La evaluación respecto de los límites al monto de donación que establece el sistema legal y sus consecuencias, se mide, en segundo término, en base a la percepción de los donantes institucionales al respecto.

Resultados: Sólo un 25% de los donantes está de acuerdo con el límite permitido al monto de las donaciones, existiendo una diferencia de opinión significativa entre empresas y fundaciones, como se puede apreciar en el gráfico 20.

Gráfico 20: Percepción de donantes respecto si los límites a los montos de las donaciones con incentivos y sus consecuencias son razonables según las reglas tributarias.



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=152 y fundaciones n=76).

²⁰ Sólo toma en consideración porcentajes relacionados a renta imponible, no los que tienen que ver con facturación, es decir se excluyen los casos de Irlanda y Francia. En los casos que no existe límite, se entiende como límite la deducción posible del 100% del impuesto a pagar.

En suma, los límites que la legislación establece para el monto máximo a donar que pueden acogerse a incentivos tributarios en Chile son muy bajos, tanto en comparación con otros países como ante la visión de los propios donantes locales.

ESCENARIO IDEAL #10: La legislación incorpora todos los ámbitos relevantes como destino de las donaciones y considera diversos mecanismos para donar

.....

Resultados para el periodo: La legislación vigente en Chile muestra limitaciones en cuanto a la amplitud de ámbitos que incorpora como destino de las donaciones. Especialmente, cuando se compara con países con alto nivel de desarrollo filantrópico, donde en general se incluyen también temáticas relacionadas con derechos humanos, salud, conservación del medio ambiente, y causas internacionales.

Además de lo anterior, los mecanismos que los donantes pueden utilizar para canalizar sus aportes no están estandarizados entre las distintas legislaciones. De esta manera, tanto la donación en especies como la donación de inmuebles están solo incorporadas en algunas leyes, mientras que las donaciones no monetarias no están consideradas en ninguna de ellas. Los actores del sistema perciben en forma mayoritaria estas limitaciones de la legislación.

Relevancia: Un elemento fundamental de las sociedades abiertas es tener una sociedad civil trabajando para resolver problemas complejos fuera del gobierno (Frumkin, 2006). Es por ello que un

ecosistema que propicia el desarrollo de la filantropía no solo debe contar con una legislación que establece incentivos tributarios a las donaciones, sino que también incorpora una amplitud de ámbitos sociales de interés de los donantes, sin excluir a ninguna organización social por su ámbito de acción (CEFIS UAI, 2018). Dada la gran diversidad de beneficios y de áreas en las que operan las organizaciones de la sociedad civil, se vuelve prácticamente imposible evaluar cuáles de esas áreas son más importantes para el desarrollo del país desde un punto de vista socioeconómico o cultural, por lo que el tratamiento tributario de las organizaciones sin fines de lucro no debe ser diferenciado (Irrazaval y Guzmán, 2008).

Primer Indicador: Para evaluar en qué medida la normativa incorpora todos los ámbitos sociales relevantes, se compara la situación de la normativa vigente en Chile con aquellos que se consideran en las legislaciones de un grupo de países²¹ que a nivel mundial destacan por tener una legislación orientada al desarrollo de la filantropía.

Análisis: En promedio, los países de referencia incorporan principalmente siete ámbitos: superación de la pobreza, cultura, educación, derechos humanos, salud, conservación del medio ambiente, causas internacionales²². Estos cuatro últimos ámbitos no están contemplados explícitamente en la legislación en Chile, aunque nuestro país incorpora los fines de reconstrucción y necesidades básicas zona en las zonas de catástrofe, el deporte y la mención a otros ámbitos, como la difusión de la ciencia y el apoyo a organizaciones específicas (bomberos y otras instituciones).

Segundo indicador: En segundo término, se evalúa si las principales legislaciones con incentivos tributarios contemplan distintos mecanismos

²¹ Se trata del mismo grupo de países señalado anteriormente en el Escenario Ideal #9.

²² Las donaciones a causas internacionales se refieren que organizaciones nacionales sin fines de lucro, que cumplen los requisitos para recibir donaciones en sus países respectivos, y que tienen operaciones en el extranjero, puedan recibir donaciones con incentivos tributarios.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

para canalizar las donaciones, específicamente, los aportes monetarios, en especies y bienes inmuebles e inmuebles, y de servicios profesionales.

Análisis: En las nueve principales leyes que regulan las donaciones y establecen incentivos para ellas, todas permiten las transferencias monetarias, pero

solo en cuatro leyes se suman otros mecanismos, principalmente donaciones en especies. Ninguna reconoce la donación en servicios o asesorías o voluntariado, pese a ser un mecanismo de aporte relevante para los distintos tipos de donantes*.

Tabla 19: Mecanismos de donación monetarios y no monetarios contemplados en las principales leyes de donaciones

Ley de donación	Donación Monetaria	Donación en especies	Bienes muebles e inmuebles	Voluntariado, Servicios o asesorías no monetarios
Art. 31 N° 7 Ley de la Renta	●		●	
Art. 46 Rentas Municipales y DFL N° 1 Min. Hacienda 1986	●			
Art.69 Ley N°18.681, donación a Universidades e Institutos Técnicos Profesionales	●			
Art. 1-7 Ley N° 19.885, Fines Sociales	●			
Art. 8 Ley N° 18.985, Fines Culturales	●	●		
Art. 62-68 Ley 19.712, Fines Deportivos	●			
Art. 3 Ley N°19.247 Fines Educativos	●			
Ley N° 16.282, Donaciones en caso de catástrofe	●	●		
Ley N° 20.444, crea fondo de Reconstrucción	●	●		

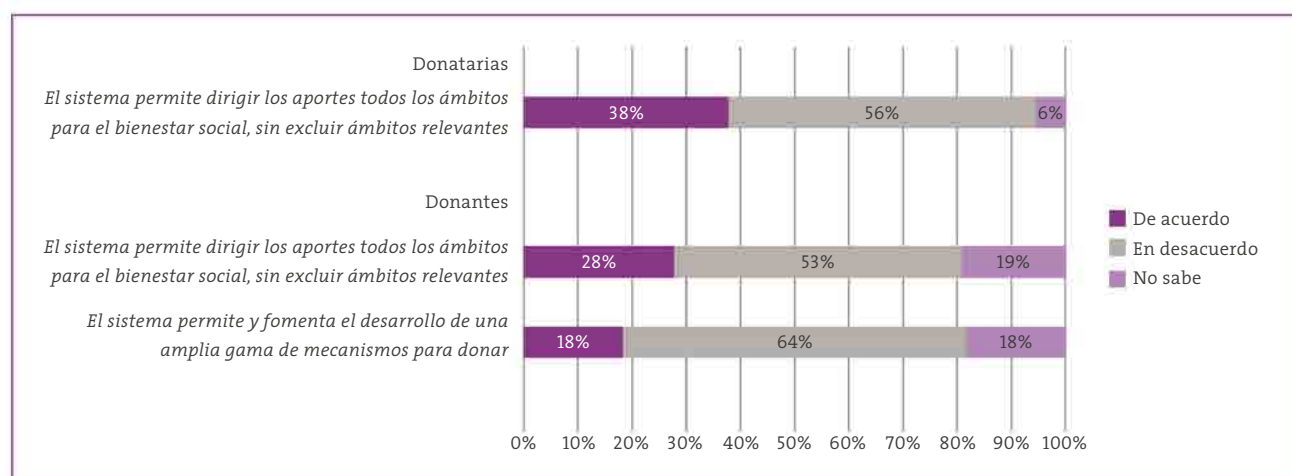
Fuente: elaboración propia en base a revisión de las leyes mencionadas.

*La ley N°21.157 establece el financiamiento, regula la ejecución y dicta otras normas para la implementación de la Conferencia Internacional para el Cambio Climático denominada COP 25. En su artículo 2° explicita la posibilidad de recibir donaciones de servicios, y el incentivo tributario asociado a ello.

Tercer indicador: Para evaluar en qué medida la legislación incorpora en forma suficiente el total de ámbitos relevantes para destinar donaciones y los mecanismos para canalizarlas, se recoge también la percepción de los actores del sistema. De esta manera se busca evaluar en qué medida la norma se adecua a las necesidades de los usuarios.

Análisis: Tanto donantes como donatarias perciben que el sistema vigente excluye ámbitos relevantes como destino de las donaciones. Asimismo, y tal como muestra el gráfico 21, sólo una minoría (18%) de los donantes concuerda con que el sistema permite y fomenta el desarrollo de una amplia gama de mecanismos para donar, mostrando limitaciones a la práctica de aportes filantrópicos.

Gráfico 21: Percepción de los actores respecto de los ámbitos para destinar las donaciones y mecanismos para donar incorporados en la legislación



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=151, fundaciones n= 75 y donatarias n=215).

En suma, la legislación vigente en Chile muestra limitaciones en cuanto a la amplitud de ámbitos relevantes que incorpora como destino de las donaciones, comparado a nivel internacional,

y también en cuanto a los mecanismos que los donantes pueden utilizar para canalizar sus aportes. Así también lo perciben la mayoría tanto de los donantes como de las donatarias.

ESCENARIO IDEAL #11: El Estado tiene la obligación legal de entregar información pública sobre el funcionamiento del sistema de donaciones.

Resultados para el periodo: Solo parte de la legislación vigente en Chile establece obligaciones a las instituciones públicas a cargo para que pongan a disposición de la ciudadanía información sobre el sistema de donaciones. En la práctica, la entrega de datos sobre el sistema es bastante limitada. Se trata de un tema relevante para resguardar la confianza sobre buen uso del sistema y reducir los espacios de discrecionalidad por parte de los entes públicos.

Relevancia: La confianza en el buen funcionamiento del sistema es uno de los ejes socioculturales que soportan el desarrollo de la filantropía, como se verá en la siguiente dimensión del Índice. La legislación debe contemplar que el Estado sea capaz de monitorear el buen uso de los recursos donados, más aún, considerando que los incentivos tributarios generan renuncia de ingresos fiscales. Junto con ello, la norma debe establecer la obligación de reportar, en forma transparente, las donaciones registradas bajo el sistema de incentivos tributarios, poniendo información a disposición de la ciudadanía en forma clara y entendible sobre el funcionamiento general del sistema. Ello permite limitar las prácticas de discrecionalidad de parte de las instituciones

públicas y fortalecer la confianza entre los actores del buen uso del sistema.

Indicador: Se evalúa en qué medida la legislación establece la obligación de entregar información pública sobre el uso efectivo de las donaciones, ya sea a través de normativa general de obligación del Estado a entregar información a la ciudadanía o a través de la normativa específica relativa a donaciones filantrópicas.

Análisis: La obligación de informar sobre el sistema de donaciones por parte del Estado es bastante limitada. Solo en cuatro de las nueve principales legislaciones que establecen incentivos tributarios a las donaciones, establecen el mandato de entregar información sobre el uso efectivo de la norma. Se trata principalmente de las leyes más recientemente promulgadas²³, lo que plantea una tendencia positiva.

Por otra parte, la Ley N° 20.285 sobre Acceso a la Información Pública muestra limitaciones como instrumento de solicitud de información. De hecho, para este Primer Barómetro de Filantropía no fue posible lograr información específica que permitiera desagregar los montos y transacciones por tipos de contribuyentes y por legislación²⁴.

En suma, la legislación es limitada respecto de las obligaciones al Estado para entregar información pública sobre el sistema de donaciones, tanto a nivel de normas específicas como generales de transparencia.

²³ Ver: Artículo 8 Ley N° 18.985, donaciones con fines culturales: <http://donacionesculturales.gob.cl/>

Artículo 1-7 Ley N° 19.885, donaciones con fines sociales: <http://sociedadcivil.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/ley-de-donaciones-sociales/>

Artículo N° 62 a 68 de la Ley 19.712, donaciones con fines deportivos: <http://www.proyectosdeportivos.cl/SPP/secTRN/donaciones.aspx>

Ley N° 20.444, que crea fondo nacional de la reconstrucción: <https://donaciones.hacienda.cl/>

²⁴ La información disponible de acceso público en el Servicio de Impuestos Internos solo incorpora lista de donantes, los montos donados a nivel agregados por legislación, número de donantes y donatarias por año. Con ello, no es posible diferenciar esta información por tipo de donante (persona natural o jurídica, por ejemplo) y tampoco por tipo de contribuyente, lo que limita aspectos de análisis del uso efectivo del sistema tanto de personas naturales como de personas jurídicas. Las solicitudes de información a las distintas instituciones públicas a cargo de las leyes de donaciones realizadas para efectos de esta investigación no entregaron información al respecto y derivaron las solicitudes al SII.

RESULTADOS DIMENSIÓN 2:**EL MARCO LEGAL GENERAL ALCANZA UN NIVEL BÁSICO**

Los ocho escenarios ideales evaluados en el marco legal analizan exhaustivamente las legislaciones vigentes para determinar su facilidad procedimental, efectividad de los incentivos, libertad para donar, inclusividad en términos de incorporación de distintos contribuyentes y distintos ámbitos a los cuales destinar las donaciones. También revisa la obligación del Estado de reportar en forma transparente sobre el uso del sistema de donaciones.

Estos puntos permiten comprender en qué medida el marco legal vigente facilita una adecuada disponibilidad de recursos destinados a fines filantrópicos. Sin embargo, para el periodo analizado estas condiciones solo se logran en un 34%, enmarcándose dentro de un desarrollo básico del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

LAS PRINCIPALES RAZONES SON:

- La legislación vigente en Chile respecto del procedimiento para realizar donaciones es de alta complejidad, genera costos procedimentales e incertidumbre al acto de donar, lo que dificulta a los actores su participación en el sistema.
- Existe una alta dispersión de leyes que establecen incentivos a las donaciones en distintos ámbitos, y, junto con ello, sus reglas no son homogéneas. Así, se han creado diferencias en los tipos de contribuyentes convocados por cada ley, los incentivos para ellos, sus límites y también los procedimientos para obtener la franquicia.
- La obligación de realizar el trámite de insinuación (solicitar al juez la autorización para donar) es otra limitación procedimental a la donación del patrimonio personal, que se suma a que la posibilidad de donar la herencia está restringida sólo a un cuarto del total del patrimonio personal.
- El sistema no es simple ni entendible para la mayoría de los actores. Además, estos perciben que los incentivos tributarios de la legislación vigente no son eficaces para aumentar los montos donados ni tampoco el número de donantes.
- En comparación con países con altos niveles de desarrollo filantrópico, la legislación vigente en Chile establece límites muy bajos para el monto máximo a donar con incentivos tributarios. Así también lo percibe la mayoría de los donantes.
- La legislación vigente en Chile muestra limitaciones en cuanto a la amplitud de ámbitos que incorpora como destino de las donaciones, especialmente, cuando se compara con países con alto nivel de desarrollo filantrópico.
- Sólo parte de la legislación vigente establece obligaciones a las instituciones públicas de entregar información sobre el sistema de donaciones. En la práctica, la entrega de información y guía a los actores es limitada.

► DIMENSIÓN 3: CONFIANZA EN EL SISTEMA DE DONACIONES Y LEGITIMIDAD DE LA FILANTROPÍA

El autor Robert Putnam define el capital social de una sociedad como las “conexiones entre individuos—redes sociales- y las normas de reciprocidad y confianza que surgen de ellos”. Mientras más densas sean las redes en una comunidad, aumenta la posibilidad de que los ciudadanos sean capaces de cooperar para beneficio mutuo (Putnam, 1993). En este sentido, la participación en iniciativas de bien común y las redes de cooperación —especialmente aquellas que articulan las organizaciones de la sociedad civil- son capaces de generar capital social y fortalecer la confianza. La confianza puede generar beneficios a nivel de crecimiento económico; beneficios políticos relacionados con la estabilidad institucional y a nivel de civismo; beneficios sociales, en términos de cooperación y asociatividad, generando cohesión social (Centro de Políticas Públicas UC, 2015).

Si bien las iniciativas filantrópicas ayudan a construir capital social, la filantropía en sí misma requiere de niveles de confianza para florecer. Así, la filantropía requiere de una articulación de confianza entre las distintas partes que participan en el ecosistema: donantes, organizaciones donatarias, sector público, y sociedad en su sentido amplio. Por lo tanto, uno de los determinantes de la disponibilidad de recursos destinados a fines filantrópicos, es el nivel de confianza que existe de parte de los usuarios del funcionamiento general del sistema, y también de los donantes respecto de la capacidad de las organizaciones donatarias de operar bien los recursos donados. También es importante que los donantes perciban una valoración positiva de parte de la acción filantrópica por parte de la opinión pública y del Estado.

ESCENARIO IDEAL #12: A nivel general, los distintos actores confían en el funcionamiento del sistema de donaciones

Resultados para el periodo: La confianza general en el sistema de donaciones es medianamente alta, principalmente entre las donatarias.

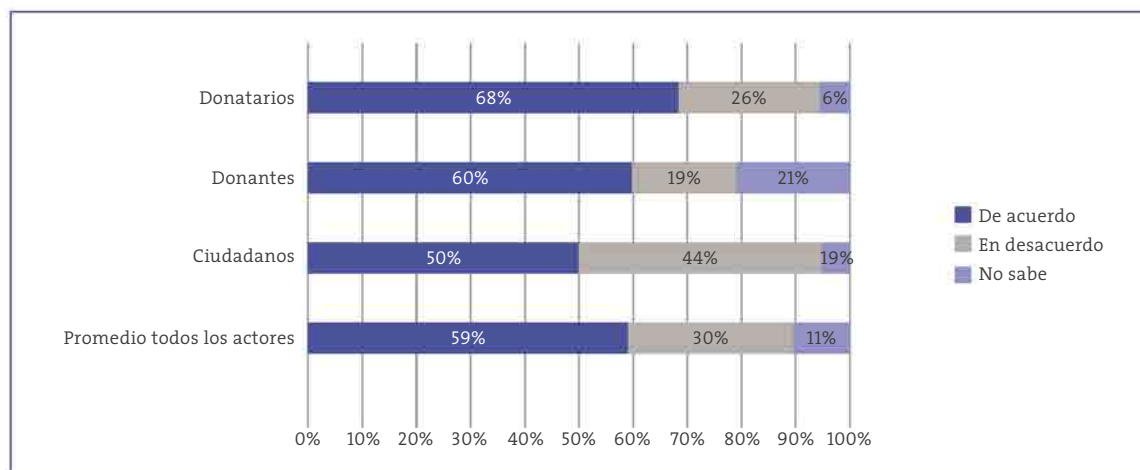
Relevancia: A nivel general, la confianza se entiende como la capacidad de inclinarse y optar por cooperar con otra persona, a pesar de no contar con plena certeza sobre la capacidad y disposición de ésta a velar por la integridad o intereses propios (Rousseau et al, 1988, en Centro de Políticas Públicas UC, 2015). La filantropía requiere contar con lo que Khodyakov (2007) distingue como confianza en los sistemas, entendiendo que existe un buen uso a nivel general

de la estructura de funcionamiento que la legislación establece, y de las instituciones que lo implementan y resguardan.

Indicador: La confianza general en el sistema de donaciones se mide en base a los niveles de confianza reportados por donantes y donatarias respecto del buen funcionamiento del sistema a nivel general.

Análisis: A nivel general, los actores manifiestan en su mayoría (60%) tener confianza y legitimar el funcionamiento del sistema de donaciones. Como se ve en el gráfico 22, las organizaciones donatarias que utilizan el sistema registran el porcentaje de confianza más alto (68%) seguidos de cerca por los donantes (60%). En este grupo, los niveles más bajos de confianza están entre los ciudadanos (50%), aunque sigue siendo mayoritario el porcentaje que manifiesta una opinión positiva del sistema.

Gráfico 22: Porcentaje de actores de acuerdo con que el sistema legal vigente que regula las donaciones es confiable



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n= 153, fundaciones n=77, ciudadanos n=902 y donatarias n=215).

En suma, existe un nivel medianamente alto de confianza entre los actores (donantes y donatarias) en el sistema de donaciones.

ESCENARIO IDEAL #13: Los donantes confían en la adecuada gestión de sus donaciones y el resguardo de sus datos por parte de las organizaciones beneficiarias

Resultados para el periodo: Cerca de la mayoría de los donantes institucionales (fundaciones y empresas) muestran confianza en la capacidad operativa de las donatarias. En tanto, los ciudadanos que realizan donaciones confían mayoritariamente en que las entidades realizarán una adecuada protección de datos de sus donantes.

Relevancia: En diversos países de América Latina se ha identificado una falta de confianza en

las instituciones filantrópicas y en el sector sin fines de lucro. En una sociedad con bajo nivel de confianza, donde la gente sólo confía en sus amigos y parientes, las donaciones a instituciones o iniciativas dirigidas por extraños resultarán limitadas (HICS & UBS, 2015). Por ello es especialmente relevante para la disponibilidad de recursos filantrópicos contar con altos niveles de confianza institucional, definida como aquella confianza que se deposita en una organización o institución específica, en agentes colectivos que no son susceptibles de ser identificados con una persona puntual (Khodyakov, 2007).

Indicador: El nivel de confianza en la capacidad institucional de las donatarias para la gestión adecuada de los recursos filantrópicos se mide en base a la percepción de los donantes institucionales. Junto con ello, el adecuado resguardo de datos personales por parte de las entidades beneficiarias, se evalúa en base a la percepción de los ciudadanos donantes.

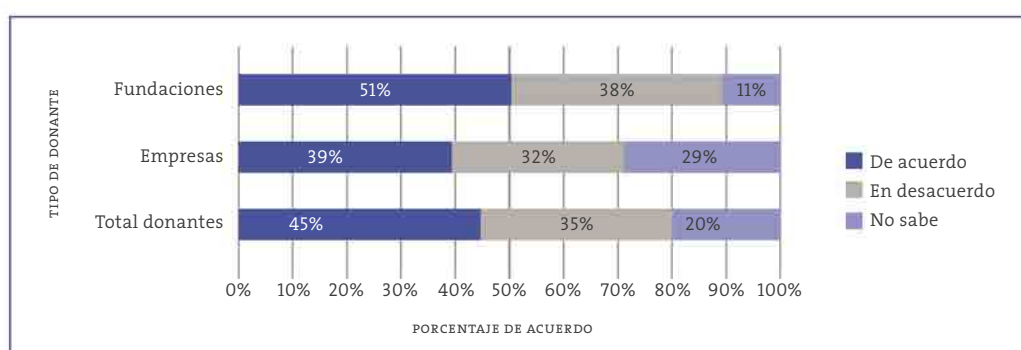
ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

Análisis: En Chile, casi la mitad los donantes confían en que sus donaciones serán bien gestionadas por parte de las organizaciones sociales que reciben los aportes (45%), en la medida en que éstas cuentan con la capacidad operativa para hacerlo. Es importante

destacar que existe una diferencia significativa entre la percepción de las empresas y fundaciones al respecto, donde estas últimas muestran mayores niveles de confianza, tal como muestra el gráfico 23.

Gráfico 23: Porcentaje de donantes institucionales de acuerdo con que las organizaciones donatarias tienen una capacidad operativa adecuada para gestionar bien las donaciones

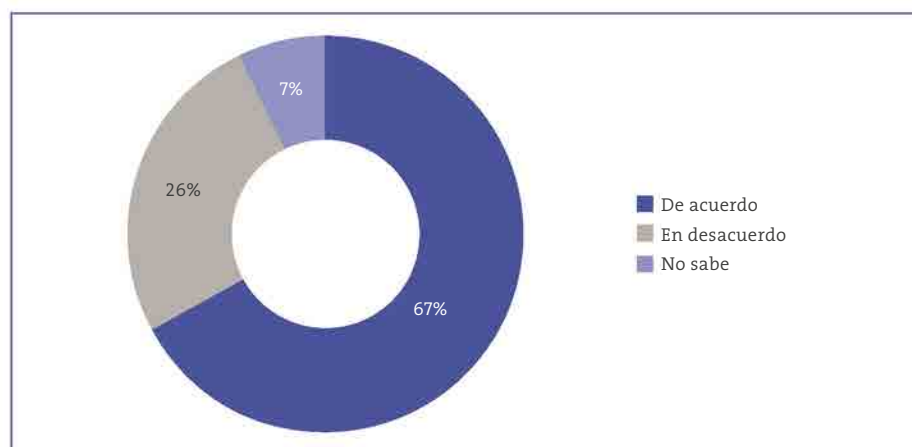


Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=152, fundaciones n=76).

Por su parte, los ciudadanos que, para convertirse en socios de organizaciones sociales, entregan datos personales, muestran altos niveles de confianza

(67%) en la capacidad de las instituciones donatarias de proteger los datos de contacto e información financiera de sus donantes de manera segura.

Gráfico 24: Porcentaje de ciudadanos de acuerdo con que las organizaciones donatarias resguardan adecuadamente sus datos, contacto e información financiera



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (ciudadanos, n=902).

En suma, existe una mediana confianza institucional en la capacidad operativa de las donatarias, tanto para realizar una adecuada gestión de las donaciones como para la protección de los datos de sus donantes.

ESCENARIO IDEAL #14: Los donantes perciben que tanto la sociedad como el Estado, valoran la filantropía.

Resultados para el periodo: La amplia mayoría de los actores (donantes y donatarias) perciben una valoración positiva de la sociedad hacia la filantropía. Por otra parte, los donantes empresariales tienen una percepción dividida respecto de la actitud del Estado sobre las contribuciones privadas a bienes sociales.

Relevancia: La prosperidad de la filantropía y la inversión social requiere que el Estado y la sociedad acepten que el sector sin fines de lucro tenga un rol relevante y se promueva el alcance legítimo de los aportes privados. Uno de los obstáculos que se han identificado para que los donantes aumenten su participación es la percepción que tenga el Estado

y la opinión pública en general sobre el rol de la filantropía y la sociedad civil, que de no ser favorable puede transformarse en una limitante al potencial de la filantropía (HICS & UBS, 2015).

Indicador: Se mide la percepción de los donantes respecto de la valoración que realiza tanto la sociedad como el Estado de la filantropía. Se toma como supuesto que, si el sector público busca movilizar la filantropía, ello debiera ser percibido por parte de los donantes privados.

Análisis: Entre los actores (donantes y organizaciones donatarias) existe una valoración mayoritariamente positiva de la filantropía por parte de la sociedad, consistente y unificada por parte de todos los actores.

Sin embargo, al profundizar en la percepción de las empresas respecto de la actitud que perciben de parte del Estado hacia la filantropía, su visión está dividida. Tal como muestra la tabla 20, entre este tipo de donante, el 42% estima que el sector público valora positivamente la filantropía y convoca al sector privado a hacer donaciones, mientras que un porcentaje similar está en desacuerdo con esta aseveración.

Tabla 20: Percepción de los actores del ecosistema respecto de la valoración que el Estado y la opinión pública tienen de la filantropía

	De acuerdo	En desacuerdo	No sabe
El Estado valora positivamente la filantropía y convoca al sector privado a hacer donaciones (según la percepción de las empresas*)	42%	41%	17%
La sociedad valora positivamente la filantropía y su rol en la provisión de bienes y servicios públicos (según la percepción de donantes y donatarias**)	72,5%	21,5%	7%

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía *Solo considera empresas (donante principal en términos de montos donados registrados en el periodo, n=151) ** Considera promedio de percepción donantes (empresas n=150, fundaciones n=76 y ciudadanos n=902) y donatarias n=202.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA

En suma, los actores perciben mayoritariamente una valoración positiva de la sociedad hacia la filantropía. En cambio, no hay una tendencia predominante en la

percepción de la actitud del Estado al respecto a los aportes privados por parte de las empresas.

RESULTADOS DIMENSIÓN 3:

LA CONFIANZA EN EL SISTEMA DE DONACIONES Y LA LEGITIMIDAD DE LA FILANTROPÍA ALCANZAN UN NIVEL INTERMEDIO

Los escenarios ideales evaluados –relacionados con la confianza general sobre el sistema, la percepción respecto de la capacidad operativa de las organizaciones y la valoración de la filantropía por parte de la opinión pública– permiten comprender en qué medida la dimensión de confianza y legitimidad del sistema facilita el flujo de recursos para fines filantrópicos. Para el periodo analizado estas condiciones logran un 57% de cumplimiento enmarcándose dentro de un desarrollo intermedio del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

LAS PRINCIPALES RAZONES SON:

- Existe una confianza medianamente alta a nivel general en el sistema de donaciones.
- Existe confianza en la capacidad operativa de las donatarias por parte de la mayoría de los donantes institucionales (fundaciones y empresas).
- Los ciudadanos que realizan donaciones confían en que las entidades realizarán una adecuada protección de datos de sus donantes.
- La amplia mayoría de los actores (donantes y organizaciones donatarias) perciben una valoración positiva de la sociedad hacia la filantropía.



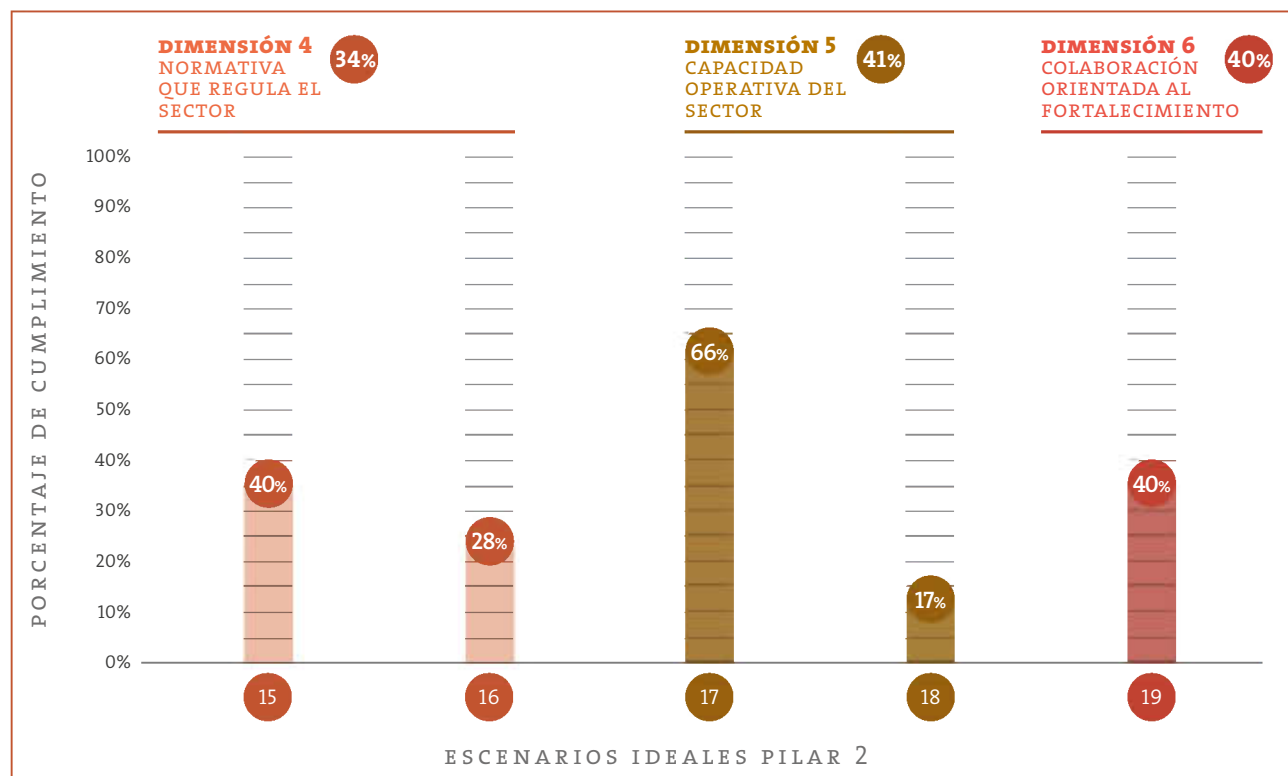
Fotografía facilitada por Presidencia.

En Chile, las condiciones socioeconómicas como el marco legal no están logrando incentivar el dinamismo del ecosistema de la filantropía en nuestro país. Sin embargo, existe una confianza medianamente alta en el sistema general de donaciones, en la capacidad de las organizaciones donatarias y una valoración positiva de la sociedad hacia la filantropía, elemento crucial para impulsar cambios que simplifiquen el sistema legal vigente.

**PILAR 2:
GESTIÓN EFICIENTE
DE LOS RECURSOS
FILANTRÓPICOS**

Un ambiente favorable para la labor filantrópica incluye un marco legal que faculta en vez de limitar, una estructura impositiva que entregue incentivo a las donaciones, un sistema de rendición de cuentas que genere confianza en la filantropía y las organizaciones sociales, la capacidad institucional para implementar actividades efectivas y los recursos suficientes para realizar estas actividades (WINGS, 2017).

Gráfico 25: Grado de avance de las dimensiones y escenarios ideales del Pilar 2 en el periodo



Fuente: elaboración propia.

En este sentido, la capacidad de operar en forma efectiva los recursos disponibles para fines filantrópicos es un pilar fundamental para un ecosistema que propicia el desarrollo de la filantropía, aspecto que puede descomponerse en tres dimensiones. Una primera dimensión se relaciona con tener una normativa adecuada para que las organizaciones de la sociedad civil puedan

allegar recursos filantrópicos, a la vez que obliga al Estado a contar con una adecuada supervisión sobre el buen uso de las donaciones. Una segunda dimensión aborda a las propias organizaciones beneficiarias y su capacidad operativa para operar de manera efectiva los recursos. Por último, los espacios de cooperación entre los actores son determinantes para potenciar el uso efectivo de los recursos.

► **DIMENSIÓN 4: NORMATIVA QUE REGULA EL SECTOR**

- 15 La legislación facilita que las organizaciones sociales perciban recursos filantrópicos como donatarias autorizadas.
- 16 El sistema cuenta con mecanismos de supervisión adecuados para asegurar el buen uso de donaciones.

► **DIMENSIÓN 5: CAPACIDAD OPERATIVA DEL SECTOR**

- 17 Las organizaciones beneficiarias cuentan con la capacidad necesaria para operar de manera eficiente los recursos filantrópicos.
- 18 El ecosistema provee suficientes recursos para fortalecer la capacidad operativa de las donatarias.

► **DIMENSIÓN 6: COLABORACIÓN ORIENTADA AL FORTALECIMIENTO**

- 19 Las alianzas de colaboración son fáciles y comunes entre los actores del ecosistema.

► DIMENSIÓN 4: NORMATIVA QUE REGULA EL SECTOR

Las organizaciones de la sociedad civil (OSC en adelante) tienen un rol fundamental en la sociedad como expresión de la colaboración de individuos, instituciones y comunidades que se organizan para levantar temáticas en la agenda pública, o bien, aportar bienes y servicios que ni el sector público ni otras instituciones privadas están en condiciones de suministrar. En este sentido, la literatura reconoce que las OSC cuentan con ventajas comparativas para comprender de mejor manera las demandas de sus beneficiarios e innovar en la provisión de estos bienes y servicios, aspecto en el cual el gobierno está limitado al contar con una oferta estandarizada y regulada de programas sociales. Así, al promoverse la participación de las OSC en la provisión de servicios sociales se rompe el monopolio del Estado como proveedor único (Irrázaval & Guzmán, 2008; Irrázaval & Guzmán, 2000; Picard et al, 2016).

Dadas las áreas y actividades que cubren las organizaciones sociales se constituyen en sujeto fundamental del desarrollo democrático, lo que en la práctica implica que puedan proponer y desarrollar sus temas, objetivos e intereses propios sin que el Estado se los imponga. Esta condición requiere de un pilar normativo e institucional que reconozca este rol democrático y catalizador, que a la vez organice un trabajo sostenido de incidencia en políticas públicas, que permita potenciar su conocimiento y el aporte que hacen a la sociedad. Este es el argumento por el cual deben concebirse como un actor social con autonomía para constituirse y desarrollarse en un marco normativo que les permita demandar constantemente dos condiciones para su adecuada existencia y funcionamiento: condiciones de reconocimiento y condiciones de fortalecimiento o promoción²⁵ (Soto & Viveros, 2016).

En el primer pilar del Índice se analizó el marco legal general adecuado para movilizar la participación de distintos actores a aportar recursos filantrópicos (incluyendo la existencia de incentivos tributarios a las donaciones). En complemento con ello, en este segundo pilar se revisa en qué medida las condiciones legales vigentes facilitan que las organizaciones donatarias operen estos recursos filantrópicos de una manera adecuada, y propicia su sostenibilidad financiera²⁶, para cumplir con el valor que las distingue tanto en su rol expresivo de preocupaciones de la sociedad, como en su capacidad de proveer respuestas a las necesidades a las comunidades.

Para asegurar que la normativa vigente facilita la gestión de los recursos filantrópicos, el ecosistema requiere que existan dos escenarios ideales: que el sistema legal facilite que las OSC puedan percibir donaciones, y que el sistema contemple mecanismos adecuados de supervisión del buen uso de estos recursos.

²⁵ En Chile, la ley N° 20.500 facilitó y agilizó la constitución de organizaciones sin fines de lucro que pueden calificar posteriormente como donatarias con incentivos a las donaciones, de acuerdo a las legislaciones vigentes. Esta legislación, promulgada en el año 2010, ha disminuido drásticamente los tiempos y costos para la obtención de la personalidad jurídica de las organizacionales de la sociedad civil. El proceso de constitución de OSC es condición básica para que existan entidades donatarias. Sin embargo, se considera un punto de análisis de la sociedad civil en su conjunto y no específico del desarrollo de la filantropía que es el objeto de este estudio. Por lo mismo, este aspecto no se considera en el Índice.

²⁶ Según el estudio Sociedad en Acción, las fuentes de ingresos de la sociedad civil se distribuyen del siguiente modo: 49% del gobierno, 30% de ingresos propios y sólo un 21% de filantropía para la definición nacional de las organizaciones de la sociedad civil. Ver Irrázaval I., Streeter P., y colaboradores, Sociedad en Acción, CPPUC, 2018.

ESCENARIO IDEAL #15: La legislación facilita que las organizaciones sociales perciban recursos filantrópicos como donatarias autorizadas

Resultados para el periodo: La legislación vigente es descoordinada en las definiciones para que las OSC perciban y gestionen donaciones, lo que complejiza el sistema.

La participación de las OSC como donatarias depende, en primer término, si el ámbito en que ésta se desempeña está incluido en alguna legislación (lo que no es así para organizaciones que trabajan en torno a la conservación del medioambiente, por ejemplo). En segundo término, el sistema legal contempla un amplio abanico de entidades –tanto privadas sin fines de lucro como públicas– que pueden participar del sistema, pero con una amplia diversidad entre legislaciones y sin un criterio común.

Junto con ello, las normas establecen diferencias en cuanto a los procedimientos: mientras algunas legislaciones contemplan procesos simples para que las OSC sean reconocidas como donatarias, otras requieren superar varias etapas. Asimismo, las legislaciones tienden a definir los fines o tipo de acciones a los cuales se puede destinar el uso de las donaciones, nuevamente, con amplias diferencias entre ellas.

Relevancia: El International Center for Not-for-Profit Law (ICNL) plantea una serie de condiciones mínimas que deben ser incluidas en la legislación sobre organizaciones de la sociedad civil, entre las cuales se incluyen la libertad de acción y financiamiento, esto es, permitirles acceder a los mecanismos de recaudación de fondos legalmente aceptados, lo que incluye un tratamiento tributario diferenciado y el acceso a beneficios tributarios para las donaciones

(ICNL, 2006). No obstante, se deben establecer ciertos resguardos, como restringir la recepción de donaciones a organizaciones sin fines de lucro destinadas al beneficio personal o familiar de los fundadores (Picard et al, 2016).

En este sentido aparece como elemento fundamental contar con un mecanismo claro y simple de incorporación como donatarias a organizaciones sin fines de lucro cuya labor esté destinada al cumplimiento de un interés social y del bien común de la sociedad, razón que justifica su incorporación al sistema de incentivos fiscales para las donaciones. Así, un marco regulatorio que propicia el desarrollo de la filantropía es aquel en el cual una amplia variedad de organizaciones puede ser elegibles para recibir donaciones con un tratamiento tributario favorable, claro y constante, que les permita recaudar una cantidad significativa de recursos (Hudson Institute, 2015).

Primer Indicador: Para evaluar en qué medida el sistema facilita que las OSC perciban recursos filantrópicos se analiza, en primer término, cómo la normativa vigente establece la incorporación en el sistema de las OSC como sujetos de donaciones (donatarias). Específicamente, se espera que la norma en este aspecto sea inclusiva, simple y de bajo costo procedimental para las entidades de la sociedad civil.

Análisis: Para evaluar en qué medida las OSC pueden acceder a donaciones con beneficios tributarios se toman tres medidas de análisis:

a) Inclusión por ámbito temático: las OSC podrán acceder a donaciones con beneficio tributario en la medida en que su ámbito de acción (objeto legal) tenga amparo en los ámbitos sociales de las leyes que establecen incentivos tributarios a las donaciones y eliminan el impuesto a la donación. Como se vio en el Pilar 1, los ámbitos sociales que contempla la legislación vigente son limitados en comparación con países con mayor desarrollo de filantropía. A

modo de ejemplo, las organizaciones que trabajan en conservación del medioambiente estarían en principio excluidas del sistema por no existir en la legislación una regulación de las donaciones a este ámbito.

b) Inclusión por tipo de entidad: La legislación vigente incluye a distintos tipos de entidades sin fines de lucro que pueden acceder a donaciones con beneficios tributarios. Sin embargo, la dispersión y descoordinación de la normativa produce que algunas entidades puedan participar en ciertos ámbitos y no en otros, aun cuando su quehacer tiende a ser transversal. Es el caso de fundaciones y corporaciones sin fines de lucro, que, como se vio en el capítulo de Tendencias en la Filantropía, constituye el principal tipo de organización en el universo de las donatarias, y están contempladas en siete de las nueve principales legislaciones vigentes con incentivos tributarios, aunque en general se les exige que su objeto o fin esté alineado con el ámbito de la legislación (cultura, deporte, servicios directos a personas de escasos recursos).

Un amplio nivel de inclusión tiene las instituciones educacionales en todos sus niveles (desde pre-básica a superior) y en sus diferentes tipos (universitaria, técnico profesional, pública y privada). Es posible encontrar instituciones educacionales como donatarias en siete de las nueve leyes principales, lo que se condice con la relevancia que tiene la educación para los donantes en el país.

Es interesante destacar la amplia inclusión que tienen las instituciones ligadas al sector público. Las leyes incluyen como beneficiario de donaciones desde el

Estado en general (en la Ley de Reconstrucción), hasta instituciones de servicios sociales administrados por el sector público (Sename) y también una serie de fondos públicos.

Algunas legislaciones incluyen instituciones específicas propias del ámbito que fomentan el aporte privado, tales como museos y bibliotecas abiertas al público, en el ámbito cultural, o bien los clubes y ligas deportivas, para el caso de las donaciones con fines deportivos.

c) Facilidad procedimental: El grupo de leyes que establece incentivos tributarios define procesos diferentes para que las organizaciones sean admitidas como donatarias. En cuatro de las nueve leyes principales, la norma establece un proceso de admisibilidad que en algunas legislaciones permite formar parte de un “registro de donatarias”. Junto con ello, cuatro legislaciones solicitan que la entidad admisible presente un proyecto al cual destinará las donaciones que logre, el cual debe ser aprobado por un comité *ad hoc*. Así lo definen las leyes de donaciones con fines sociales, fines culturales, fines deportivos, y fines educacionales, normas donde los incentivos tributarios combinan crédito tributario y reconocimiento del resto de la donación como gasto necesario para producir la renta.

En suma, el análisis muestra que un amplio abanico de entidades de la sociedad civil y también del sector público son consideradas como donatarias, pero no existe homogeneidad ni coordinación entre las legislaciones en términos de inclusión y facilidad procedimental, como muestra en detalle la tabla 21 a continuación.

²⁷ El artículo 548 del Código Civil (modificado por la ley n°20.500) establece un Registro Nacional de Personas Jurídicas Sin Fines de Lucro. Sin embargo, estar inscrito en este registro no implica tener calidad de donataria.

Tabla 21: Tipo de instituciones donatarias y procedimientos según ley

Ley	TIPO DE INSTITUCIONES QUE CADA LEY ADMITE COMO DONATARIA					Requiere admisión o registro	Requiere aprobación de proyecto
	Fundaciones y Corporaciones (asociaciones) de derecho privado sin fines de lucro	Instituciones educativas	Instituciones educativas públicas / fondos nacionales	Otras, relacionadas con el ámbito de cada ley	Otras		
Art. 31 N° 7 Ley de la Renta		Programas de instrucción técnica, profesional o universitaria	SENAME / Fondo de Solidaridad Nacional		Cuerpos Bomberos / Comités Habitacionales Comunales		
Art. 46 Rentas Municipales y DFL N° 1 Min. Hacienda 1986	Corporaciones (o asociaciones) y fundaciones de beneficencia pública	Establecimientos educativos y de educación superior	Centros de atención a menores (municipales) / Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (Conicyt)		Establecimientos de salud, centros de atención de menores y de adultos mayores gratuitos		
Art. 69 Ley N° 18.681, donación a Universidades e Institutos Técnicos Profesionales		Universidades e Institutos Profesionales (estatales y/o particulares reconocidos por el Estado)					
Art. 1-7 Ley N° 19.885, Fines Sociales	Corporaciones y fundaciones, cuyo fin es proveer directamente servicios a personas de escasos recursos o con discapacidad, inscritas en el registro	Establecimientos educativos que tengan proyectos destinados a prevención o rehabilitación de adicciones de alcohol o drogas	Fondo Mixto de Apoyo Social (MDS)			●	●
Art. 8 Ley N° 18.985 Fines Culturales	Corporaciones y fundaciones cuyo fin sea la investigación, desarrollo y difusión de la cultura y las artes, o la restauración patrimonial	Universidades e institutos profesionales (reconocidos por el Estado)	Consejo de Monumentos y DIBAM	Bibliotecas abiertas al público, Museos (estatales y privados), propietarios de inmuebles patrimoniales (con declaratoria) o ubicados en zonas Patrimonio de la Humanidad	Organizaciones comunitarias funcionales cuyo objeto sea la investigación, desarrollo y difusión de Cultura y Arte	●	●
Art. 62-68 Ley 19.712, Fines Deportivos	Corporaciones y fundaciones con fines deportivos		Corporaciones municipales de deporte / Fondo Nacional para el Fomento del Deporte (Instituto Nacional del Deporte)	Corporaciones de alto rendimiento y organizaciones deportivas sin fines de lucro (club liga, asociación, consejo local de deportes, federación, Comité Olímpico de Chile)		●	●
Art. 3 Ley N° 19.247 de 1993 para Fines Educativos	Corporaciones y fundaciones con fines educativos o propietarias de establecimientos educativos y pre-básica	Establecimientos de educación media técnico-profesional	Establecimientos educativos y de pre-básica administrados por las municipalidades o sus corporaciones / Jardines JUNJI		Instituciones colaboradoras del SENAME sin fines de lucro		●
Art. 1 y 7 de Ley N° 16.282, Donaciones en caso de catástrofes	Fundaciones y corporaciones sin fines de lucro	Universidades (reconocidas por el Estado)	Estado		Personas naturales		
Ley N° 20.444, Reconstrucción			Fondo Nacional de la Reconstrucción (Min. Hacienda)	Obras afectadas por catástrofes		●	

Fuente: elaboración propia en base a revisión de las leyes mencionadas.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 2: GESTIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS FILANTRÓPICOS

Segundo Indicador: Para evaluar en qué medida el sistema facilita que las OSC perciban recursos filantrópicos se analiza, en segundo término, si la normativa vigente entrega libertad a las OSC sin fines de lucro que son sujetos de donaciones (donatarias) en el uso de los recursos filantrópicos, para fines o actividades alineadas a su misión.

Análisis: El análisis de las principales legislaciones que establecen incentivos tributarios respecto de los fines a los cuales pueden ser destinados los recursos, permite comprender que hay un máximo

de cinco²⁸ posibilidades identificadas que contempla la normativa: proyectos o programas, adquisición o mejora de infraestructura y/o equipamiento, o apoyo directo a personas (vía becas u otro mecanismo), desarrollo de actividades propias del rubro (tales como creación, investigación, o difusión), y por último, el funcionamiento y fortalecimiento de la propia organización, lo que solo se considera en tres legislaciones. Así, en suma, sólo el 42% de la legislación contempla destinar las donaciones para distintos fines, como medida de libertad de acción a las organizaciones para el uso de los recursos.

Tabla 22: Fines o tipo de acciones a los cuales las organizaciones donatarias pueden destinar las donaciones, según cada ley

Ley de donación	Proyectos o Programas	Infraestructura y equipamiento	Apoyo directo a personas	Desarrollo de actividades propias del rubro	Funcionamiento y/o Fortalecimiento institucional
Art. 31 N° 7 Ley de la Renta	●				
Art. 46 Rentas Municipales y DFL N° 1 Min. Hacienda 1986		●		●	●
Art. 69 Ley N°18.681, donación a Universidades e Institutos Técnicos Profesionales		●	●	●	
Art. 1-7 Ley N° 19.885, Fines Sociales	●				●
Art. 8 Ley N° 18.985 Fines Culturales	●	●		●	●
Art. 62-68 Ley 19.712, Fines Deportivos	●	●			
Art. 3 Ley N°19.247, Fines Educativos	●	●			
Art. 1 y 7 Ley N°16.282, Donaciones en caso de catástrofes			●		
Ley N° 20.444, Reconstrucción	●				

Fuente: elaboración propia en base a revisión de las leyes mencionadas.

²⁸ Este análisis no considera que algunas leyes definen como destino de las donaciones a los fondos administrados por instituciones públicas, dado que no se trata de OSC. El detalle de estos fondos está en la tabla anterior sobre entidades que las distintas legislaciones contemplan como donatarias.

En suma, la legislación vigente permite aseverar que el sistema muestra altos signos de complejidad, descoordinación, y diferenciación en términos de la participación que pueden tener las OSC como donatarias en distintos ámbitos del bienestar social.

ESCENARIO IDEAL #16: El sistema cuenta con mecanismos de supervisión adecuados para asegurar el buen uso de donaciones.

Resultados para el periodo: Solo tres de las nueve leyes principales que regulan las donaciones establecen un sistema de reporte sobre el uso de las donaciones. El resguardo del sistema recae principalmente en el SII, a partir de circulares y desde un enfoque principalmente de control tributario.

Por su parte, solo un tercio de los actores percibe que la supervisión del Estado sobre el sistema es adecuada, mientras que la mayoría de los donantes manifiesta que no cuenta con los suficientes mecanismos para asegurar el buen uso de las donaciones.

Relevancia: Un ecosistema que propicie el desarrollo de la filantropía requiere de altos niveles de confianza en la adecuada gestión de los recursos. En este sentido, es necesario contar con un agente neutral que evite el surgimiento de malas prácticas que afecten al sector y resguarde que la renuncia fiscal que involucran los incentivos tributarios, se compense con recursos que operan efectivamente para los bienes sociales a los cuales se destinan. Por ello, el ecosistema debe incorporar un sistema de rendición de cuentas debidamente normado, donde el Estado –como ente regulador general- supervise el buen uso del sistema por parte de los actores (donantes y donatarias).

La rendición de cuentas hacia el Estado se entiende

desde una perspectiva “desde arriba”, es decir, desde el rol fiscalizador de las autoridades estatales respecto de las buenas prácticas en transparencia y probidad de las OSC. Esta forma de rendición tiene como objetivo lograr “el apego de las organizaciones a las leyes y procedimientos existentes” (Villar, 2001), aunque muchas veces se limita esta rendición al ámbito financiero.

Esta supervisión debe ser efectiva para garantizar el buen uso de las donaciones y del sistema en general. Asimismo, debe evitar la sobrecarga burocrática a las OSC, resguardando su debida autonomía y la consideración a organizaciones de distinto tamaño. Asimismo, es importante establecer resguardos a la libertad involucrada en el acto de donar, evitando la intervención o determinación discrecional de los órganos públicos sobre elegibilidad de donantes o preferencias de las donaciones.

Primer Indicador: En qué medida es adecuada la supervisión sobre el uso del sistema se mide en base a un análisis de lo establecido en las legislaciones vigentes respecto de lo que definen para la rendición de cuentas hacia el Estado, evaluando su claridad y facilidad procedimental.

Análisis: Las principales legislaciones que norman el sector muestran diferencias respecto de la obligación de reportar a las organizaciones donatarias. Por un parte, a nivel de norma general, la Ley N°20.500, establece que corresponderá al Ministerio de Justicia la fiscalización de las asociaciones (corporaciones sin fines de lucro) y fundaciones. Les obliga a confeccionar cada año una memoria y balance aprobado por el directorio o la asamblea, según corresponda, que deberán ser enviados al Ministerio de Justicia. Junto con ello, la norma establece una diferencia en términos de tamaño de la organización, al especificar que las personas jurídicas cuyo patrimonio o ingresos totales anuales superen los límites definidos por la resolución de dicho Ministerio, deberán someter su contabilidad, balance general y estados financieros al examen de auditores externos independientes.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 2: GESTIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS FILANTRÓPICOS

Por otra parte, solo en tres de las principales leyes que establecen incentivos a las donaciones se obliga a las entidades donatarias a enviar reportes periódicos sobre el uso de las donaciones (se trata de las leyes que regulan las donaciones con fines sociales, culturales y de reconstrucción). Este reporte debe ser destinado a los ministerios que gestionan cada ley, de acuerdo a lo establecido en cada reglamento, pero sin que exista coordinación en la base de información solicitada.

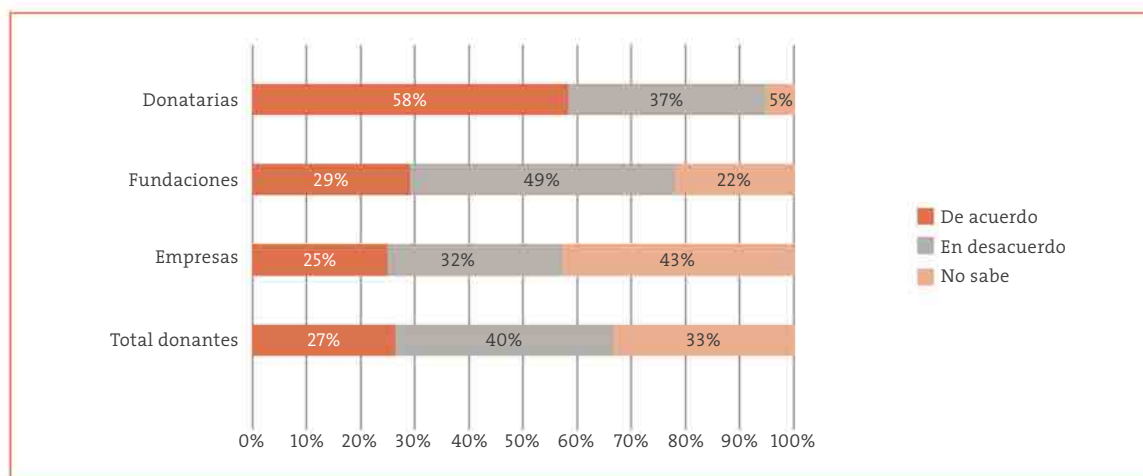
Es importante mencionar que existe una reglamentación adicional, normada vía circulares del Servicio de Impuestos Internos, que obliga a las entidades donatarias a informar anualmente respecto de las donaciones recibidas, ya sea mediante

la Declaración Jurada o un informe del estado de los ingresos provenientes de donaciones.

Segundo Indicador: La percepción de los actores permite evaluar en qué medida son adecuados los mecanismos existentes para supervisar el buen uso de donaciones, tanto de parte del Estado como de parte de los propios donantes.

Análisis: En este tema, donantes y donatarias tienen una visión encontrada entre donantes y donatarias: sólo un 27% de los donantes institucionales está de acuerdo con que la supervisión del Estado a las entidades beneficiarias es adecuada, cifra que se eleva al 58% entre las entidades donatarias, como muestra el gráfico siguiente.

Gráfico 26: Nivel de acuerdo de los actores respecto si la fiscalización del Estado sobre el buen uso de donaciones es adecuada

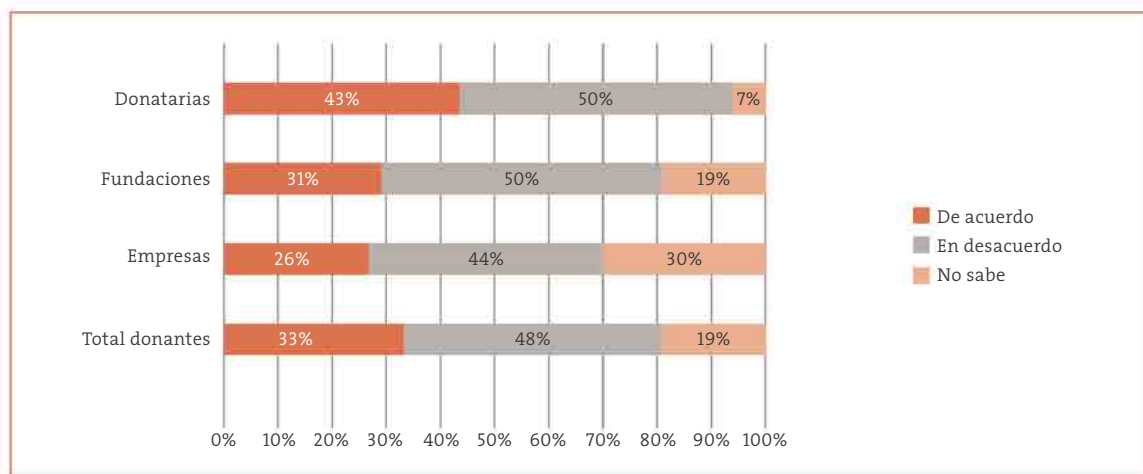


Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas empresas n=150, fundaciones n=76 y donatarias n=215).

Por otra parte, la mayor parte de los donantes (48%) no está de acuerdo con que existan mecanismos suficientes que le permitan supervisar en forma

adecuada el buen uso de las donaciones, como muestra el gráfico 27 a continuación.

Gráfico 27: Nivel de acuerdo de los actores respecto de la existencia de mecanismos suficientes para supervisar el buen uso de las donaciones



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas $n=152$, fundaciones $n=74$ y ciudadanos $n=902$).

En suma, el análisis legal y la percepción de los distintos actores que participan en el sistema muestran deficiencias en los mecanismos de supervisión para asegurar el buen uso de donaciones. Por una parte, la legislación es parcial, y se basa principalmente en reglamentos de la autoridad tributaria, lo que establece espacios

de discrecionalidad. La percepción de los actores también refleja debilidad. La importancia de este escenario ideal radica en que incide en asegurar una adecuada gestión de los recursos, pero también en resguardar la confianza del sistema y prevenir su uso indebido, que afecta al sector en su conjunto.

RESULTADOS DIMENSIÓN 4:

LA NORMATIVA QUE REGULA EL SECTOR ALCANZA UN NIVEL BÁSICO

Los dos escenarios ideales evaluados respecto del marco normativo –en cuanto facilita que las organizaciones sociales perciban recursos filantrópicos como donatarias autorizadas, y establece una supervisión adecuada sobre el uso de los recursos donados-, permiten comprender en qué medida el sistema legal facilita una adecuada gestión de los recursos filantrópicos por parte de las organizaciones beneficiarias. Para el periodo analizado, la dimensión del marco normativo logra un 34% de avance, enmarcándose dentro de un desarrollo básico del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

LAS PRINCIPALES RAZONES SON:

- La normativa vigente incorpora a distintos tipos de organizaciones de la sociedad civil y también a entes públicos como sujeto de donaciones. Sin embargo, lo hace en forma parcial y descoordinada entre las distintas legislaciones, con procedimientos diferenciados según tipo de ámbito social, en algunos casos simples y en otros, con varios procesos.
- No todas las legislaciones permiten una amplitud de fines o acciones a los cuales las organizaciones pueden destinar las donaciones que logran, evidenciando otra descoordinación en la normativa. Solo tres legislaciones permiten explícitamente destinar las donaciones al mejoramiento institucional.
- Solo tres de las principales leyes establecen obligación de informar sobre el uso de los recursos, en procedimientos no homogéneos. La principal regulación recae en circulares del SII, lo que abre espacios a una posible discrecionalidad y reduce la perspectiva de la supervisión exclusivamente al ámbito tributario.
- La mayoría de los donantes y cerca de la mitad de las organizaciones donatarias perciben que los sistemas de supervisión y reportabilidad no están en un nivel adecuado.

► **DIMENSIÓN 5: CAPACIDAD OPERATIVA DEL SECTOR**

Uno de los factores determinantes en el desarrollo filantrópico es el nivel de capacidad institucional y de estándares profesionales de las organizaciones beneficiarias de donaciones (Johnson, Johnson, & Kingman, 2004). En muchos países, particularmente en aquellos donde las organizaciones de la sociedad civil están en proceso de creciente formalización –como en Chile– muchas de estas entidades carecen de las habilidades y los recursos que se requieren para administrar y ejecutar de manera efectiva su misión y sus programas²⁹. Por ello, se vuelve crucial que el ecosistema provea de instancias que permitan fortalecer la capacidad institucional de las organizaciones donatarias.

De acuerdo a lo anterior, para una gestión adecuada de los recursos filantrópicos, el ecosistema requiere que se cumplan dos escenarios ideales: que las organizaciones donatarias cuenten con un alto nivel en su capacidad institucional y que existan instancias y recursos para fortalecer sus capacidades.

ESCENARIO IDEAL #17: Las organizaciones beneficiarias cuentan con la capacidad necesaria para operar de manera eficiente los recursos filantrópicos

Resultados para el periodo: Las entidades donatarias muestran tener mayoritariamente buenas prácticas de planificación presupuestaria y de participación de sus gobiernos corporativos en la estrategia, los temas financieros y la evaluación de resultados. Sin embargo, menos de la mitad de las organizaciones invierte recursos en el levantamiento de donaciones, aun cuando los aportes privados son una importante fuente de su financiamiento.

Por su parte, más de la mitad de los donantes percibe que las donatarias cuentan con las capacidades necesarias para realizar una buena gestión de los recursos.

Relevancia: A modo general, la capacidad operativa, o bien las capacidades internas de administración, se refiere a las capacidades, conocimientos y recursos que una OSC necesita para la realización de su misión (Grantmakers for Effective Organizations, 2015). Sin embargo, a nivel internacional se ha detectado que es común que las organizaciones sociales carezcan de entrenamiento profesional en áreas como administración, levantamiento de fondos, comunicaciones, sistemas financieros, de contabilidad, y desarrollo de directorios (Johnson, Johnson, & Kingman, 2004). Una de las explicaciones esgrimidas para justificar estas carencias es que las entidades concentran sus esfuerzos en el desarrollo de programas y en el flujo financiero de corto plazo, sin generar una estrategia de sostenibilidad de más largo plazo. Como afirma Berger (2008), una mayor profesionalización de las OSC es un requisito para mostrar resultados, gestionar de manera eficiente los recursos y brindar información adecuada, lo

²⁹ En Chile existe un creciente dinamismo de la sociedad civil: se han identificado 234.502 organizaciones sociales, lo que corresponde a una tasa de 13 organizaciones cada mil habitantes, cifra que duplica la tasa estimada para Australia y casi triplica la de Estados Unidos. Además, el 48% de éstas fueron formalmente constituidas a partir del año 2006, lo que da cuenta de un sector cuyo crecimiento formalizado en organizaciones se ha visto intensificado en la última década (Irrazábal I., Streeter, Brahm, & López, 2017, pág. 30)

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 2: GESTIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS FILANTRÓPICOS

que les permite acercarse y motivar el aumento de las contribuciones de los donantes, así como atraer a nuevos donantes.

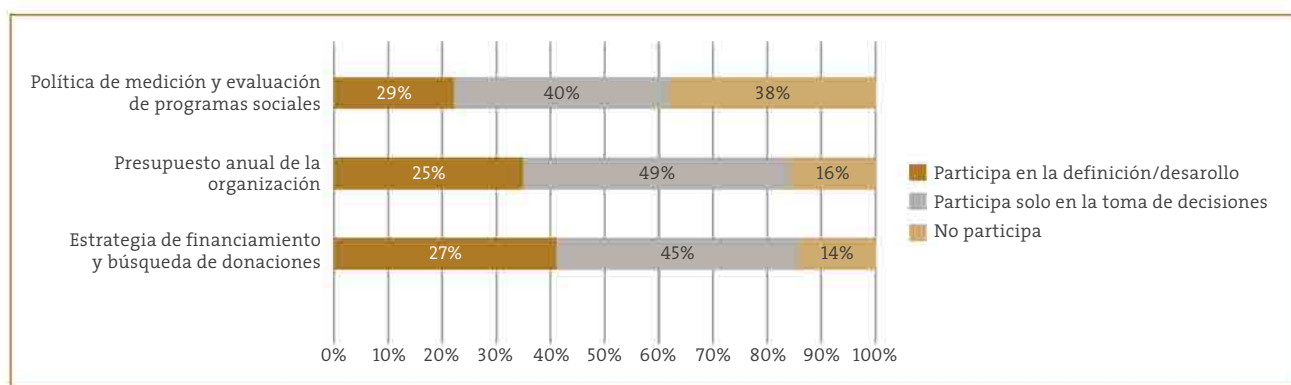
Peter Drucker (2005) plantea que la capacidad operativa de una organización se relaciona principalmente con su administración, para lo cual las claves están en priorizar performance, resultados, y una planificación que permita gestionar su misión. En cuanto a la estrategia de sostenibilidad financiera, el autor plantea la necesidad de un gobierno corporativo que resguarde el buen uso de los recursos hacia el fin social que la guía. Así, la gobernanza es el timón que permite orientar a las organizaciones hacia el cumplimiento de su misión, lo que requiere, entre otros factores, un alto nivel de compromiso y participación del directorio en los ámbitos estratégicos y de control (Bethmann, Meneses & Aninat, 2019).

Primer indicador: La capacidad operativa de las organizaciones se evalúa, en primer término, a partir de elementos relacionados con la aptitud de las organizaciones para lograr el cumplimiento de su misión, tanto a nivel de gestión financiera y de levantamiento de recursos filantrópicos, como a nivel de gobernanza.

Análisis: En el ámbito de gestión financiera, existe una práctica extendida entre las organizaciones de realizar planificación presupuestaria: el 94% de las donatarias declara hacer este proceso en forma anual o hasta trienal. Sin embargo, a nivel de gestión de recursos filantrópicos, sólo un 48% de las entidades considera presupuesto para el levantamiento de donaciones y/o gestión de voluntariado. Se trata de un factor relevante considerando que las instituciones donatarias recurren a un amplio abanico de fuentes de financiamiento y más de la mitad de estas fuentes (57%) corresponde a distintos tipos de donantes (personas, empresas, fundaciones y herencias).

En el ámbito de la gobernanza, las entidades beneficiarias reportan altos niveles de participación de sus directorios -principalmente a nivel de toma de decisiones- en las políticas de evaluación de resultados, en la definición del presupuesto y en la estrategia de financiamiento. En este último ámbito es donde existe un mayor nivel de involucramiento, no solo en la definición de la estrategia, sino también en su desarrollo, como muestra el gráfico 28.

Gráfico 28: Participación de los directorios de organizaciones donatarias en ámbitos relacionados con su capacidad operativa



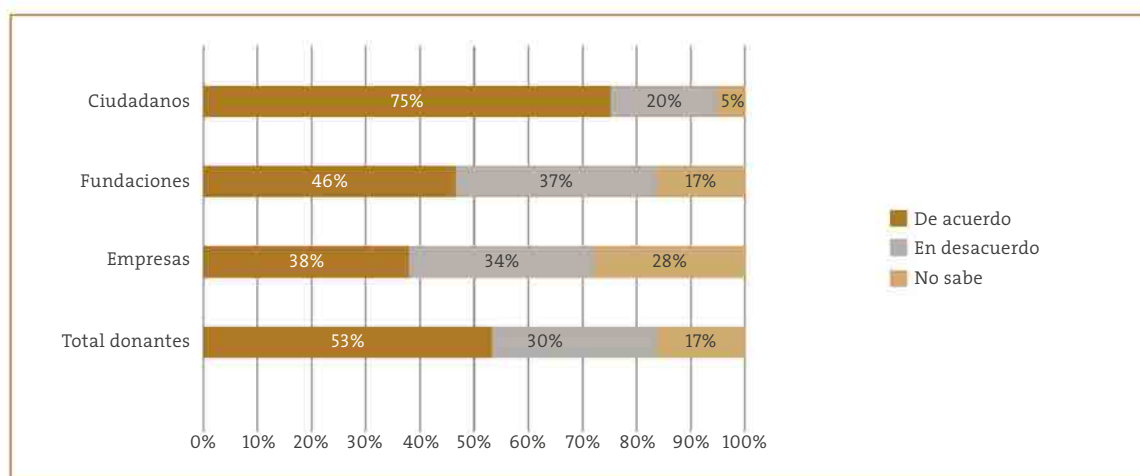
Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de donatarias n=196)

Segundo Indicador: La capacidad operativa de las entidades receptoras de donaciones se evalúa, en segundo término, en base a la percepción de los donantes. Su punto de vista es relevante dado que influye directamente en la decisión de realizar, aumentar o disminuir, sus aportes filantrópicos.

Análisis: En promedio, más de la mitad de los donantes coincide con que las organizaciones donatarias cuentan con gobiernos corporativos efectivos y responsables de la buena administración

de recursos, dando signo de confianza hacia la gestión efectiva de las donaciones. Sin embargo, tal como muestra el gráfico 29, existen diferencias significativas de opinión entre los tres tipos de donantes activos en Chile, siendo los ciudadanos quienes presentan mayor nivel de acuerdo con esta afirmación (75%) mientras las empresas muestran un menor nivel de acuerdo (38%), lo que es especialmente preocupante dada la relevancia de las donaciones corporativas en el monto total de donaciones registradas por el SII³⁰.

Gráfico 29: Nivel de acuerdo de los donantes respecto que las organizaciones donatarias cuentan con gobiernos corporativos efectivos y responsables de la buena administración de recursos.



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=149, fundaciones n=76, y ciudadanos n=902).

En resumen, la capacidad operativa de las organizaciones donatarias tiene elementos de fortaleza: cuentan con procesos de planificación y altos niveles de involucramiento de los gobiernos

corporativos. La mayoría de los donantes tiene una positiva percepción de las donatarias, principalmente los ciudadanos y en menor medida las empresas.

³⁰ Ver capítulo Tendencias en la Filantropía en Chile.

ESCENARIO IDEAL #18: El ecosistema provee suficientes recursos para fortalecer la capacidad operativa de las donatarias

Resultados para el periodo: Las redes y programas dedicados a fortalecer la profesionalización y capacidad operativa de las donatarias son percibidos como insuficientes por parte de los actores. Sin embargo, solo una minoría los donantes destinan recursos al fortalecimiento institucional de sus donatarias.

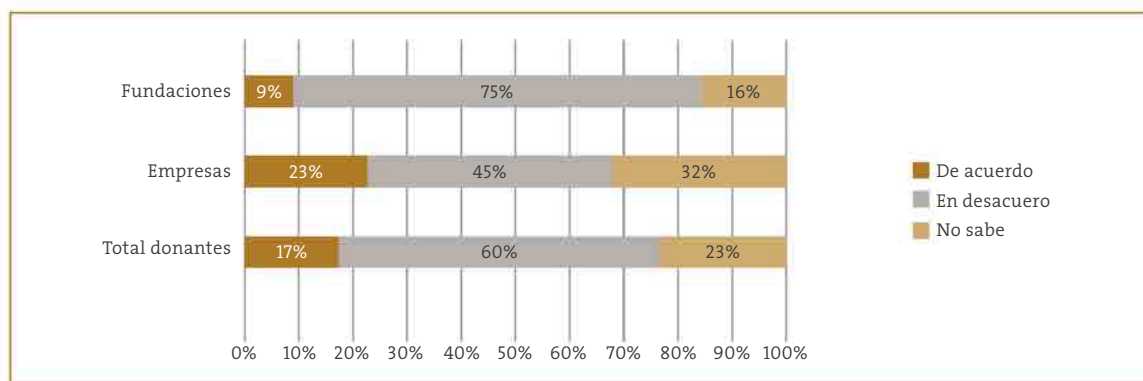
Relevancia: Un ecosistema que propicia el desarrollo de la filantropía requiere de donantes activos y comprometidos y, al otro lado de la cadena, de donatarias con capacidad para gestionar los recursos. Para que ello suceda, es necesario contar con instituciones, iniciativas y recursos destinados al fortalecimiento institucional de las organizaciones donatarias, que les aporten capacidades para la efectividad, herramientas para

su sostenibilidad, visibilidad de su labor, redes y conocimiento (Center for Effective Philanthropy, 2016). De manera indirecta, invertir en la capacidad de las organizaciones donatarias contribuye a que sean más eficientes en el uso de recursos filantrópicos y más eficaces en lograr los cambios que definen su misión.

Primer Indicador: Para evaluar en qué medida el ecosistema provee instancias suficientes para fortalecer a las entidades donatarias, se considera, en primer término, la percepción de los donantes al respecto.

Análisis: Sólo un 17% de los donantes percibe que existen suficientes instituciones, redes y programas dedicados a mejorar la profesionalización del sector y la capacidad operativa de las organizaciones beneficiarias. El gráfico 30 a continuación muestra cuán insuficiente es la oferta del ecosistema en este sentido desde la perspectiva de los donantes institucionales.

Gráfico 30: Nivel de acuerdo entre los donantes respecto si existen suficientes instituciones, redes y programas dedicados a fortalecer la profesionalización y capacidad operativa de las donatarias



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=150 y fundaciones n=76).

Segundo Indicador: Se evalúa, en según término, la práctica de los donantes de aportar recursos al fortalecimiento institucional y a la sostenibilidad financiera en el largo plazo de las organizaciones donatarias. Junto con ello se revisa la práctica de las entidades donatarias de destinar donaciones a invertir en sus capacidades.

Análisis: Solo una minoría de los donantes institucionales reporta que destina recursos al fortalecimiento institucional de organizaciones sociales (17%). Por otro lado, durante el periodo estudiado solo un 0,5% de las empresas destinó

parte de sus donaciones a inversiones a fondos patrimoniales (*endowments*) de organizaciones beneficiarias. Sin embargo, las donatarias reportan que, en promedio, un 26% de las donaciones son usadas para el fortalecimiento institucional.

En resumen, pese a que la capacidad operativa de las donatarias muestra signos de fortaleza, existe una reducida oferta orientada a incrementarla. Por ello, es probable que las condiciones actuales se mantendrán estables en el ecosistema, limitando una mejor gestión de los recursos filantrópicos.

RESULTADOS DIMENSIÓN 5:

LA CAPACIDAD OPERATIVA DEL SECTOR ALCANZA UN NIVEL BÁSICO

Los dos escenarios ideales evaluados –respecto de la capacidad de las organizaciones donatarias y de recursos para su fortalecimiento–, permiten comprender en qué medida la capacidad operativa el sector contribuye a una adecuada operación de los recursos filantrópicos. Para el periodo analizado, esta dimensión alcanza un 41% de avance, enmarcándose dentro de un desarrollo básico del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

LAS PRINCIPALES RAZONES SON:

- Por una parte, existen elementos que denotan una adecuada capacidad operativa en las organizaciones donatarias. Entre ellos, una mayoritaria práctica de realizar una planificación presupuestaria, y un alto nivel de involucramiento de los gobiernos corporativos en la estrategia de financiamiento, presupuesto y búsqueda de donaciones, así como en la medición de los programas implementados.
- Sin embargo, una mayoría de las organizaciones donatarias no reporta invertir en el levantamiento de donaciones y/o a la gestión del voluntariado, aun cuando los aportes privados representan una fuente relevante de recursos.
- La percepción de los donantes respecto de la capacidad operativa de las organizaciones beneficiarias en general es positiva. Sin embargo, las empresas tienen una percepción más baja, lo que es preocupante tratándose del principal aportante en término de montos totales donados.
- Por su parte, los donantes perciben que son insuficientes las instituciones, redes y programas (tanto públicos como privados) dedicados a fortalecer la profesionalización y capacidad operativa de organizaciones de la sociedad civil. Sin embargo, entre los donantes, la práctica de destinar recursos para el fortalecimiento institucional y a la sostenibilidad de las instituciones donatarias es minoritaria.

► **DIMENSIÓN 6: COLABORACIÓN ORIENTADA AL FORTALECIMIENTO**

La creciente complejidad y urgencia que han adquirido los desafíos sociales y medioambientales ha generado una creciente consciencia de la necesidad de fomentar la interrelación entre los sectores público, privado y sociedad civil, para actuar colaborativamente. Si bien es deseable, la colaboración es costosa, no solo por los recursos monetarios que implica, sino también por el tiempo y la energía que requieren. Sin embargo, en la medida en que la colaboración evoluciona desde una interacción, a condiciones que permiten el trabajo mancomunado de los actores, el esfuerzo permite generar una gestión eficiente de los recursos y otros efectos positivos para el desarrollo de la filantropía (Gray, 1985).

Un ecosistema que propicia la filantropía requiere que existan tres tipos de colaboraciones: entre pares, en general, orientada a la eficiencia y a la innovación; entre donantes y donatarias, destinada a fortalecer las soluciones efectivas; y entre donatarias y donantes con el Estado, que busca aumentar la escala de incidencia. Para asegurar que existe una colaboración orientada al fortalecimiento de la filantropía, es necesario evaluar en qué medida se cumple el siguiente escenario ideal: las alianzas de colaboración son fáciles y comunes entre los actores del ecosistema.

ESCENARIO IDEAL #19: Las alianzas de colaboración son fáciles y comunes entre los actores del ecosistema

Resultados para el periodo: En Chile, existe una alta práctica de colaboración entre fundaciones y entre donatarias con sus pares, mientras que entre empresas la cooperación para impulsar iniciativas sociales es minoritaria.

Por otra parte, los actores estiman que las alianzas entre donantes y organizaciones donatarias son medianamente fáciles y recurrentes, pero solo un bajo porcentaje de los actores estima que es fácil y común la colaboración con el sector público.

Relevancia: Una de las grandes diferencias de la gestión en el sector sin fines de lucro con el management empresarial es que competir no fortalece a las organizaciones, sino su capacidad de colaboración efectiva (Bethmann, Meneses & Aninat, 2019). La colaboración efectiva se da en tres

niveles. En primer lugar, en la colaboración entre pares, donde se busca incrementar la eficiencia reduciendo duplicidad y costos, y con el sector público, donde se busca incrementar la escala de incidencia y el alcance de los beneficiarios.

En la relación entre donantes o el sector público con las organizaciones donatarias es necesario comprender que la colaboración no equivale a la contratación de servicios por parte de un donante o del Estado. De ser así, se genera un problema de agencia donde el principal (el donante o el Estado) cuenta con más información y poder para determinar las condiciones de la relación, generando a la larga una captura de las OSC. Para que exista una sociedad civil vigorosa, se debe resguardar su autonomía, componente esencial de su capacidad de producir valor para la sociedad. La colaboración entre Estado y sociedad civil requiere adoptar un enfoque que transite desde la mera ejecución de programas al desarrollo de estrategias enfocadas en la resolución efectiva de problemas. De hecho, si la filantropía cumple un rol meramente suplementario o complementario a la

labor del gobierno, poniendo recursos adicionales a la inversión pública o bien solo invirtiendo en las áreas o grupos que los programas públicos no cubren, se pierde un importante valor de ella: la posibilidad de delinear una agenda pública en la forma que otros nunca han considerado. Es decir, se pierde la capacidad única de la filantropía de estar a la vanguardia y movilizar ideas y proyectos en estados iniciales, aun cuando la evidencia de sus resultados sea incipiente (Frumkin, 2006).

Primer Indicador: El nivel de facilidad de colaboración entre los actores del sistema se evalúa, en primer término, en la cooperación entre pares que reportan los mismos actores.

Análisis: Entre los actores del ecosistema local existe un nivel diferenciado de colaboración entre pares. Destaca la mayoritaria práctica de colaboración entre pares que reportan las fundaciones (78,5%) y las organizaciones donatarias (72%) que afirman

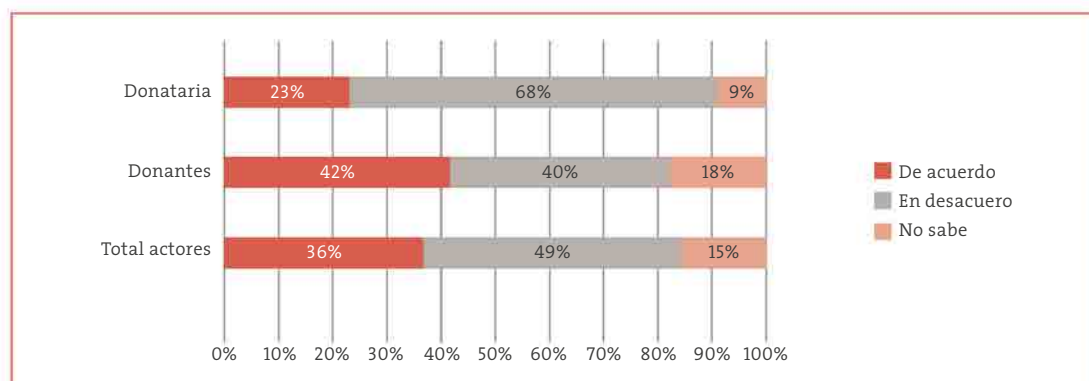
haber colaborado con otra organización similar durante los dos últimos años. Sin embargo, esta cifra se reduce a un 21% en el caso de la cooperación entre empresas donantes.

Segundo indicador: La colaboración entre los actores del sistema se evalúa, en segundo término, desde la práctica reportada por los actores de generar alianzas de mediano plazo entre donantes (empresas o fundaciones) y organizaciones beneficiarias.

Análisis: En promedio un 49% de los donantes reporta tener o haber tenido algún tipo de alianza con organizaciones donatarias.

Sin embargo, como refleja el gráfico 31, la facilidad y recurrencia de este tipo de alianzas tiene distintos puntos de vista: mientras un 42% de los donantes percibe que son fáciles y recurrentes, sólo un 23% de las donatarias tiene la misma percepción.

Gráfico 31: Percepción de donantes y donatarias sobre si las alianzas a mediano plazo entre donantes y organizaciones beneficiarias son fáciles y comunes en el sector



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=143, fundaciones n= 77, y donatarias n=196).

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

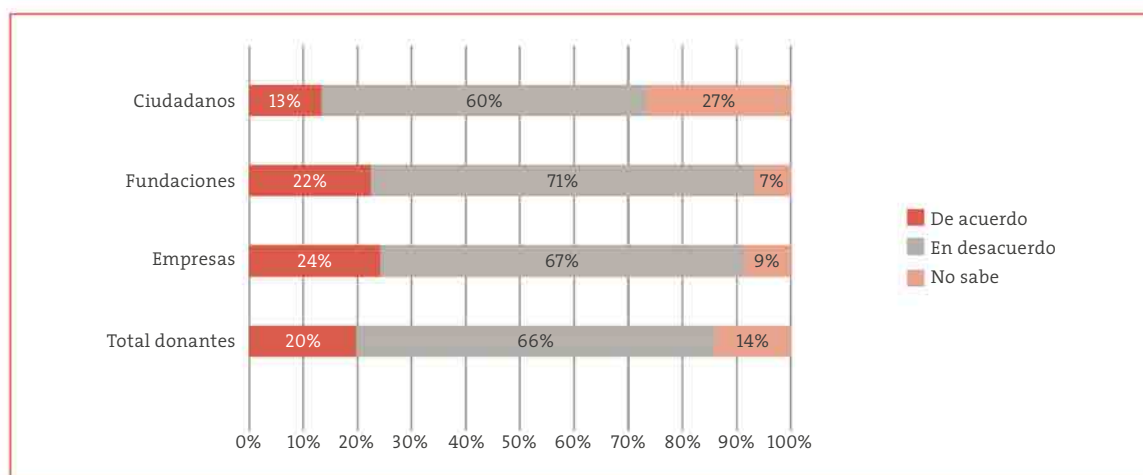
PILAR 2: GESTIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS FILANTRÓPICOS

Tercer Indicador: El nivel de colaboración entre los actores, se mide, en tercer término, desde la percepción de los actores respecto de la factibilidad de definir un problema social y desarrollar estrategias de soluciones mancomunadas con el sector público.

Análisis: Sólo un 20% de los actores percibe que es fácil y común contar con los espacios para definir

un problema social y desarrollar estrategias de soluciones entre fundaciones, empresas y organizaciones beneficiarias con el sector público, como muestra el gráfico 32. Es posible asumir entonces que dicho tipo de alianza no se da con frecuencia en el país, y que implica un desafío para las partes interesadas.

Gráfico 32: Nivel de acuerdo de los actores con que es fácil y común definir en conjunto con el sector público un problema social y las estrategias para solucionarlo.



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=143, fundaciones n=76 y donatarias=215)

En resumen, existe una práctica de colaboración en el sector, más frecuente entre fundaciones y donatarias con sus pares, y más dificultosa entre los actores con el sector público.

RESULTADOS DIMENSIÓN 6:**LA COLABORACIÓN ORIENTADA AL FORTALECIMIENTO ALCANZA UN NIVEL BÁSICO**

El escenario ideal evaluado –respecto de la facilidad de generar distintas alianzas entre los actores– permite comprender en qué medida la cooperación y colaboración contribuye a fortalecer la gestión de los recursos filantrópicos. Para el periodo analizado esta dimensión sólo se logra en un 40%, enmarcándose dentro de un nivel desarrollo básico del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

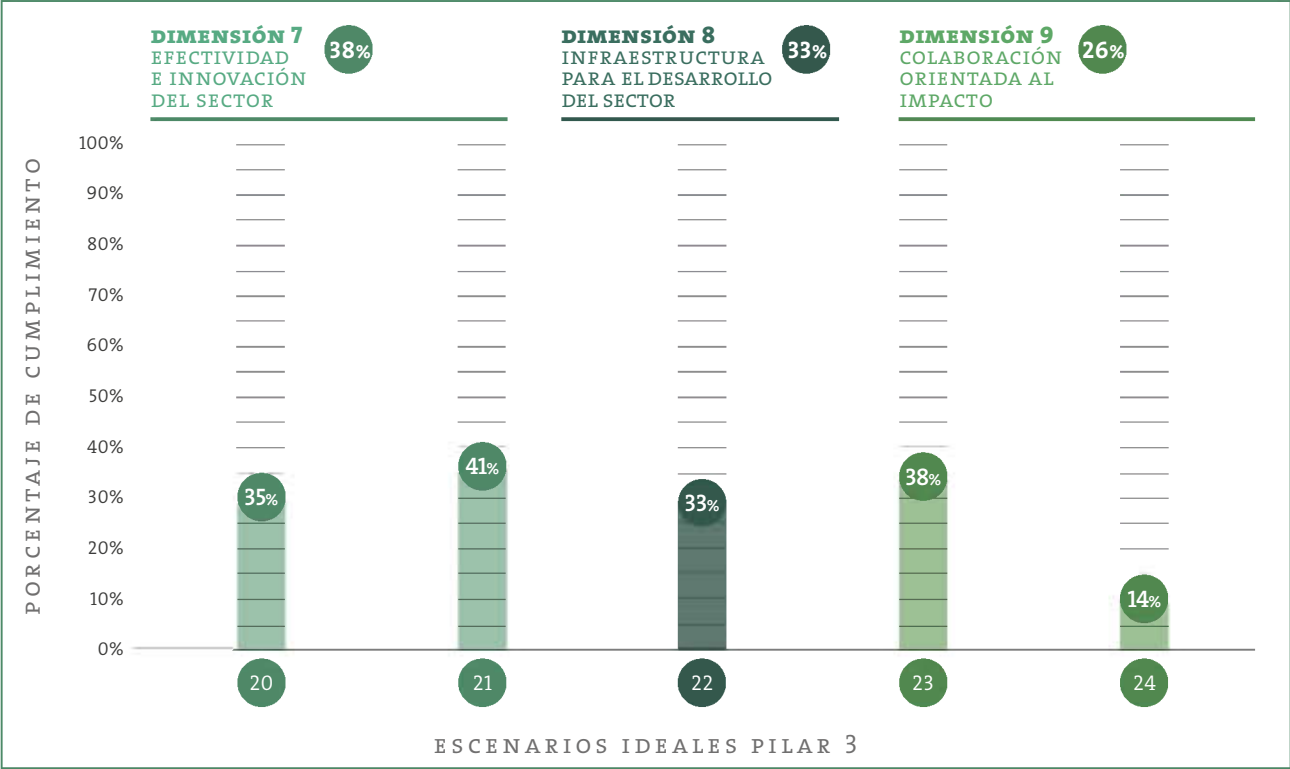
LAS PRINCIPALES RAZONES SON:

- Existe un nivel avanzado de colaboración entre los actores, pero es una realidad diferenciada por actor. Mientras son mayoría las fundaciones y organizaciones donatarias que colaboran entre sí, las empresas con esta práctica son minoritarias.
- Generar alianzas de mediano plazo entre donantes (empresas o fundaciones) y organizaciones beneficiarias es percibido en un nivel de mediana dificultad.
- Por último, existe una mayoritaria percepción de que no es fácil el trabajo colaborativo entre los distintos actores (empresas, fundaciones, y organizaciones donatarias) con el sector público.

**PILAR 3:
GENERACIÓN DE
VALOR SOCIAL**

Un ecosistema que propicia el desarrollo de la filantropía requiere contar con las condiciones necesarias para que se destinen recursos a fines filantrópicos, pero también para que estos recursos sean operados en forma eficiente y para que sean capaces de efectivamente generar valor social.

Gráfico 33: Grado de avance de las dimensiones y escenarios ideales del Pilar 3 en el periodo



Fuente: elaboración propia.

Para que la filantropía logre mejoras en el bienestar social de una sociedad, es necesario que el ecosistema cuente con tres dimensiones. Una primera dimensión es que la efectividad y la innovación deben ser parte de la capacidad del sector. Esto requiere una amplia práctica de medir resultados, lo que tiene como condición que los donantes tengan la disposición a destinar recursos para ello. Que surja la capacidad de innovación demanda también la disposición de los donantes a financiar modelos innovadores, ya sean nuevos modelos de intervención o temáticas emergentes.

Una segunda dimensión es que exista una infraestructura de soporte adecuada para el desarrollo de la filantropía, con organizaciones que fortalecen la práctica de donaciones y el desarrollo del sector en su conjunto. Por último, la tercera dimensión es que estén las condiciones adecuadas para que emerja una colaboración orientada a maximizar el impacto que puede alcanzar la filantropía. Para ello se necesita no solo que exista disposición a cooperar, si no que se avance a compartir los resultados y aprendizajes por parte de los distintos actores del sistema y a generar iniciativas de impacto colectivo.

► **DIMENSIÓN 7: EFECTIVIDAD E INNOVACIÓN DEL SECTOR**

- 20 Existe una práctica extendida de medir resultados e invertir en generar evidencia.
- 21 Los donantes apoyan el desarrollo de la innovación social.

► **DIMENSIÓN 8: INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR**

- 22 Existe la infraestructura de soporte necesaria para el desarrollo de la filantropía.

► **DIMENSIÓN 9: COLABORACIÓN ORIENTADA AL IMPACTO**

- 23 Los donantes comparten los aprendizajes y resultados de las iniciativas que apoyan.
- 24 Existen las condiciones necesarias para generar iniciativas de impacto colectivo.

► DIMENSIÓN 7: EFECTIVIDAD E INNOVACIÓN DEL SECTOR

El crecimiento que ha tenido el sector filantrópico, junto con su mayor visibilidad e influencia en la esfera pública, ha hecho que su rol y legitimidad en la sociedad sean examinados más de cerca. La filantropía responde a la visión y valores de actores privados (individuos, empresas, fundaciones) quienes, desde sus aportes, buscan el desarrollo del bien común, aunque no han sido elegidas democráticamente para intervenir en la esfera pública (Frumkin, 2006). Sin embargo, las buenas intenciones no bastan para construir legitimidad. Por esa razón, cada vez más se exige que las organizaciones sociales rindan cuentas de sus resultados, de su responsabilidad política y transparencia pública. El avance en transparencia permitirá convertir la demanda de responsabilidad en una oportunidad estratégica para avanzar en el desarrollo de legitimidad e identidad de este sector (Villar, 2008).

Una base para construir credibilidad es el conocimiento del aporte efectivo que están logrando los recursos filantrópicos. Por lo mismo, existe una creciente tendencia que estima que la rendición de cuentas debe estar ligada a resultados. Sin embargo, la capacidad de demostrar resultados debe convivir con uno de los propósitos distintivos de la filantropía que es promover y apoyar las innovaciones sociales. Las organizaciones de la sociedad civil y el subconjunto de la filantropía cuentan con ventajas comparativas para comprender de mejor manera las demandas de sus beneficiarios e innovar en la provisión de estos bienes y servicios, aspecto en el cual el Estado está limitado al contar con una oferta estandarizada y regulada de programas sociales (Irrázaval & Guzmán, 2008).

De acuerdo a lo anterior, para asegurar la generación de valor social con recursos filantrópicos, el ecosistema requiere que sucedan dos escenarios ideales: que exista una práctica extendida de medir y compartir resultados, y que los donantes apoyen el desarrollo de innovación social.

ESCENARIO IDEAL #20: Existe una práctica extendida de medir resultados e invertir en generar evidencia

Resultados para el periodo: La mitad (47%) de los actores del ecosistema reporta que mide los resultados de las iniciativas que desarrolla con recursos filantrópicos.

Sin embargo, sólo un 11% de los donantes institucionales ha realizado donaciones destinadas a evaluaciones, siendo mayor el porcentaje entre fundaciones que entre empresas.

Relevancia: La relevancia de la medición de resultados se entiende a distintos niveles. A nivel del sector en general, tal como señala el estudio de la Universidad de Harvard sobre filantropía latinoamericana, demostrar el impacto filantrópico constituye una “piedra fundamental” tanto para modificar la percepción sobre los papeles de la filantropía como para incrementar su práctica. El impacto demostrable puede ayudar a convencer a los gobiernos y al público del valor de la filantropía y la inversión social y, a la vez, conducir a cambios positivos en términos de normativa e implementación (HICS & UBS, 2015).

A nivel de los actores, como indica Gordon Rapoport (2011), el reconocimiento de las propias

organizaciones de la sociedad civil se deriva de los resultados específicos que obtengan o de su contribución para crear las condiciones que satisfagan los intereses de la diversidad de las partes interesadas. Contar con datos fiables respecto de lo logrado es un factor que contribuye a allegar más y nuevas donaciones, ya que el donante puede constatar que las donaciones efectivamente generan un cambio en la vida de las personas que participan de los programas de las donatarias, en la medida en que se tenga claridad de la falla que se intenta solucionar, cuáles son las necesidades del grupo de usuarios que se busca atender, y se tenga certeza que la medición en cuestión tiene un valor agregado (Banco Interamericano de Desarrollo, 2012).

En resumen, la práctica de evaluación es relevante tanto para el posicionamiento de las organizaciones sociales ante la sociedad y los donantes, como para implementar procesos internos de mejora continua. Este punto es importante, porque un ecosistema efectivo también incorpora espacio para el error o el fracaso y de ello, la experimentación y el aprendizaje.

Sin embargo, las organizaciones sociales deben convivir con la disyuntiva del costo oportunidad que tiene destinar recursos a la medición de

resultados cuando se podrían destinar a atender a un mayor número de beneficiarios, especialmente cuando desarrollan su labor con presupuestos estrechos, lo que generalmente ocurre. Sin embargo, en un ecosistema que propicia la efectividad, los actores tienen internalizada la práctica de medir sus resultados porque comprenden su valor para la mejora de sus programas y el cumplimiento de su misión. Ello requiere también la presencia de donantes dispuestos a financiar estos procesos, de manera de reducir la disyuntiva en las organizaciones sociales.

Primer Indicador: La práctica de medir resultados para generar evidencia se evalúa, en primer término, analizando en qué medida está internalizada en los actores principales del ecosistema.

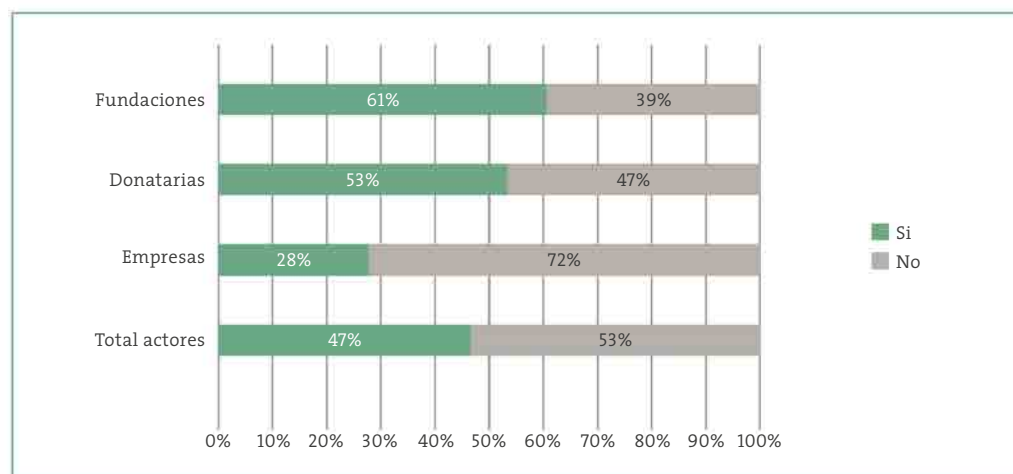
Análisis: Pese a la relevancia que tiene para conocer la efectividad de los programas en que se invierten recursos, la práctica de medir resultados es bastante diferenciada entre los donantes institucionales: un 61% de fundaciones en comparación con solo el 28% de las empresas reportan hacer mediciones de resultados, como muestra el gráfico 34 a continuación. Por su parte, el 53% de las organizaciones donatarias reporta hacer evaluaciones, factor relevante para lograr el levantamiento de fondos³¹.

³¹ Según las encuestas del Barómetro de Filantropía, un 73,5% de las organizaciones donatarias afirma realizar algún tipo de reporte a sus donantes sobre el buen uso de los recursos donados. Dentro del grupo que realiza algún tipo de reporte a sus donantes, el 54%, desarrolla un reporte de resultados y/o de impacto logrado por sus intervenciones.

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

PILAR 3: GENERACIÓN DE VALOR SOCIAL

Gráfico 34: Porcentaje de donantes y donatarias que miden los resultados de las intervenciones financiadas vía donaciones



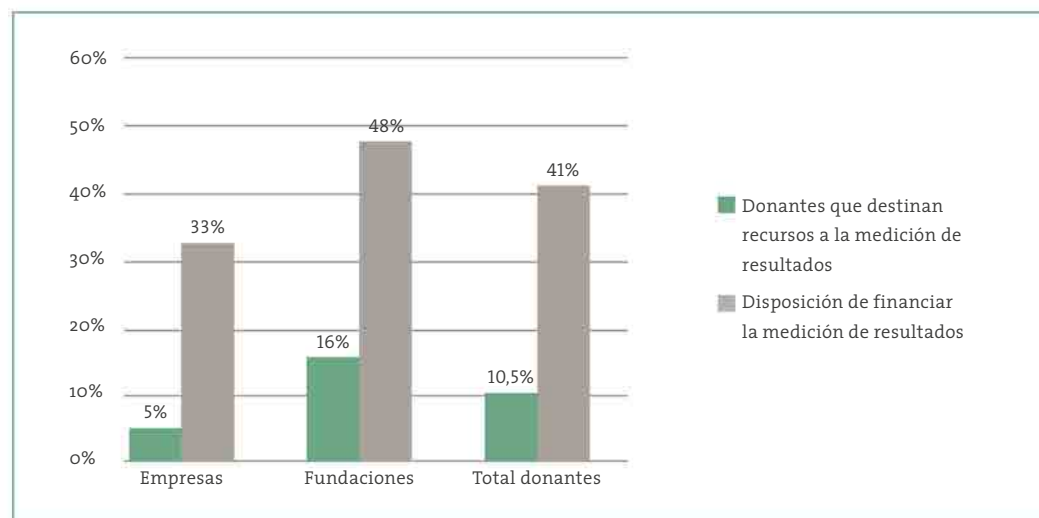
Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía, (considera respuestas de fundaciones n= 77, donatarias n=201, empresas n=155). La respuesta considera distintos tipos de evaluaciones: cualitativa de resultados logrados, de resultados logrados sin grupo control, de impacto experimental y con grupo de control.

Es interesante destacar que entre los actores que realizan medición de resultados se trata principalmente de grandes empresas (58%), fundaciones (56%), principalmente con más de 10 años de antigüedad, y organizaciones donatarias con más de 10 años de trayectoria (60%). Es decir, es una práctica que predomina en instituciones ya consolidadas.

Segundo indicador: La práctica de medir resultados para generar evidencia se evalúa, en segundo término, revisando el porcentaje de los donantes que ya destinan recursos y que tienen disposición a realizar donaciones para la medición de resultados en organizaciones donatarias.

Análisis: El desafío en este ámbito es relevante dado que, según lo reportado por los donantes institucionales, sólo un 10,5% ha destinado financiamiento a la medición de resultados, siendo mayor el porcentaje de fundaciones sobre las empresas. Si bien a nivel de práctica está poco extendida, existe una mayor disposición a donar para medir resultados en 41% de los donantes, como muestra el gráfico 35. Esta disposición es relevante para fortalecer las evaluaciones de resultados, no solo entre donantes, sino también entre las organizaciones donatarias.

Gráfico 35: Donantes que destinan recursos para medir resultados y que están disponibles a donar para este fin



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía³² (considera respuestas de empresas n=152 y fundaciones n= 38)

En suma, si bien existe la práctica de medir resultados en casi la mitad de los actores, principalmente entre las fundaciones y las organizaciones donatarias de amplia trayectoria, la práctica de donar recursos para este fin es muy baja

por parte de los donantes institucionales. Con todo, dado que manifiestan una disposición a apoyar la medición, es importante generar las condiciones que permitan materializar esta inclinación a invertir en generar evidencia.

³² Para el caso de las fundaciones se debe considerar que existe una tasa de 52% de no respuesta respecto de la pregunta sobre si dona recursos para la medición de resultados.

ESCENARIO IDEAL #21: Los donantes apoyan el desarrollo de la innovación social

Resultados para el periodo: La práctica de destinar recursos a la innovación social (a nuevos programas, o a temáticas emergentes), ha sido medianamente baja en el periodo estudiado, con diferencias relevantes entre las empresas donde hay poca participación, y las fundaciones, donde cerca de la mitad ha aportado financiamiento a estos procesos.

Sin embargo, la mayoría de los donantes institucionales (empresas y fundaciones) muestran una favorable disposición a apoyar la innovación a futuro.

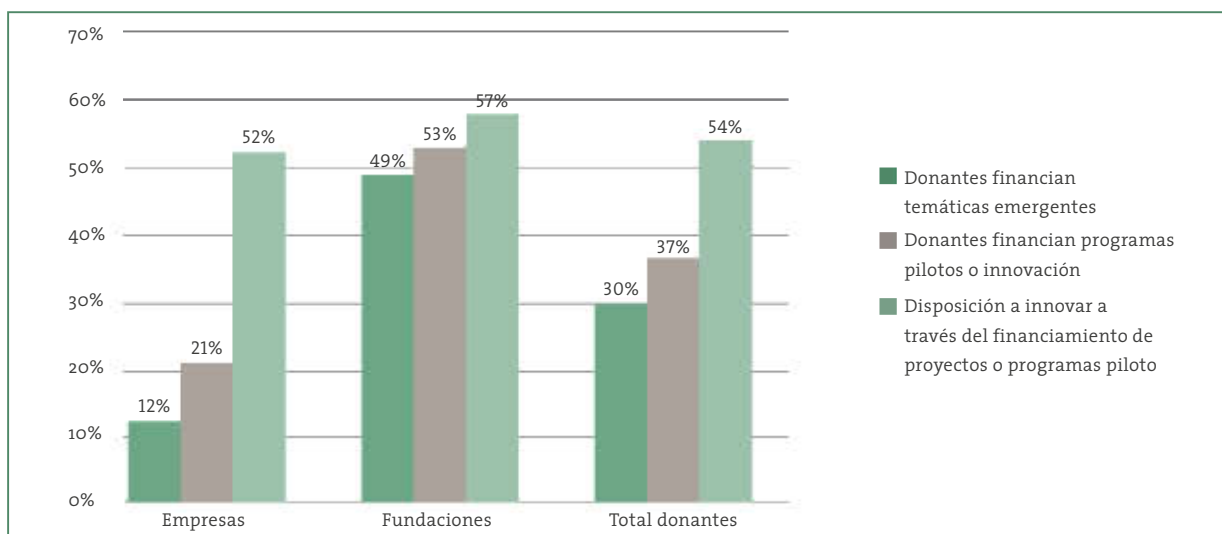
Relevancia: Uno de los valores relevantes de la filantropía es su capacidad de innovar, de mostrar el camino a otros, actuando desde un rol investigativo, planteando las preguntas sobre lo que es posible, lo que es mejor, los cambios que se pueden implementar para mejorar los resultados (Frumkin, 2006). Entre el sector público y el privado, la filantropía, es el actor social con mayor espacio de libertad para aportar capital de riesgo desde una mirada de largo plazo, capaz de perseverar en la incertidumbre de los resultados de los nuevos modelos. Los gobiernos tienen restricciones operativas y legales para innovar y deben atenerse a las reglas fiscales (en el caso de Chile, a lo expresamente señalado en la ley anual de presupuesto); las empresas, por su parte, tienen especial habilidad para adaptarse a los cambios, pero invertirán en nichos de mercados o bien en iniciativas sociales en la medida en que se vinculen a la fortaleza del negocio, tal como ha sido la creciente incorporación de estrategias sostenibles –con variables sociales, ambientales y de gobernanza- y las oportunidades abiertas por las energías renovables no convencionales y la economía circular.

Entre estos actores, la filantropía es la llamada a aportar el denominado “capital paciente” que comprende que la actual solución a importantes problemas públicos requiere de intervenciones que muchas veces son largas en el tiempo, inciertas en costos y novedosas en sus modelos de intervención, tres elementos que otros actores no pueden asumir.

Cabe destacar que para “validar” estas innovaciones sociales como efectivas y replicables no se puede dejar de lado la práctica de medición de resultados. A través de evaluaciones sistemáticas y robustas, se genera evidencia del impacto real que aporta una determinada innovación y, con ello, se delinear los argumentos para justificar su escalabilidad por parte de la política pública o de la mano de otros actores.

Indicador: El apoyo a la innovación social se evalúa en base al porcentaje de donantes que destina recursos para programas pilotos, modelos innovadores de intervención o temáticas emergentes, distinguiendo entre práctica y disposición a donar.

Análisis: La relación de los donantes hacia la innovación social manifiesta una diferencia entre la práctica y la disposición. Por una parte, el aporte de recursos a la innovación social, vía financiamiento a nuevos programas o modelos innovadores, o bien a temáticas emergentes, ha tenido baja participación en el periodo estudiado, con diferencias relevantes entre las empresas (menos del 25%), y las fundaciones, donde cerca de la mitad ha aportado financiamiento. Esta brecha se reduce en la disposición que muestran ambos actores a apoyar la innovación a través de financiamiento de proyectos pilotos, donde el 54% de los donantes institucionales se muestra favorable, tal como muestra el gráfico 36.

Gráfico 36: Disposición de los donantes a aportar a la innovación social

Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de empresas n=151 y fundaciones n=70).

En suma, la donación hacia la innovación es aún minoritaria, aunque son las fundaciones las que más aportan recursos a temáticas emergentes y programas pilotos. Con todo, dado que los donantes

institucionales manifiestan una disposición a financiar prácticas innovadoras, es importante generar las condiciones que permitan materializar esta inclinación.

RESULTADOS DIMENSIÓN 7:

LA EFECTIVIDAD E INNOVACIÓN DEL SECTOR ALCANZA UN NIVEL BÁSICO

Los dos escenarios ideales evaluados –la práctica de medir resultados e invertir en generar evidencia, y el apoyo de los donantes a temáticas emergentes y programas pilotos– permiten comprender en qué medida la efectividad y la innovación están presentes en el ecosistema para que los aportes filantrópicos generen valor social. Para el periodo analizado esta dimensión alcanza un nivel de 38%, enmarcándose dentro de un desarrollo básico del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

LAS PRINCIPALES RAZONES SON:

- Existe la práctica de medir resultados en cerca de la mitad de los actores, principalmente entre las fundaciones y las organizaciones donatarias de amplia trayectoria.
- Sin embargo, la práctica de donar recursos para evaluaciones de resultados o de impacto es muy baja por parte de los donantes institucionales.
- Es reducido el porcentaje de donantes que invierte en modelos de innovación social, aunque manifiestan una mayor disposición a aportar a su desarrollo.
- Es importante destacar que las fundaciones muestran un mayor avance hacia generar evidencia e innovación, mientras las empresas muestran los mayores rezagos en ambos temas.

► DIMENSIÓN 8: INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR

El desarrollo de la filantropía no es una tarea que competa únicamente a individuos o instituciones motivadas con realizar una contribución filantrópica. Al igual que otros fenómenos, requiere de un entorno que facilite su desarrollo con elementos de soporte, lo que la literatura denomina “infraestructura de la filantropía” o “ecosistema de soporte o habilitante de la filantropía” (Belleggy, 2018 a).

Una infraestructura potente no sólo es importante para dar apoyo a las prácticas filantrópicas existentes, sino también para acelerar su crecimiento y desarrollo (Knight, 2018). Estudios que comparan el estado de la infraestructura filantrópica de América Latina con la del resto del mundo, identifican una serie de debilidades que tiene la región en este aspecto. Por ello, se requiere de una infraestructura orientada a aumentar la construcción de capacidades relativas al desarrollo de recursos; a la credibilidad, el reconocimiento e influencia de la filantropía; y a fomentar las conexiones y relaciones entre actores (Páez-Acosta, 2018).

De acuerdo a lo anterior, para asegurar la generación de valor social con recursos filantrópicos, el ecosistema requiere que sucedan dos escenarios: que exista un nivel adecuado de infraestructura para el desarrollo de la filantropía, y que los resultados sobre el valor social generado se compartan entre los donantes propiciando mejoras en el sector.

ESCENARIO IDEAL #22: Existe la infraestructura de soporte necesaria para el desarrollo de la filantropía

Resultados para el periodo: En Chile, los actores perciben que el soporte existente está bajo el nivel óptimo. De hecho, sólo un 25% de los donantes y donatarias estima que existen suficientes instituciones para el desarrollo de la filantropía. Por otra parte, solo un 38% del total de los actores participa en alguna asociación formal para la colaboración y el fortalecimiento a los aportes sociales.

Relevancia: Se entiende por infraestructura para el sector aquellas entidades que dan soporte al desarrollo de la filantropía en un determinado ecosistema. Se trata de organizaciones o individuos que ayudan a crear las condiciones de un entorno

favorable para que la filantropía logre alcanzar todo su potencial (WINGS, 2018 a).

Así, son parte de la infraestructura: las redes, los miembros de organizaciones, las asociaciones de fundaciones, las fundaciones comunitarias, los centros académicos, centros de estudio y sus docentes e investigadores del sector, los bancos privados, los financistas (fundaciones, organizaciones de ayuda, individuos y donantes en general), medios de comunicación e información sobre filantropía, organizaciones de apoyo profesional que entregan herramientas para la profesionalización del sector, organizaciones sin fines de lucro que promueven la cultura de la generosidad y un entorno favorable para ello, y los creadores de tecnologías para facilitar las donaciones (vía plataformas de donaciones en línea, de crowdfunding, etc.). Estas organizaciones y su trabajo articulado, son cruciales para el desarrollo del sector en general, ya que proveen *advocacy*,

visibilidad y construcción de capacidades en torno a instituciones filantrópicas (Johnson, 2018).

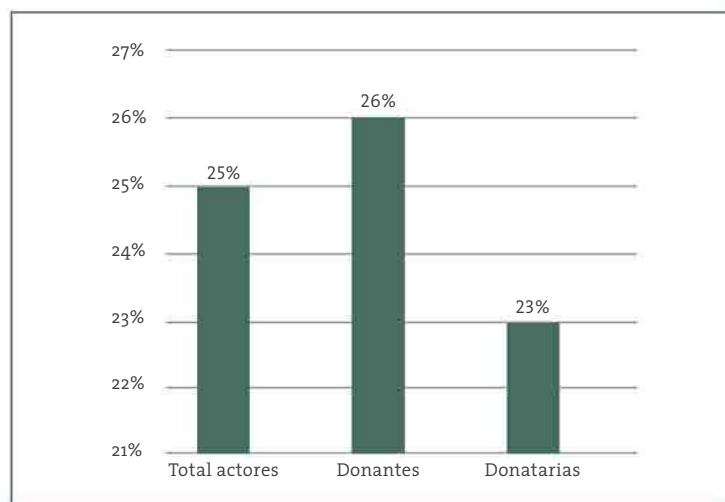
Los objetivos de Desarrollo Sostenible impulsados por Naciones Unidas y la complejidad de los problemas sociales y medioambientales que enfrenta el mundo, ha hecho cada vez más relevante destrabar el gran potencial que tienen los recursos privados para el bien social. La infraestructura filantrópica es un acelerador necesario de este desarrollo pues permite construir confianza, transparencia y capacidades, asegurándose que los recursos son utilizados de manera eficiente y sirven a las necesidades de la sociedad, influenciando la regulación y construyendo una cultura de donar

entre los distintos actores de la sociedad (Knight, 2018).

Primer Indicador: El nivel de soporte con que cuenta la filantropía en Chile se evalúa, en primer término, en base a la percepción de los propios actores del sector al respecto.

Análisis: En Chile, los actores perciben que el soporte existente está bajo el nivel óptimo. De hecho, sólo un 25% de los donantes y donatarias cree que existen suficientes instituciones que se dedican a apoyar el fortalecimiento de la filantropía, como muestra el gráfico 37.

Gráfico 37: Porcentaje de actores que perciben que existen suficientes instituciones de soporte para la filantropía



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuesta de fundaciones n=76; empresas n=152; donatarias=215).

ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

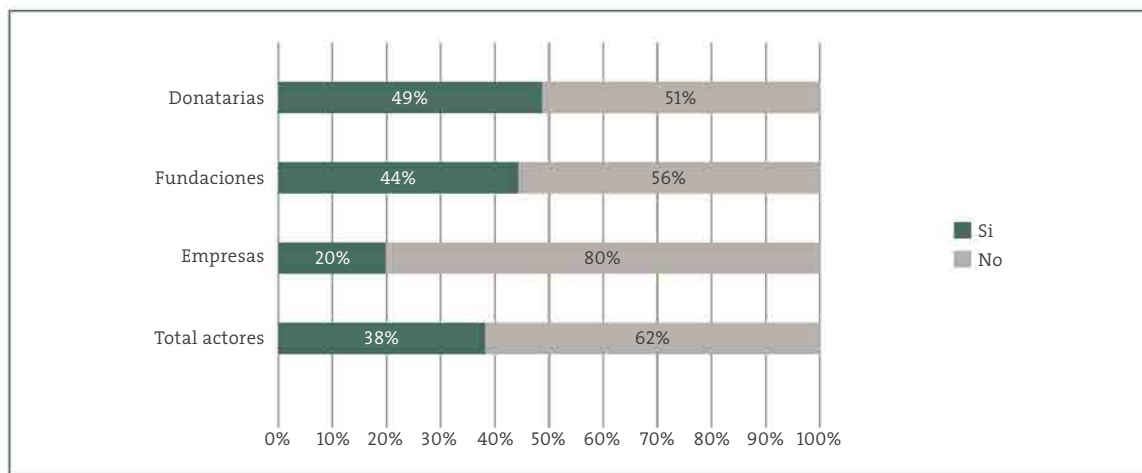
PILAR 3: GENERACIÓN DE VALOR SOCIAL

Segundo indicador: El nivel de soporte con que cuenta la filantropía en Chile se evalúa, en segundo término, en base al nivel de participación de los distintos actores en redes y asociaciones orientadas a la colaboración y fortalecimiento de los aportes sociales, como medida de uso de la infraestructura existente.

Análisis: Existe una participación moderada de los actores en instancias que les ayudan a

fortalecer sus contribuciones sociales. Mientras las empresas tienen una baja participación en asociaciones relacionadas con el ámbito de la inversión social (20%), las fundaciones aumentan significativamente su participación (44%) y en las donatarias la cifra alcanza casi la mitad del total (49%). Así, en promedio un 38% del total de los actores son parte de alguna asociación formal para la colaboración y fortalecimiento de los aportes sociales, como muestra el gráfico 38 a continuación.

Gráfico 38: Membrecía en alguna asociación o entidad relacionada a aportes sociales por tipo de actor



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de donatarias n=203; fundaciones n=78, y empresas n=161).

En suma, el desarrollo de la infraestructura de soporte a la filantropía es moderada, en base tanto a la visión de los actores como a su participación en instancias que contribuyen a fortalecer los aportes sociales.

RESULTADOS DIMENSIÓN 8:**LA INFRAESTRUCTURA DE SOPORTE PARA EL SECTOR ALCANZA UN NIVEL BÁSICO**

El escenario ideal analizado permite comprender en qué medida existen instituciones e instancias de soporte necesarias para facilitar que los aportes filantrópicos generen valor social. Para el periodo analizado esta dimensión alcanza un nivel de 33%, enmarcándose dentro de un desarrollo básico del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

LAS PRINCIPALES RAZONES SON:

- Tanto donantes como donatarias perciben que las instituciones de soporte para el fortalecimiento de la filantropía son insuficientes.
- El nivel de participación de los donantes y organizaciones donatarias en entidades de asociación que permiten fortalecer su labor, es menor al nivel de un ecosistema óptimo.

► DIMENSIÓN 9: COLABORACIÓN ORIENTADA AL IMPACTO

La complejidad y escala de los desafíos sociales actuales ha puesto de manifiesto que las intervenciones aisladas son menos efectivas que aquellas que son impulsadas por una comunidad de actores. Tal como se comentó en el segundo pilar, la capacidad de actuar colaborativamente entre los actores permite una gestión más eficiente de los recursos. Avanzar hacia una colaboración de un nivel más profundo, con un sistema eficaz de co-creación, evolución y medición coordinada entre las múltiples organizaciones, es necesario en un ecosistema que busca cambios sociales efectivos (Kania, Kramer, & Russell, 2014).

Gray (1985) identifica las condiciones necesarias para la colaboración multisectorial y plantea que compartir aprendizajes entre los actores es fundamental para alinear agendas. Se trata también de un paso que propicia la cooperación más estructurada entre distintos actores para lograr cambios en entornos compartidos.

Por ello, para asegurar que se genere valor social, el ecosistema requiere que sucedan dos escenarios: que se compartan los resultados para el aprendizaje y que existan las condiciones para que surjan iniciativas de impacto colectivo.

ESCENARIO IDEAL #23: Los donantes comparten los aprendizajes y resultados de las iniciativas que apoyan

.....

Resultados para el periodo: Solo un tercio de los donantes institucionales comparte información de los resultados logrados en las iniciativas que apoyan, una práctica especialmente poco extendida entre las empresas. Sin embargo, un grupo relevante de fundaciones y empresas manifiestan estar disponible a compartir sus aprendizajes para generar una colaboración más efectiva.

Relevancia: El intercambio de conocimientos, ideas y aprendizajes es un elemento necesario para lograr la colaboración entre los actores, la base para generar estrategias completamente integradas de agenda de cambio social y facilitar que las soluciones surjan de cualquier lugar del ecosistema y sean adecuadas a las circunstancias del momento (Rockefeller Philanthropy Advisors, 2017; Kania, Kramer & Russell, 2014).

Indicador: El nivel de aprendizaje compartido por los donantes se evalúa desde dos perspectivas: desde la práctica y también desde la disposición declarada por los actores a compartir información y aprendizajes.

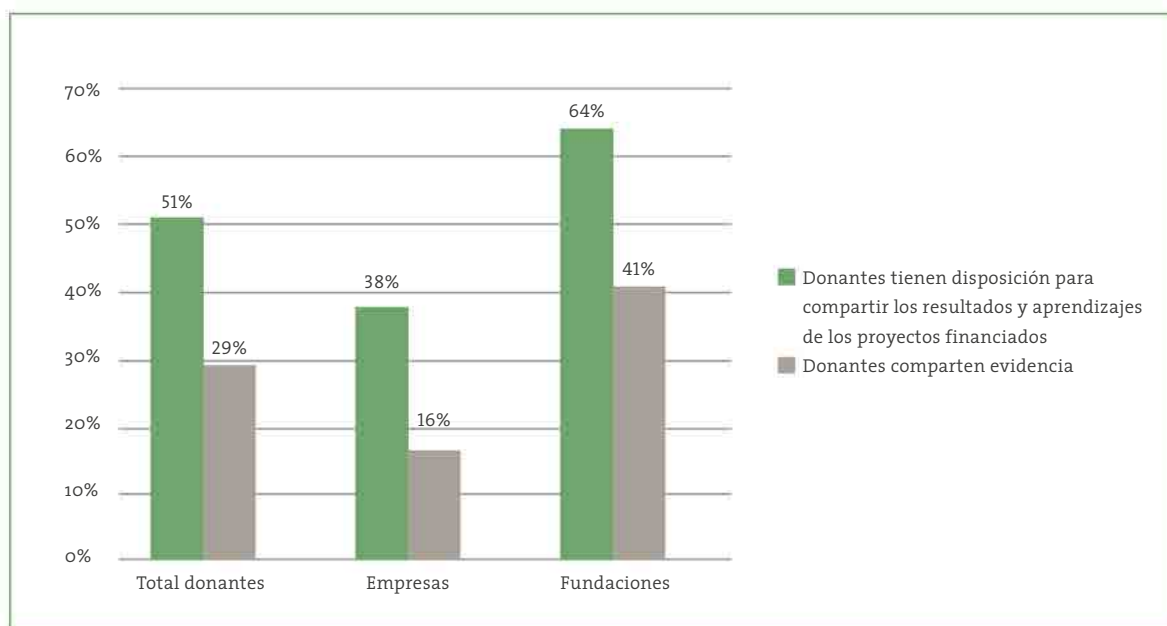
Análisis: Existe una diferencia entre la práctica y la actitud de los donantes institucionales (empresas y fundaciones) para compartir de forma pública los resultados y aprendizajes generados en los aportes sociales realizados. En promedio, el 51% de estos donantes afirman tener disposición para compartir de forma pública los resultados y aprendizajes generados, principalmente fundaciones (64%) más que empresas (38%). Sin embargo, existe una práctica menos extendida entre los donantes institucionales: el 41% de las fundaciones comparte sus resultados, mientras que solo el 16% de las empresas lo ha hecho en los últimos dos años.

Es importante tener en consideración que una condición básica para compartir información es tener integrada la práctica de recopilar datos y generar reportes sobre donaciones y sus resultados.

Como se explicó anteriormente, más de la mitad de las fundaciones (61%) tiene instaurada la práctica de medir los resultados de sus intervenciones. En las empresas en cambio, esta práctica está muy poco extendida: solo 28% evalúa los proyectos que apoya, mientras que el 31,4% de las empresas prepara

un reporte o informe anual sobre donaciones o aportes sociales realizados. Cabe recordar que la publicación de información sobre donaciones de parte de los donantes institucionales está medianamente extendida, alcanzando solo el 46% de los actores (ver Pilar 1).

Gráfico 39: Disposición y práctica de los donantes de compartir los resultados de sus inversiones sociales



Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía. (considera respuestas de fundaciones n= 72 y empresas n= 152). En el caso de las empresas se considera la difusión hacia la comunidad o stakeholders vinculados al negocio, y la difusión para libre acceso del público en general. Para las fundaciones, se considera la difusión externa, el aprendizaje compartido dentro del sector y la incidencia en políticas públicas.

En suma, existe un reducido porcentaje de donante institucionales que difunde los resultados logrados por las iniciativas que apoya, aunque hay una

mayoría de ellos que manifiesta una favorable disposición a ampliar esta colaboración para el aprendizaje.

ESCENARIO IDEAL #24: Existen las condiciones necesarias para generar iniciativas de impacto colectivo

.....

Resultados para el periodo: Desde la visión de los actores, no existen en el ecosistema las condiciones para lograr una agenda de colaboración coordinada, con una participación transversal y con un sistema de medición compartidos.

Relevancia: El alineamiento de las organizaciones con un propósito común muchas veces no logra el nivel de profundidad que requiere la complejidad de los desafíos en torno a los cuales trabajan. Cambiar de un enfoque de impacto aislado a uno de impacto colectivo requiere de ciertas condiciones específicas que se pueden resumir en dos grandes factores.

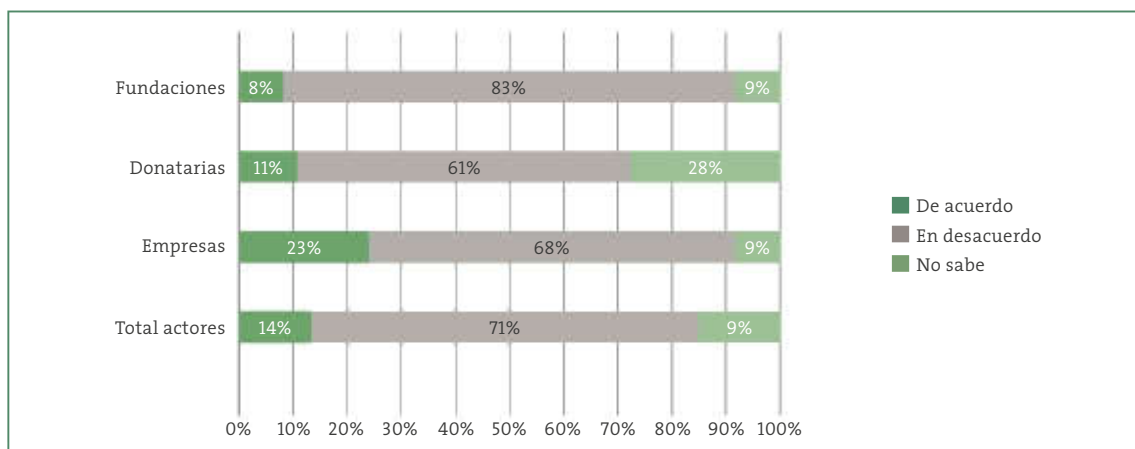
Un primer factor es una agenda común entre los participantes, que implica un entendimiento compartido del problema y un enfoque común para la resolución de este, acompañado de un sistema de

medición colectivo y seguimiento de indicadores comunes. Un segundo factor es el trabajo continuo de refuerzo y coordinación de los distintos sectores, estableciendo una comunicación constante y abierta para la construcción de confianza, y una estructura transversal que lo soporte, compuesta por un agente independiente (Kania et al, 2014). Estos elementos permiten alinear no sólo la intención de distintos actores –públicos, privados, civiles-, sino también su labor diaria.

Indicador: La existencia de las condiciones necesarias para que surjan iniciativas de impacto colectivo, se mide en base a la percepción de los actores del ecosistema.

Análisis: Donantes y organizaciones donatarias estiman en su amplia mayoría (71%) que no existen las condiciones para la coordinación de una agenda de colaboración entre distintos actores con un sistema de medición y estándares de calidad compartidos. Las donatarias muestran un nivel levemente mayor de confianza hacia la factibilidad de generar un esfuerzo colectivo (23%), como muestra el gráfico 40 a continuación.

Gráfico 40: Nivel de acuerdo de los actores respecto si existen las condiciones necesarias para generar iniciativas de impacto colectivo



Fuente: elaboración propia a partir de encuestas del Barómetro de Filantropía (considera respuestas de fundaciones n=76, empresas n=142 y donatarias n=196).

En suma, las condiciones para instancias de colaboración más profundas y orientadas a la efectividad no están desarrolladas en el ecosistema

en Chile, desde la perspectiva de los actores que participarían en iniciativas de impacto colectivo.

RESULTADOS DIMENSIÓN 9:

LA COLABORACIÓN PARA EL IMPACTO ALCANZA UN NIVEL BÁSICO

Los dos escenarios ideales analizados –la práctica de compartir resultados y aprendizajes de las inversiones sociales, y las condiciones para que surjan iniciativas de impacto colectivo– permiten comprender en qué medida es posible una colaboración efectiva en nuestro ecosistema, factor necesario para lograr que los aportes filantrópicos generen valor social. Para el periodo analizado esta dimensión sólo alcanza un nivel de 26%, enmarcándose dentro de un desarrollo básico del Índice de Desarrollo de la Filantropía.

LAS PRINCIPALES RAZONES SON:

- Existe una baja práctica de compartir resultados y aprendizajes logrados, aunque los donantes declaran tener la disposición a hacerlo.
- Las fundaciones muestran una práctica más extendida hacia el intercambio orientada al aprendizaje y al impulso conjunto de iniciativas sociales, mostrando una gran diferencia con el principal aportante de donaciones, las empresas.
- No existen las condiciones necesarias para la coordinación de una agenda de impacto colectivo, de acuerdo a la percepción de los principales actores del sector.



Fotografía facilitada por Tompkins Conservation.

ACONTECIMIENTOS, TENDENCIAS Y RECOMENDACIONES PARA PROPICIAR EL DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

En muchas ocasiones se entiende la filantropía como un fenómeno que surge ante las debilidades del Estado en su rol de atender necesidades sociales. Esta visión minimiza el potencial que tiene la filantropía en el desarrollo integral de una sociedad. Autores como Robert Putnam, John Coatsworth y Francis Fukuyama, desde distintas aproximaciones, han identificado como un eje clave en la sobrevivencia de las sociedades democráticas el capital social que existe en ellas (Putnam, 1993; Fukuyama, 1996; Coatsworth, 2008). Los espacios de cooperación entre actores sociales son los que en última instancia van sembrando un entramado social cohesionado que, respetando el pluralismo, origina las bases de un diálogo permanente y una visión común de futuro.

Si bien es cierto que la práctica filantrópica es la expresión de valores privados orientados a generar bienes públicos, la filantropía cumple un rol insustituible en el desarrollo social. Las iniciativas filantrópicas tienen la capacidad de visibilizar temáticas emergentes en la discusión del desarrollo social, de innovar en probar soluciones nuevas a problemas complejos, de establecer puentes entre actores dado su fin desinteresado, de fortalecer el pluralismo en una sociedad y de resguardar la autonomía de la sociedad civil, entre otros atributos que le son propios, y que, ni el Estado –con su obligación de atender a todos en forma equitativa–,

ni el sector privado –con su lógica de eficiencia para desarrollar bienes y servicios que el mercado requiere–, son capaces de aportar.

En este contexto, el Barómetro de Filantropía contribuye a generar una adecuada comprensión del verdadero rol que tiene la práctica filantrópica, entregando los elementos para comprender sus tendencias y también las fortalezas y debilidades que nuestro ecosistema tiene para su desarrollo. Así, este estudio viene a suplir una de las carencias relevantes en el sector: la falta de sistematización y disponibilidad de datos sobre las contribuciones filantrópicas, que, según estudios de la Universidad de Harvard, es un factor relevante para la comprensión y promoción de la filantropía (HICS & UBS, 2015).

En estas conclusiones finales se revisa el contexto en que se han dado las tendencias que se describen en el Barómetro de Filantropía, analizando, en primer lugar, los principales acontecimientos del sector durante los últimos años. Estos eventos dan cuenta que, por una parte, los aportes privados voluntarios a bienes públicos viven un creciente dinamismo en el país, y por otra, que existe una tensión entre este dinamismo y las estructuras institucionales existentes, donde el interés de los actores sociales por participar en la construcción de bienes públicos no siempre encuentra una institucionalidad coherente adecuada para impulsar su participación.

Junto con ello, el capítulo final reflexiona sobre las fortalezas que los datos recopilados y analizados en este estudio muestran sobre el estado de desarrollo de la filantropía en el país. Junto con ello, ilumina sobre los puntos específicos que deben modificarse para impulsar con decisión su desarrollo a futuro.

CONCLUSIONES

1. GRANDES ACONTECIMIENTOS EN EL MARCO DE UNA INSTITUCIONALIDAD DESCOORDINADA

La donación de Tompkins Conservation de una serie de parques que constituyen la Red de Parques de la Patagonia al Estado, culminada por Kris McDivitt en abril de 2019 con la entrega a CONAF del Parque Pumalín, marca un hito en la historia de la filantropía reciente en Chile por varias razones. En primer lugar, por la magnitud de la donación: más de 700 mil hectáreas de parques sitúan al país entre los líderes de la conservación de ecosistemas a nivel internacional. En segundo lugar, porque con esta donación se cerró una historia llena de suspicacias y cuestionamientos a las intenciones y motivaciones del filántropo Douglas Tompkins, una variable que, con menos intensidad, también ha estado presente en otras iniciativas. Así, la materialización de la donación de los parques es un paso adelante para sembrar confianza en torno al fenómeno de la filantropía.

Esta donación también puso de relevancia el **fenómeno de la filantropía medioambiental**, ámbito que aparece en el sexto lugar de preferencia de los donantes en este Barómetro de Filantropía, pese a no contar con incentivos tributarios para las donaciones, sino al contrario, estar afecta al impuesto a la donación. De esta forma, esta donación puso en evidencia las limitaciones del sistema legal de donaciones. Por una parte, la demanda interpuesta por la hija de Douglas Tompkins (Summer Tompkins) argumentando no haber sido considerada en el testamento de su padre, mostró las restricciones que establece el Código Civil al limitar la donación del patrimonio personal a solo un cuarto del total de la herencia a personas o entidades que no estén entre los asignatarios forzosos (hijos, cónyuges). Por otra parte, la magnitud de la donación destinada a

una institución pública (a la CONAF en este caso) obligó a promulgar la ley N° 21.047³³ por medio de la cual se estableció que las donaciones a entidades del Estado de parte de personas o instituciones no requerirán del trámite de la insinuación y estarán exenta de toda clase de impuesto. Más interesante aún es que la modificación establece que estas donaciones podrán ser reconocidas como gasto necesario para producir la renta (según la Ley de Impuesto a la Renta) y no estarán sujetas al Límite Global Absoluto establecido en el artículo 10 de la ley N° 19.885, estableciendo una excepción solo contemplada en las donaciones en caso de catástrofe y reconstrucción.

Este no fue el único evento legal relevante del periodo. De hecho, **una serie de iniciativas normativas fueron profundizando la descoordinación en el ámbito legislativo relacionado con la filantropía**. Como se mencionó en la donación de los parques de Tompkins, los eventos de magnitud no encuentran cabida en un marco legal vigente, diagnosticado como disperso, desarticulado y limitado. En el periodo se ha instalado la lógica de a cada evento su ley específica, profundizando la dispersión y estableciendo excepciones que no subsanan las carencias del marco legal en su conjunto. Así, la misma ley que facilitó la donación de los parques, la Ley N° 21.047, posibilitó en su artículo 3 las donaciones a la Conferencia Episcopal con motivo de la visita del Papa en diciembre de 2017. En la misma línea, en abril de 2019 se dictó la ley N° 21.157 para posibilitar las donaciones a la reunión de la Conferencia Internacional para el Cambio Climático COP 25³⁴.

Junto con ello, el proyecto de ley de la reforma tributaria (en trámite) propuso una serie de medidas orientadas, por una parte, a incentivar las donaciones, en especial, al reconocer como un gasto el costo de los bienes entregados a entidades sin fines de lucro ampliando

³³ El artículo 6 de la Ley 21.047 modifica el artículo 37 del decreto ley N° 1.939, de 1977 que regula la Adquisición, Administración y Disposición de Bienes del Estado.

³⁴ En junio de 2019 el SII dicta la Resolución Exenta N° 75 para establecer el mecanismo para realizar donaciones relacionadas con la organización y ejecución de la Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático COP 25, que se realizará en Chile en el mes de diciembre de 2019 creando un formulario especial (n° 63) para declarar estas donaciones.

además la lista de estos bienes a libros, ropa, útiles escolares y otros que generan impacto social, llevando con ello a rango legal lo que contemplaban circulares del SII. El proyecto propuso también aumentar el límite a la donación del patrimonio personal que, habiendo tributado, quedara hasta 500 UTM liberado del impuesto a la donación y del trámite de insinuación. Sin embargo, el proyecto de ley planteó aumentar el costo de las donaciones internacionales para beneficiarios con residencia en Chile, estableciendo el impuesto a las donaciones para los recursos filantrópicos de origen extranjero.

De este modo, en el periodo se ha desarrollado una suma de iniciativas legales en ámbitos específicos que ha tendido a profundizar la dispersión legislativa existente. Mientras que el proyecto de ley que propone unificar el sistema de donaciones no registra movimientos desde su ingreso en el Congreso en marzo de 2014, pese de ser uno de los compromisos del programa de gobierno³⁵.

Un tercer acontecimiento relevante en el periodo es la emisión del primer contrato de impacto social, un esfuerzo colaborativo de un grupo de fundaciones filantrópicas gestionado por la Fundación San Carlos de Maipo orientada a desarrollar un modelo efectivo en lecto-escritura en escolares de contextos vulnerables³⁶. Esta iniciativa muestra la capacidad de la filantropía institucional de generar colaboración y probar nuevos modelos para convocar mayor capital privado a invertir en desafíos sociales complejos, estableciendo además un nuevo estándar en torno a la medición de resultados y al uso de evidencia. En este caso, las fundaciones han señalado el camino a la innovación que debiera ser continuado por el sector público. De hecho, está anunciado en la agenda de la CORFO en alianza con el BID la emisión de los primeros bonos públicos de impacto social, modelo que ha tenido amplio desarrollo

en distintas regiones del mundo como un nuevo camino de inversión social público-privada.

En la línea de cooperación público privado, otro acontecimiento relevante del periodo es la iniciativa gubernamental Compromiso País del Ministerio de Desarrollo Social y Familia. A partir del Mapa de la Vulnerabilidad, que permitió entender con profundidad la situación de pobreza multidimensional que alcanza a más del 20% de la población en Chile, el entonces Ministro de Desarrollo Social, Alfredo Moreno, convocó en octubre de 2018 a 16 mesas temáticas de trabajo a actores del mundo empresarial, académico y de organizaciones de la sociedad civil, además de la contraparte gubernamental correspondiente a cada temática. La iniciativa continuada por su sucesor, el Ministro Sebastián Sichel, aún debe demostrar sus resultados. La iniciativa ha entregado una señal concreta del rol que puede tener el aporte privado y la sociedad civil en definir un diagnóstico y una agenda de acción para superar desafíos complejos y persistentes.

Por último, **en el periodo se ha intensificado el esfuerzo por robustecer la capacidad de las organizaciones de la sociedad civil y las entidades filantrópicas**, especialmente en los ámbitos de profesionalización, transparencia, gobernanza y medición de impacto. Para ello ha sido decisiva la labor de aquello que la literatura denomina infraestructura de la filantropía, entidades cuya misión es el fortalecimiento de las organizaciones que canalizan capital privado a bienes sociales, ya sea desde la asociatividad (como la Comunidad de Organizaciones Solidarias en el lado de las organizaciones sociales o bien la Asociación de Empresas Familiares en el lado de las familias empresarias), de la academia (el propio Centro de Filantropía e Inversiones Sociales CEFIS UAI, y Sociedad en Acción de la UC) y de fundaciones filantrópicas que invierten en desarrollar conocimiento e instalar

³⁵ En el programa de gobierno se señala el compromiso de “Acelerar la aprobación de la Ley Única de Donaciones con el objetivo de promover la solidaridad, la filantropía y la participación de la sociedad civil.” (ver Programa de Gobierno 2018-2022 Sebastián Piñera Echenique, pág. 171).

³⁶ Además de Fundación San Carlos de Maipo participan en este CIS las fundaciones Colunga, Mustakis, LarrainVial, VientoSur, más el aporte filantrópico del empresario Christoph Schiess. La Fundación Crecer con Todos es la encargada de implementar el Programa Primero Lee que busca lograr que 700 niños de 11 colegios de Estación Central lleguen a segundo básico sabiendo leer.

CONCLUSIONES

capacidades en las organizaciones sociales. A través de estudios del sector, propuestas de política pública, instancias de formación, generación de redes e investigación aplicada, se ha avanzado notablemente en fortalecer la capacidad de corporaciones y fundaciones sin fines de lucro, para que logren generar valor social y también resguardar su necesaria autonomía en su interrelación con el Estado.

2. EN MONTOS: EL CRECIMIENTO ESTÁ EN LAS DONACIONES NO REGISTRADAS, PERO AÚN LOS NIVELES SON BAJOS A NIVEL COMPARADO

La filantropía tiene como base la movilización de recursos tanto monetarios como no monetarios. Uno de los desafíos relevantes que tiene el ecosistema en Chile es la debilidad de los registros públicos respecto de las donaciones monetarias: si bien la legislación establece una serie de instituciones públicas como contraparte de las donaciones, el rol fiscalizador lo mantiene el Servicio de Impuestos Internos que tiene bajos niveles de reportabilidad y transparencia hacia el público en esta materia. Con todo, es sabido que las donaciones registradas por el SII son parciales respecto del movimiento de recursos hacia entidades donatarias.

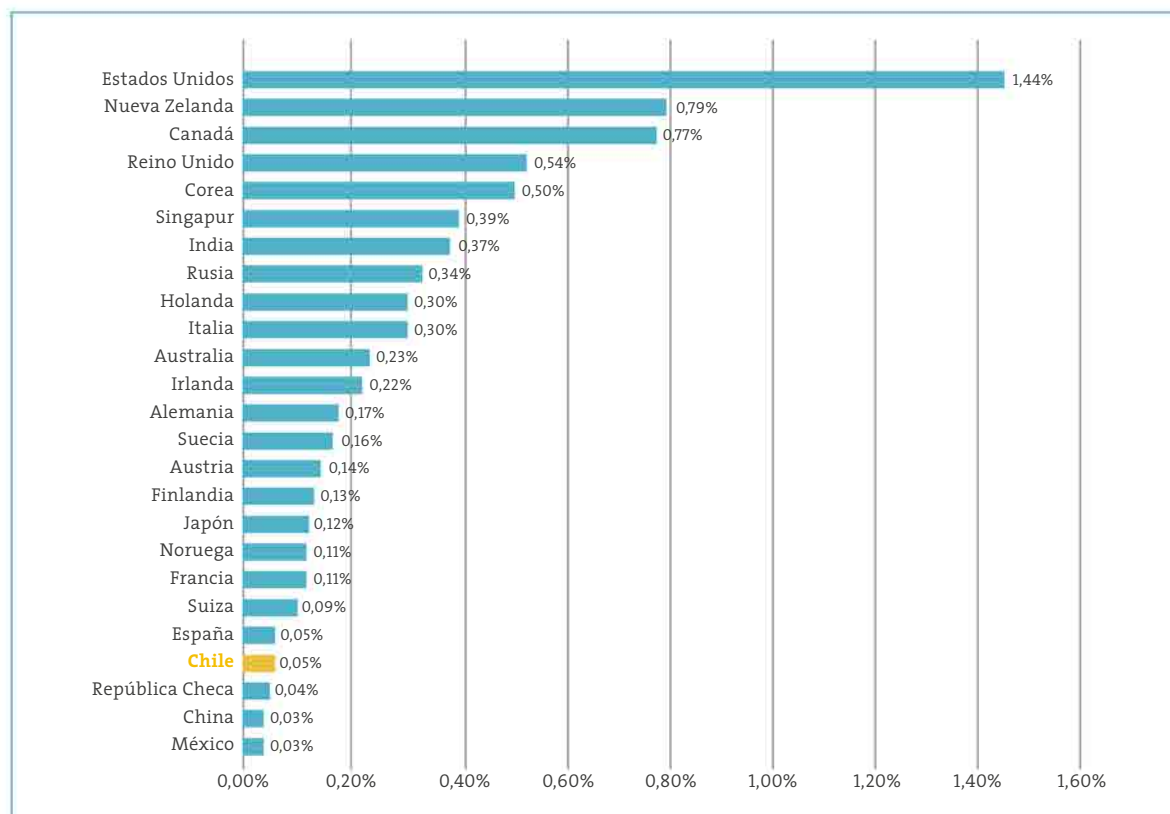
De hecho, el Primer Barómetro de Filantropía muestra que las donaciones registradas ante el SII decrecen a partir del año 2014 y se estancan entre 2016 y 2017 hasta llegar a los 150 mil millones de pesos (en los últimos registros disponibles). Sin embargo, los aportes directos que realizan personas a instituciones sociales vía pagos electrónicos crecen exponencialmente a tasas de 23% anual alcanzando los 68 mil millones de pesos en 2017 y 82 mil millones de pesos en 2018. De esta forma, para el año 2017, las donaciones registradas y las donaciones vía transferencias electrónicas alcanzarían cerca de 337 millones de dólares (al tipo de cambio del año). Junto con ello, se deben considerar el gasto social de las fundaciones filantrópicas, que, según los datos del estudio Filantropía Institucional en Chile del CEFIS

UAI (Aninat & Fuenzalida, 2017) el año 2015 canalizaron cerca de 83 millones de dólares. Dado que no se trata de datos integrados, no es posible determinar el monto final de recursos donados, sin evitar duplicaciones. Con todo, es posible estimar que el monto agregado de recursos filantrópicos ha fluctuado entre los 350 y 400 millones de dólares los últimos años. Si bien se trata de un monto significativo, a nivel comparado aún es bajo. Mientras en Estados Unidos las donaciones representan el 2.1% del PIB del año 2017 (Giving USA, 2017), en Chile es posible estimar que gira alrededor del 0,18% del PIB. Existe otra diferencia significativa y se relaciona con el peso que tienen los aportes individuales en los montos totales donados. De hecho, en Estados Unidos, el 72% de los aportes proviene de los individuos, una realidad también presente en otros países anglosajones, como Nueva Zelanda, Canadá y el Reino Unido.

Para situar a Chile en una perspectiva comparada, se puede tomar como base el estudio Gross Domestic Philanthropy (CAF, 2016) que analiza a nivel comparado las donaciones, impuestos y aportes al PIB de 24 países que representan el 75% del PIB global y el 53% de la población mundial. Es posible estimar las donaciones de individuos del año 2016 si se suma el porcentaje que aportan las personas naturales al monto total de las donaciones registradas por el SII (10% según datos de Irarrázaval, Streeter, Hazbún & Fernández, 2017) a los aportes vía pagos electrónicos de ese año.

En base a los datos disponibles, las contribuciones individuales en Chile estimadas se acercan a los 71 mil millones de pesos, cifra que representaría el 0,05% del PIB del año 2016, situándonos entre los países donde las donaciones de personas significan un porcentaje muy bajo del PIB, al nivel de España, y levemente por sobre República Checa, México y China, como muestra el gráfico 41 a continuación.

¿Cómo movilizar más recursos? Hay dos factores relevantes: comprometer a quienes participan a aportar mayores recursos e incluir en el ecosistema a una mayor cantidad de participantes.

Gráfico 41: Donaciones de individuos como porcentaje del PIB por país

Fuente: elaboración propia en base a datos de estudio CAF, 2016, y Barómetro de Filantropía.

3. DIVERSIDAD DE DONANTES, PERO CON DISTINTO GRADO DE COMPROMISO

El fenómeno de la filantropía en Chile actualmente está impulsado por un amplio y diverso número de actores sociales. Tal como muestra el capítulo de Tendencias en la Filantropía en Chile, existen grupos predominantes en el universo de los donantes, como las grandes empresas, las fundaciones familiares y los ciudadanos de mediana edad, pero también participan las pequeñas y medianas empresas, las fundaciones empresariales e independientes y tanto los ciudadanos jóvenes como los adultos mayores. Es decir, a lo largo

del territorio, tanto donantes como organizaciones donatarias suman una diversidad a los actores sociales.

Sin embargo, existe un distinto nivel de profundidad de la participación filantrópica de estos actores. Podemos distinguir tres niveles en este ámbito:

a) Nivel básico de participación identifica a quienes, siendo donantes, tienen un comportamiento más bien reactivo, aislado y aportan montos bajo el promedio de donaciones de su grupo.

El 36% de los ciudadanos están en este nivel: son quienes aportan un menor monto que el promedio de su grupo, y lo hacen principalmente en colectas, donando el vuelto o participando en redes sociales.

CONCLUSIONES

En los donantes institucionales, este nivel identifica al 23% de las fundaciones y al 41% de las empresas. Se trata de aquellas fundaciones y empresas que no tienen la práctica de colaborar con sus pares, no participan ni son miembros de asociaciones, no financian innovación, sino más bien ámbitos de bajo compromiso (como campañas o emergencias), y tampoco muestran una disposición a compartir los resultados de las iniciativas que apoyan.

b) Nivel intermedio de participación, identifica a quienes, habiendo realizado donaciones en el periodo, están en un nivel medio de compromiso.

El 42% de los ciudadanos están en el nivel intermedio: son quienes aportan el monto promedio de su grupo, han participado apoyando a organizaciones cercanas, a campañas colectivas y financiando un proyecto específico o en alguna catástrofe, además de donar en colectas, el vuelto o participar en redes sociales.

En los donantes institucionales, el 24 % de las fundaciones y el 29% de las empresas están en un nivel intermedio. Este nivel identifica a fundaciones y empresas que financian principalmente proyectos, además de campañas o casos de emergencia, pero no han donado a proyectos pilotos o temáticas innovadoras, aunque manifiestan la disposición a hacerlo. Junto con ello, hacen evaluaciones básicas del destino de sus donaciones e informes de sus resultados que los destinan principalmente para aprendizaje interno.

c) Nivel avanzado de participación, identifica a quienes, habiendo realizado donaciones en el periodo, muestran un comportamiento de mayor compromiso y prácticas avanzadas en sus actividades filantrópicas.

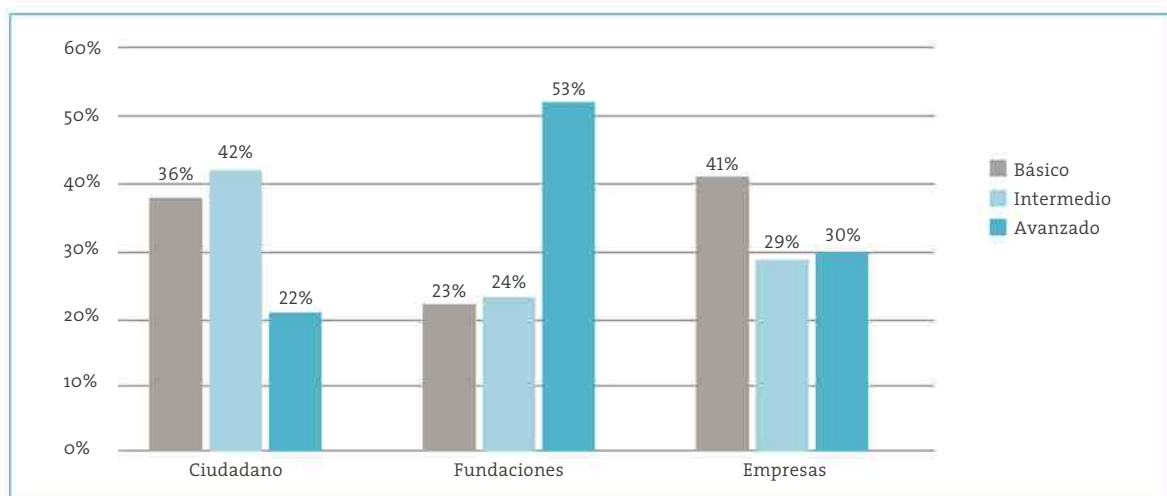
Sólo el 22% de los ciudadanos muestran niveles avanzados de participación, ya que se han comprometido como donantes regulares de una organización (bajo la figura de socios) y/o realizan voluntariado. Los montos de sus donaciones están por sobre el promedio de su grupo.

El 53% de las fundaciones y el 30% de las empresas que están en un nivel avanzado, tienen la práctica de colaborar con sus pares, participar en asociaciones del sector y evaluar las iniciativas que apoyan. Junto con ello, además de financiar proyectos, aportan recursos a evaluaciones y al fortalecimiento institucional de las organizaciones beneficiarias, apoyan la innovación, y comparten los resultados de sus iniciativas filantrópicas.

En el periodo analizado en este Primer Barómetro de Filantropía, el nivel de participación de los donantes muestra importantes diferencias entre los tres tipos de donantes activos. Los ciudadanos muestran el menor nivel de participación avanzada, dando cuenta que aún hay un amplio espacio para movilizarlos hacia una actividad con mayor nivel de compromiso en términos de donaciones regulares y también de voluntariado. De hecho, mientras en Chile el voluntariado de los ciudadanos alcanza al 20%, en los países anglosajones con altos niveles de filantropía esta cifra alcanza el 40% (Australia, Irlanda, Nueva Zelanda, y en Estados Unidos 39%, según datos del World Giving Index, CAF, 2018).

Las fundaciones, por su propio giro, están en su mayoría en un nivel avanzado. Con todo, casi la mitad de estas instituciones que se dedican a canalizar recursos filantrópicos muestran debilidad en términos de medir resultados, apoyar la innovación y colaborar para crear un ecosistema más desarrollado. En tanto, las empresas en su mayoría se sitúan en un nivel básico, con una práctica más bien reactiva de aportes, sin incluir procesos de colaboración y de innovación. Considerando que estos actores aportan la mayor parte del total de recursos donados, es especialmente relevante que fortalezcan sus prácticas de inversión social.

¿Cómo profundizar la participación de los distintos actores? El Índice de Desarrollo de la Filantropía presentado en este estudio permite identificar con claridad dos obstáculos relevantes que requieren cambios para fortalecer la práctica filantrópica: el marco legal y las redes de cooperación y fortalecimiento de la práctica filantrópica.

Gráfico 42: Nivel de práctica filantrópica entre los distintos donantes

Fuente: elaboración propia.

4. PRINCIPALES TAREAS: MEJORAR EL MARCO LEGAL Y PROFUNDIZAR LAS REDES DE COOPERACIÓN

El Índice de Desarrollo de la Filantropía analiza en qué medida existen en Chile las condiciones para que existan recursos que se destinen a fines filantrópicos, luego, que estos recursos sean operados en forma eficiente y, en tercer término, que se genere valor social como fruto de estos aportes. Son nueve dimensiones las que deben funcionar articuladamente para que el ecosistema propicie el desarrollo de la filantropía. Al ponderar los resultados de estas dimensiones, **el Índice de Desarrollo de la Filantropía alcanza sólo un 37% de avance en Chile para el periodo analizado.**

La principal fortaleza que muestra el índice en el periodo analizado está en la confianza y legitimidad (57%) que tiene la práctica filantrópica, la cual es ampliamente valorada por los actores sociales, un factor cultural relevante como base del desarrollo de la filantropía. Las principales debilidades están en la colaboración más profunda para generar impacto

a nivel colectivo entre los actores y con el sector público. El Índice también muestra un bajo nivel en las condiciones socioeconómicas (21%), esto es, que el crecimiento de ingresos se traduzca en un mayor nivel de donaciones. Más bien, estas no se traducen en donaciones registradas y canalizadas a través del sistema legal que establece incentivos específicos, pero sí existe un crecimiento en las donaciones vía pagos electrónicos, como se comentó anteriormente, por lo cual es necesario indagar en las debilidades del sistema legal, que están impidiendo que las donaciones crezcan en el sistema vigente.

Tal como muestra el gráfico 43 en la siguiente página, existen otras dos dimensiones que se ven debilitadas: aquellas relacionadas con el marco legal, tanto a nivel general como sobre la normativa del sector (que alcanzan solo un 34% cada una), y aquellas dimensiones relacionadas con el fortalecimiento del sector, con la infraestructura que le brinda soporte para su desarrollo (33%) como las prácticas de innovación y efectividad (38%), que representan valores esenciales de la filantropía en el desarrollo social.

CONCLUSIONES

Gráfico 43: Resultados Índice de Desarrollo de la Filantropía por dimensiones



Fuente: elaboración propia, en base a resultados por dimensión (no ponderados para el índice completo).

El Índice incorpora un exhaustivo análisis del marco legal vigente que norma las donaciones, en base a una revisión de las principales legislaciones, un análisis comparado con países con altos niveles de desarrollo de la filantropía, y también en base a la percepción de los propios usuarios al respecto. Este análisis permite concluir lo que anteriores diagnósticos ya han manifestado: la normativa está dispersa en múltiples cuerpos legales, lo que hace complejo a los actores el fácil entendimiento del sistema y, por ende, su uso y participación. **El Barómetro contribuye en mostrar cómo en los múltiples aspectos las principales legislaciones no son homogéneas ni coherentes.** Esto genera diferencias graves en el tratamiento que da tanto a los distintos tipos de contribuyentes como a los diferentes tipos de organizaciones donatarias y a los

ámbitos a los cuales se puede donar sin gravámenes y con incentivos tributarios. El análisis es claro en poner de manifiesto la diferenciación de reglas en los procedimientos, en las obligaciones de reportar, en la transparencia de la información, en los incentivos a la donación, en los límites de los montos con incentivos.

En resumen, el marco legal es poco equitativo, excluyente en ciertos ámbitos y actores, y excesivamente complejo para la participación tanto de donantes como de organizaciones donatarias. Esto es especialmente necesario de corregir y subsanar cuando uno de los desafíos que presenta el Barómetro de Filantropía trata de ampliar y profundizar la participación de los donantes individuales y también facilitar la incorporación de organizaciones sin fines

de lucro como beneficiarias de las donaciones de distinto tamaño y a lo largo del territorio. Se hace necesario avanzar con urgencia en equiparar las reglas para la donación, incentivando la participación de los distintos tipos de contribuyentes con procedimientos claros, incentivos efectivos, con una visión inclusiva de donantes, organizaciones donatarias y ámbitos, con sistemas de reportabilidad y transparencia que resguarden la confianza en el buen uso del sistema.

El Índice también pone de manifiesto la necesidad de articular un ecosistema de filantropía que fortalezca la capacidad de donantes y organizaciones donatarias e impulse las condiciones necesarias para propiciar su desarrollo. El Índice se basa en el planteamiento de la red internacional WINGS que establece cuatro componentes (que denomina las “4 C”) para un ecosistema que destrabe el potencial de filantropía. Estos componentes son: Capacidad de construir recursos; Competencias, que se relaciona con desarrollar habilidades, herramientas y expertise; Conexiones, para construir y tejer redes; y por último, Credibilidad, es decir, construir reputación, reconocimiento e influencia.

Contar con un ecosistema que cuente con estos ejes requiere invertir en el desarrollo de una infraestructura que provea de elementos necesarios para que donantes y organizaciones donatarias operen al máximo de su potencial. Esto significa que existan suficientes instituciones académicas, formativas y orientadoras que provean de guía y apoyo para que más actores participen y generen valor.

Los resultados del Índice muestran las debilidades en la medición de resultados, en la colaboración para generar aprendizajes compartidos, y un entorno que no siempre valora las incertidumbres del riesgo y la innovación, cuando la literatura destaca que es uno de los roles fundamentales que tiene la filantropía en el desarrollo social. Es por ello que en Chile se requiere invertir tanto desde las propias entidades filantrópicas como desde el sector público en entidades que cumplan este rol de infraestructura: de fortalecimiento, de capacidades, conexiones y valoración de la práctica filantrópica, no

Figura 3: Las 4C, ejes de un ecosistema que potencia la filantropía, según WINGS



Fuente: elaboración propia en base al modelo 4C's de WINGS.

solo para que se multiplique, sino que adquiriera mayor relevancia.

El Barómetro de Filantropía propone un instrumento que permite monitorear tendencias en los aportes filantrópicos en término de actores, montos aportados y el destino de los aportes. Junto con ello, el Índice de Desarrollo de la Filantropía propone una primera versión de un instrumento que, basado en la literatura y la visión de expertos, abarca de forma integral los aspectos económicos, culturales y legales, que deben estar encadenados en forma equilibrada en un ecosistema para propiciar el desarrollo de los aportes privados a bienes públicos. En esta primera aplicación, el Barómetro, con su revisión de tendencias y el Índice que mide el desarrollo de la filantropía, aporta elementos para su discusión y permitirá construir una base de análisis para su proyección a futuro.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

- Aninat, M. (2016). *Visión y práctica de los aportes sociales de los empresarios en Chile*. Estudios Públicos, 81-127.
- Aninat, M., & Fuenzalida, I. (2017 a). *Filantropía Institucional en Chile*. Serie Mapeo de filantropía e inversiones sociales. Santiago: Centro de Filantropía e Inversiones Sociales - CEFIS UAI.
- Aninat, M., & Fuenzalida, I. (2017 b). *Visión y práctica de los donantes en Chile*. Santiago: Centro de Filantropía e Inversiones Sociales - CEFIS UAI y Fundación Lealtad.
- Aninat, M., & Fuenzalida, I. (2018). *Filantropía ciudadana en Chile*. Santiago: Centro de Filantropía e Inversiones Sociales - CEFIS UAI.
- Auten, G., Sieg, H., & Clotfelter, C. (2002). *Charitable Giving, Income and Taxes: An Analysis of Panel Data*. American Economic Association, 371 - 382.
- Banco Central de Chile. (marzo de 2019). <https://www.bcentral.cl/>. Producto Interno Bruto Regional. Obtenido de <https://si3.bcentral.cl/estadisticas/Principal1/Excel/CCNN/regional/excel.html>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2012). *Gobierno abierto y transparencia focalizada: Tendencias y desafíos para América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: BID.
- Bellegly, B. (2018). *What Makes a Strong Ecosystem of Support to Philanthropy*. WINGS.
- Berger, G. (2008). Filantropía individual en Argentina. En C. Sanborn, & F. Portocarrero, *Filantropía y cambio social en América Latina* (págs. 123-143). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- Berman, M., Major, D., & Franklin, J. (2017). *Frameworks for Private Foundations*. Nueva York: Grantcraft y Rockefeller Philanthropy Advisors.
- Bethmann, S., Meneses, C., & Aninat, M. (2019). *Guía para la Gobernanza Efectiva de Fundaciones y Corporaciones en Chile*. Santiago de Chile: Centro de Filantropía e Inversiones Sociales - CEFIS UAI.
- Boletín N°9266-051. (6 de Marzo de 2014). *Proyecto de ley que crea un “Régimen unificado para los beneficios tributarios por donaciones efectuadas a entidades sin fines de lucro”*. Valparaíso, Chile.
- Boletín N°11878-07. (04 de Julio de 2018). *Modifica el Código Civil y el Código de Procedimiento Civil, para suprimir el trámite de insinuación de las donaciones*. Valparaíso, Chile.
- Brown, L. D. (2001). *Practice-Research Engagement and Civil Society in a Globalizing World*. Hauser Center for Non-Profit Organizations and Civicus.
- Brown, L. D. (2008). La construcción de la legitimidad y la rendición de cuentas en la sociedad civil. En C. Sanborn, & F. Portocarrero, *Filantropía y cambio social en América Latina* (págs. 441-463). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- Charities Aid Foundation (CAF). (2016). *Donation States: An International Comparison of the Tax Treatment of Donations*.
- CAF. (2016). *Gross Domestic Philanthropy. An International Analysis of GDP, Tax and Giving*. Charities Aid Foundation.
- CAF. (Octubre 2018). *CAF World Giving Index 2018, A Global View of Giving Trends*. CAF.
- CEFIS. (2018). *Propuestas para modernizar el sistema de donaciones destinadas al bienestar social en Chile*. Santiago de Chile.
- Center for Effective Philanthropy. (2016). *Investing in Non profit Infrastructure*. Alliance Magazine. Obtenido de <http://www.alliancemagazine.org/blog/investing-in-infrastructure/>
- Centro de Políticas Públicas UC. (2015). *Confianza, la clave para el desarrollo de Chile*. Centro de Políticas Públicas UC.
- Chile Transparente. (2008). *Gobiernos corporativos en las organizaciones sin fines de lucro en Chile: Situación actual y perspectivas*. Santiago.
-

- Coatsworth, J. (2008). "Movilizando tiempo y dinero: la filantropía y el déficit social en América Latina". En C. Sanborn, & F. Portocarrero, *Filantropía y cambio social en América Latina* (págs. 9-15). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y David Rockefeller Center for Latin American.
- Doherty, A., Misener, K., & Cuskelly, G. (2014). Toward a Multidimensional Framework of Capacity in Community Sport Clubs. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 124S-142S.
- Drucker, P. F. (2005). *Managing the Nonprofit Organization*. Nueva York: Harper Collins.
- Frumkin, P. (2006). Accountability and Legitimacy in American Foundation Philanthropy. En S. Toepler, *Legitimacy of Philanthropic Foundations*. Russel Sage Foundation.
- Fukuyama, F. (1996). *Confianza*. Buenos Aires: Atlántida.
- Gaberman, B. (April 2004). Building the Global Intrastructure for Philanthropy. *Alliance Magazine*.
- Gates, C., & Rourke, B. (2014). Foundations Must Rethink Their Ideas of Strategic Giving and Accountability. *The Chronicle of Philanthropy*. Obtenido de <https://www.philanthropy.com/article/Foundations-Must-Rethink-What/153103>
- Gatica, S., Carrasco, G., & Mobarec, R. (2015). *Bonos de Impacto Social: el contexto en Chile*. FOMIN Fondo Multilateral de Inversiones. Grupo BID.
- Giving USA. (2017). *Giving USA: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2016*. Chicago: Giving USA Foundation.
- Grantmakers for Effective Organizations. (2015). *Strengthening Nonprofit Capacity*. Washington D.C.: GEO.
- Gray, B. (1985). Conditions Facilitating Inter-organizational Collaboration. *Human Relations*, 38(10):911-936.
- HICS & UBS. (2015). *De la prosperidad al propósito. Perspectivas sobre la filantropía y la inversión social entre las personas de alto nivel patrimonial en América Latina*. Zúrich: Hauser Institute for Civil Society at Harvard University and UBS Philanthropy Advisory.
- Hudson Institute. (2015). *Philanthropic Freedom*. Washington D.C.: Hudson Institute.
- ICNL. (2006). *Checklist for Civil Society Organizations Laws*. Washington DC.
- Instituto Nacional de Estadísticas. (Octubre - Diciembre de 2018). *www.ine.cl. INE, Sección encuesta suplementaria de ingresos*. Obtenido de https://www.ine.cl/docs/default-source/ingresos-y-gastos/esi/ingreso-de-hogares-y-personas/resultados/2017/sintesis_esi_2017_nacional.pdf?sfvrsn=6
- Instituto Nacional de Estadísticas. (marzo de 2019). *www.ine.cl*. Obtenido de Resultados Censo 2017: <http://resultados.censo2017.cl/>
- Irarrázaval, I., & Guzmán, J. (2008). ¿Mucho o muy poco? El rol de los incentivos tributarios en la promoción de la filantropía. En C. Sanborn, F. Portocarrero, & (eds.), *Filantropía y Cambio Social* (págs. 329-352). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Irarrázaval, I., & Guzmán, J. (2000). Incentivos tributarios para instituciones sin fines de lucro análisis de la experiencia internacional. *Estudios públicos*, 203-272.
- Irarrázaval, I., Streeter, P., Brahm, S., & López, A. (2017). Radiografía de las organizaciones de la sociedad civil. En I. Irarrázaval, & P. Streeter, *Sociedad en acción, construyendo Chile desde las organizaciones de la sociedad civil* (págs. 24-35). Santiago: Centro UC Políticas Públicas y Chile + Hoy.
- Irarrázaval, I., Streeter, P., Fernández, G., López, A., Salamon, L., & Sokolowski, W. (2017). Radiografía de las organizaciones de la sociedad civil, Radiografía económica. En I. Irarrázaval, & P. Streeter, *Sociedad en acción, construyendo Chile desde las organizaciones de la sociedad civil* (págs. 46- 73). Santiago Centro UC Políticas Públicas y Chile + Hoy.
- Irarrázaval, I., Streeter, P., Hazbún, C., & Fernández, G. (2017). Fortaleciendo la sociedad civil: el rol de los incentivos tributarios en las donaciones. En I. Irarrázaval, & P. Streeter, *Sociedad en acción: construyendo Chile desde las organizaciones de la sociedad civil* (págs. 122-154). Santiago: Centro UC Políticas Públicas y Chile + Hoy.

-
- Johnson, P. D. (2018). *Global Philanthropy Report: Perspectives on the Global Foundation Sector*. Hauser Institute for Civil Society, Harvard Kennedy School.
- Johnson, P., Johnson, S., & Kingman, A. (2004). *Promoting Philanthropy: Global Challenges and Approaches*. Bertelsmann Stiftung.
- Johnson, P., Letts, C., & Kelly, C. (2015). *From Prosperity to Purpose: Perspectives on Philanthropy and Social Investment among Wealthy Individuals in Latin America*. Zürich y Cambridge: UBS Philanthropy Advisory and Hauser Institute at Harvard University.
- Kania, J., & Kramer, M. (2011). Collective Impact. *Stanford Social Innovation Review*, 9(1), 36–41.
- Kania, J., Kramer, M., & Russell, P. (2014). Strategic Philanthropy for a Complex World. *Stanford Social Innovation Review*, 26-37.
- Kania, J., Hanleybrown, F., & Splansky Juster, J. (2014). Essential mindset shifts for collective impact. *Collective Insights on Collective Impact*, 2–5.
- Khodyakov, D. (2007). Trust as a Process: A Three-Dimensional. *SAGE Publications*, 115-132.
- Knight, B. (2018). *What Makes a Strong Ecosystem of Support to Philanthropy?* WINGS.
- Ley N°1.552: Código de Procedimiento Civil (1902).
- Ley N°16.282, Disposiciones permanentes para casos de sismos o catástrofes (1965).
- Ley N° 18.681, Artículo 69° (1987).
- Ley N°18.985, Artículo 8° (1990).
- Ley N°19.247, Artículo 3° (1993).
- Ley N°19.712: Ley del deporte, (2001).
- Ley N°19.885, Artículo 1°-7° (2003).
- Ley N°20.444 (2010).
- Ley N°20.500 (2011).
- Ley sobre Impuesto a la Renta, decreto ley 824, artículo 31° N°7 (1974).
- Ley de Rentas Municipales, decreto ley 3.063, Artículo 46° (1979) y Decreto con fuerza de ley N°1 del Ministerio de Hacienda (1986).
- Lily Family School of Philanthropy. (2018). *The Global Philanthropy Environment Index*. Indiana University.
- List, J. (2011). The Market for Charitable Giving. *The Journal of Economic Perspectives*, 157 - 180.
- Meyerson, A. (2009). How Foundations Should and Should Not Be Held Accountable. *Philanthropy*.
- Páez-Acosta, G. (2018). *Una mirada a las organizaciones de apoyo a la filantropía en Latinoamérica y el Caribe*. WINGS.
- Picard, R., Belair-Gagnon, V., & Ranchordás, S. (2016). *The Impact of Charity and Tax Law/Regulation on Not-For-Profit News Organizations*. The Reuters Institute for the Study of Journalism, University of Oxford and the Information Society Project, Yale Law School.
- Ponce de León, M. (2017). Orígenes de la donación en Chile: caridad privada y beneficencia pública, 1830 - 1920. En E. Cruz, *Filantropía y donaciones en Chile. Pasado, presente y futuro* (págs. 33 - 71). Corporación Patrimonio Cultural de Chile.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
-

- Quick, E., Kruse, T. A., & Pickering, A. (2014). *Rules to Give By A Global Philanthropy Legal Environment Index*. Nexus, McDermott Will & Emery, Charities Aid Foundation .
- Rapoport, G. (2011). Transparencia y rendición de cuentas de organizaciones civiles en México. *Revista Mexicana de Sociología*, 199-229.
- Rey-García, M., Martin-Cavanna, J., & Alvarez-Gonzalez, L. I. (2012). Assessing and Advancing Foundation Transparency: Corporate Foundations as a Case Study. *The Foundation Review*, 77-89.
- Robinson, M., & White, G. (1997). *The Role of Civic Organizations in The Provision of Social Services. Research for Action 37*. Helsinki: World Institute for Development Economics Research, the United Nations University.
- Rockefeller Philanthropy Advisors. (2016). The Theory of the Foundation. *Stanford Social Innovation Review*.
- Rockefeller Philanthropy Advisors. (2017). *Collaborative Giving*.
- Salamanca, F. (2002). *Nuevas formas de co-provisión entre estado y sociedad civil. Santiago de Chile*. Propositiones n° 34.
- Servicio de Impuestos Internos. (Marzo de 2019). www.sii.cl. Nómina Donaciones. Obtenido de http://www.sii.cl/sobre_el_sii/nominadonaciones.htm
- Sociedad en Acción. (2019). *Un nuevo trato para las organizaciones de la sociedad civil*. Santiago: Centro de Políticas Públicas UC.
- Soto, F., & Viveros, F. (2016). *Las organizaciones de la sociedad civil desde su marco jurídico e institucional*. Santiago: Sociedad en Acción, Centro de Políticas Públicas UC.
- Suarez, C. (2017). Giving Circles in the U.S. Grow: What Does That Mean for Institutional Philanthropy? *Non profit quarterly*.
- Thindwa, J., Monico, C., & Reuben, W. (2003). *Enabling Environments for Civic Engagement in PRSP Countries*. Washington, DC: The World Bank: Social Development Notes No. 82.
- Tiehen, L. (2001). Tax Policy and Charitable Contributions of Money. *National Tax Journal*, 707 - 723.
- Tierney, T., & Fleishman, J. (2012). *Give Smart. Philanthropy that gets Results*. New York: Public Affairs.
- Villar, R. (2001). ¿A quién rendirle cuentas? Algunas ideas sobre el “accountability” y la democracia del tercer sector. *Documento preparado para el Seminario de filantropía, responsabilidad social y ciudadanía*. Antigua.
- Villar, R. (2008). La autorregulación y la legitimidad de la sociedad civil. En C. Sanborn, & F. Portocarrero, *Filantropía y cambio social en América Latina* (págs. 406-430). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- WINGS. (2017). *Infrastructure Focus: A New Global Picture of Organizations Serving Philanthropy*. Sao Paulo: Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS).
- WINGS. (2018 a). *Unlocking Philanthropy’s Potential*. Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS).
- WINGS. (2018 b). *Strategic Plan 2018-2022*. Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS).
- Zárate, M., & González, M. (2017). Filantropía y donaciones en tiempos del gran Estado chileno, 1930 - 1970. En E. Cruz, *Filantropía y donaciones en Chile* (págs. 73 - 113). Corporación Patrimonio Cultural de Chile.

ANEXO METODOLÓGICO DEL ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

NOTAS METODOLÓGICAS E INDICADORES DEL ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

Tal como se señala en el capítulo de Metodología, el Índice de Desarrollo de la Filantropía evalúa el estado de desarrollo filantrópico en base a tres pilares, un total de nueve dimensiones y 24 escenarios ideales. Estos escenarios se miden sobre indicadores específicos, cuya información emana en su mayoría de las encuestas del Barómetro de Filantropía (72%) que recogen la visión de los distintos actores del ecosistema (empresas que realizaron donaciones en el periodo, fundaciones filantrópicas, ciudadanos y organizaciones donatarias), y por otro lado del análisis de la legislación vigente (28%) en torno al tema, específicamente, de las nueve principales leyes de donación especificadas a lo largo del estudio, del Código Civil, de la Ley N°20.500, de resoluciones o circulares específicas del Servicio de Impuestos Internos y del análisis comparado de la legislación de un grupo de países con alto nivel de desarrollo filantrópico. También se utilizaron bases de datos públicas de donaciones registradas ante el SII, crecimiento económico (Banco Central) e ingreso de hogares (INE).

Del total de 24 escenarios ideales, siete se evaluaron en base a un sólo indicador, trece en base a la

ponderación de dos indicadores y cuatro en base a la ponderación de tres indicadores. A cada indicador se le asoció uno de cuatro estados de desarrollo de la filantropía, a saber: insuficiente, básico, intermedio y avanzado, los cuales están asociados a resultados numéricos. Estos resultados siguen la misma lógica creciente de desarrollo descrita en la figura 2, teniendo variaciones que dependen de la similitud o lejanía del estado de desarrollo al cual se le adscribió. Así, cada indicador está en una escala de 0 a 100%, donde 100 es el máximo puntaje posible de alcanzar y donde culmina el estado ideal de cada uno de los indicadores.

A continuación, se describen los indicadores con que se evaluó cada escenario ideal, inscritos en sus respectivas dimensiones y pilares, dando cuenta del peso y ponderación de cada uno de ellos. Cabe destacar que todos los pilares tienen el mismo peso y que, los escenarios ideales también tienen el mismo peso dentro de su dimensión, siendo todos igual de necesarios para el desarrollo de la filantropía. Sin embargo, las dimensiones tienen distinta ponderación dentro de los pilares desarrollados.

PILAR 1: DISPONIBILIDAD DE RECURSOS PARA LA FILANTROPÍA		33,3%
DIMENSIÓN 1: CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS		20%
#1. El aumento en los ingresos genera un aumento en los montos donados		
1.1. Comparación de la tasa crecimiento económico (PIB) y de los ingresos de hogares en comparación con tasa de aumento de donaciones, en base a registro del SII, Banco Central y INE.		100%
#2. Los actores proyectan a futuro un aumento en los montos destinados a fines filantrópicos		
2.1. Proyección de empresas, ciudadanos y organizaciones donatarias sobre la variación de los montos destinados a donaciones en el corto y mediano plazo.		100%
#3. Los actores tienen internalizada una práctica de donación o de levantar recursos		
3.1. Porcentaje de donantes y organizaciones donatarias que tienen práctica internalizada.		100%
DIMENSIÓN 2: MARCO LEGAL GENERAL		50%
#4. El procedimiento que establece la normativa es simple de manera que facilita a los actores participar en el sistema		
4.1. Análisis legislativo sobre la homogeneidad en el procedimiento de realizar una donación y respecto de la agencia pública responsable. Se le atribuye un estado de desarrollo ligado a valor numérico.		33,3%
4.2. Análisis legislativo sobre la homogeneidad de las leyes de donación en torno a su reglamentación: incentivos, límites y procedimiento para hacer uso de franquicia. Se le atribuye un estado de desarrollo ligado a valor numérico.		33,3%
4.3. Análisis legislativo sobre el costo procedimental para realizar una donación, ya sea de patrimonio propio o de herencia. Se le atribuye un estado de desarrollo ligado a valor numérico.		33,3%
#5. La norma que regula las donaciones es fácilmente comprendida por los actores		
5.1. Percepción de donantes institucionales y organizaciones donatarias sobre: la facilidad de entendimiento del funcionamiento del sistema de donaciones y la simplicidad del proceso para participar del él.		40%
5.2. Análisis de la legislación vigente respecto de la obligación del Estado a entregar información y guía sobre funcionamiento del sistema de donaciones. Se le atribuye un estado de desarrollo ligado a valor numérico.		60%
#6. La legislación convoca a todos los contribuyentes por igual a participar en el sistema de donaciones		

ANEXO METODOLÓGICO DEL ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

6.1. Porcentaje de contribuyentes que puede donar con incentivos tributarios en las principales leyes de donación, en base a análisis de la legislación vigente.	100%
#7. La normativa establece libertad para donar, sin restringir ni gravar las donaciones filantrópicas a bienes sociales	
7.1. Análisis legislativo respecto a la existencia del impuesto a la donación, su funcionamiento, alcance y ámbitos de exención. Se le atribuye un estado de desarrollo ligado a valor numérico.	50%
7.2. Porcentaje de la herencia que puede ser donado, en base a lo establecido en el Código Civil.	50%
#8. Los incentivos tributarios son eficaces para movilizar las donaciones	
8.1. Percepción de donantes institucionales y donatarias sobre la eficacia del sistema para aumentar el número de donantes (porcentaje de acuerdo).	33,3%
8.2. Percepción de donantes institucionales y organizaciones donatarias sobre la eficacia del sistema para aumentar el monto de las donaciones (porcentaje de acuerdo).	33,3%
8.3. Porcentaje de donantes que reporta hacer uso de la franquicia tributaria (encuesta).	33,3%
#9. Los límites legales son razonables para lograr un óptimo social en el monto de las donaciones	
9.1. Comparación de los límites de los incentivos tributarios en Chile con los límites del grupo de países de referencia que tienen altos niveles de desarrollo filantrópico, y existencia de gravámenes punitivos en caso de sobrepasarlos. Se le atribuye un estado de desarrollo ligado a valor numérico.	60%
9.2. Percepción de donantes institucionales y organizaciones donatarias sobre si los límites a los montos de donaciones con incentivos tributarios son razonables (porcentaje de acuerdo).	40%
#10. La legislación incorpora todos los ámbitos relevantes como destino de las donaciones y considera diversos mecanismos para donar	
10.1. Indicador combinado donde se integra la comparación de los ámbitos que incorporan las principales legislaciones sobre donaciones en Chile con los ámbitos a los cuales se puede donar en el grupo de países de referencia; con la percepción de donantes institucionales y organizaciones donatarias respecto a la inclusión de todos los ámbitos en la legislación (porcentaje de acuerdo).	50%
10.2. Indicador combinado donde se integra la cantidad de mecanismos a través de los cuales se puede donar en las principales leyes de donación, con la percepción de donantes institucionales respecto de si el sistema permite y fomenta una amplia gama de mecanismos para donar (porcentaje de acuerdo).	50%
#11. El Estado tiene la obligación legal de entregar información pública sobre el funcionamiento del sistema de donaciones	

11.1. Análisis legislativo respecto de las leyes que establecen la obligación de entregar información pública sobre el uso efectivo de las donaciones recibidas.	100%
DIMENSIÓN 3: CONFIANZA EN EL SISTEMA DE DONACIONES Y LEGITIMIDAD DE LA FILANTROPÍA	30%
#12. A nivel general, los distintos actores confían en el funcionamiento del sistema de donaciones	
12.1 Percepción de donantes y donatarias sobre si el sistema vigente que regula las donaciones es confiable (porcentaje de acuerdo).	100%
#13. Los donantes confían en la adecuada gestión de sus donaciones y el resguardo de sus datos por parte de las organizaciones beneficiarias	
13.1. Percepción de donantes institucionales sobre si las organizaciones donatarias tienen la capacidad operativa adecuada para gestionar bien las donaciones (porcentaje de acuerdo).	60%
13.2. Percepción de ciudadanos sobre si las organizaciones donatarias resguardan adecuadamente sus datos personales (porcentaje de acuerdo).	40%
#14. Los donantes perciben que, tanto la sociedad como el Estado, valoran la filantropía	
14.1. Percepción de donantes y organizaciones donatarias sobre si la sociedad valora positivamente la filantropía y su rol en la provisión de bienes y servicios públicos (porcentaje de acuerdo).	60%
14.2. Percepción de empresas sobre si el Estado valora positivamente la filantropía y convoca al sector privado a hacer donaciones (porcentaje de acuerdo).	40%
PILAR 2: GESTIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS FILANTRÓPICOS	33,3%
DIMENSIÓN 4: NORMATIVA QUE REGULA EL SECTOR	25%
#15. La legislación facilita que las organizaciones sociales perciban recursos filantrópicos como donatarias autorizadas	
15.1. Análisis legislativo sobre la facilidad para las organizaciones de la sociedad civil de recibir donaciones. Considera: espectro de ámbitos permitidos, tipo de entidad que puede volverse donataria, y facilidad procedimental. Se le atribuye un estado de desarrollo ligado a valor numérico.	50%
15.2. Análisis legislativo sobre la libertad en el uso de las donaciones recibidas (en base a un total de cinco fines diferentes). Se calcula el porcentaje de fines posibles por ley de donación.	50%
#16. El sistema cuenta con mecanismos de supervisión adecuados para asegurar el buen uso de donaciones	
16.1. Indicador combinado de: análisis legislativo respecto de la claridad y coordinación en la obligación de reportar el uso de donaciones, con la percepción de donantes institucionales y donatarias sobre si la fiscalización del Estado sobre el buen uso de las donaciones es adecuada (porcentaje de acuerdo).	50%

ANEXO METODOLÓGICO DEL ÍNDICE DE DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA

16.2. Percepción de donantes sobre si existen los mecanismos suficientes para supervisar el buen uso de las donaciones (porcentaje de acuerdo).	50%
► DIMENSION 5: CAPACIDAD OPERATIVA DEL SECTOR	40%
#17. Las organizaciones beneficiarias cuentan con la capacidad necesaria para operar de manera eficiente los recursos filantrópicos	
17.1. Indicador combinado del nivel de participación del directorio de organizaciones donatarias, con la incorporación de la práctica de planificación presupuestaria y la gestión de donaciones y voluntariado en las organizaciones donatarias.	50%
17.2. Percepción de los donantes sobre si las organizaciones donatarias cuentan con gobiernos corporativos efectivos y responsables de la buena administración de los recursos (porcentaje de acuerdo).	50%
#18. El ecosistema provee suficientes recursos para fortalecer la capacidad operativa de las donatarias	
18.1. Percepción de los donantes sobre si existen suficientes instituciones, redes y programas dedicados a fortalecer la profesionalización y capacidad operativa de las organizaciones donatarias (porcentaje de acuerdo).	40%
18.2. Porcentaje de donantes que aportan recursos al fortalecimiento institucional y a la sostenibilidad financiera en el largo plazo de las organizaciones donatarias.	60%
► DIMENSIÓN 6: COLABORACIÓN ORIENTADA AL FORTALECIMIENTO	35%
#19. Las alianzas de colaboración son fáciles y comunes entre los actores del ecosistema	
19.1. Práctica de colaboración entre pares que reportan los mismos actores, ya sea de alianzas entre donatarias, o bien entre donantes.	33,3%
19.2. Indicador combinado de: porcentaje de donantes institucionales que afirma haber establecido alianzas de colaboración con organizaciones donatarias, con percepción de donantes institucionales y organizaciones donatarias sobre facilidad de establecer alianzas a mediano plazo (porcentaje de acuerdo).	33,3%
19.3. Percepción de los donantes institucionales y donatarias sobre si es fácil y común definir en conjunto con el sector público un problema social y las estrategias para solucionarlo (porcentaje de acuerdo).	33,3%

PILAR 3: GENERACIÓN DE VALOR SOCIAL		33,3%
▶ DIMENSIÓN 7: EFECTIVIDAD E INNOVACIÓN DEL SECTOR		40%
#20. Existe una práctica extendida de medir resultados e invertir en generar evidencia		
20.1. Porcentaje de donantes institucionales y donatarias que miden resultados.		50%
20.2. Indicador combinado de: porcentaje de donantes institucionales que destina recursos a la medición de resultados, con el porcentaje de donantes institucionales que afirman tener la disposición a financiar la medición de resultados.		50%
#21. Los donantes apoyan el desarrollo de la innovación social		
21.1. Porcentaje de donantes institucionales que financian temáticas emergentes.		33,3%
21.2. Porcentaje de donantes institucionales que financian programas pilotos o de innovación.		33,3%
21.3. Porcentaje de donantes institucionales que afirma tener la disposición a innovar a través del financiamiento de proyectos o programas piloto.		33,3%
▶ DIMENSIÓN 8: INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR		25%
#22. Existe la infraestructura de soporte necesaria para el desarrollo de la filantropía		
22.1. Percepción de los donantes institucionales y donatarias sobre si existen suficientes instituciones de soporte para la filantropía (porcentaje de acuerdo).		40%
22.2. Nivel de participación en entidades de infraestructura (porcentaje de donantes institucionales y organizaciones donatarias miembros de asociación o red del tema).		60%
▶ DIMENSIÓN 9: COLABORACIÓN ORIENTADA AL IMPACTO		35%
#23. Los donantes comparten los aprendizajes y resultados de las iniciativas que apoyan		
23.1. Porcentaje de donantes institucionales que comparten información y aprendizajes de los proyectos y programas realizados o financiados.		60%
23.2. Porcentaje de donantes institucionales que afirma tener disposición a compartir información y aprendizajes de los proyectos realizados o financiados.		40%
#24. Existen las condiciones necesarias para generar iniciativas de impacto colectivo		
24.1. Percepción de donantes institucionales y organizaciones donatarias sobre si existen las condiciones necesarias para generar iniciativas de impacto colectivo (porcentaje de acuerdo).		100%

CEFIS

**CENTRO DE FILANTROPÍA
E INVERSIONES SOCIALES
UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ**

ESCUELA DE GOBIERNO UAI

SOMOS EL PRIMER CENTRO ACADÉMICO EN CHILE DEDICADO A
GENERAR CONOCIMIENTO PARA CONTRIBUIR AL BIENESTAR SOCIAL.

DESARROLLAMOS INVESTIGACIÓN Y PROPUESTAS DE POLÍTICA
PÚBLICA, FORMACIÓN Y GUÍA PARA DONANTES, REDES Y DIFUSIÓN
DE BUENAS PRÁCTICAS.

APORTAMOS AL DESARROLLO DE UNA CULTURA DE FILANTROPÍA E
INVERSIONES SOCIALES EN CHILE, CON EL FIN DE FORTALECER LA
SOCIEDAD CIVIL Y LA COHESIÓN SOCIAL.

[HTTP://CEFIS.UAI.CL](http://cefis.uai.cl)

PRIMER

BARÓMETRO DE FILANTROPÍA EN CHILE

TENDENCIAS E ÍNDICE DE DESARROLLO

El Barómetro de Filantropía es un proyecto del Centro de Filantropía e Inversiones Sociales de la Escuela de Gobierno de la Universidad Adolfo Ibáñez en conjunto con la Fundación Chile + Hoy, con el fin de relevar el valor de los aportes filantrópicos al fortalecimiento de la sociedad civil y la construcción de bienes públicos.

En base a datos e indicadores, este estudio analiza la realidad de Chile en materia de filantropía desde una doble perspectiva. Por una parte, recoge las tendencias que existen en los aportes filantrópicos de los últimos años, analizando la participación de empresas, fundaciones filantrópicas y ciudadanos en contribuir a distintas causas y a organizaciones de la sociedad civil. Por otro lado, a través del Índice de Desarrollo de la Filantropía, evalúa en qué medida nuestro ecosistema cuenta con las condiciones legales, económicas y socio culturales para propiciar su desarrollo. De esta manera, el estudio permite comprender las razones de nuestro nivel de desarrollo de la filantropía, la participación de la sociedad en bienes públicos y los cambios que requiere nuestro sistema para fomentar su dinamismo.