

La filantropía en busca de logros*

Por la Dra. Myrna Rivas**

Anualmente cientos de corporaciones, fundaciones e individuos contribuyen con millones de dólares para el apoyo iniciativas llevadas a cabo por organizaciones sin fines de lucro en Puerto Rico, Estados Unidos y el resto del mundo. Estas acciones filantrópicas llegan a una cada vez mayor diversidad de proyectos comunitarios, educativos, religiosos, medio-ambientales, culturales, de salud, de desarrollo económico, tecnológicos, investigativos, de infraestructura o para el apoyo de grupos con necesidades especiales, entre otras muchas áreas.

Datos recientes de John Hopkins y Boston College constatan como las contribuciones filantrópicas en los Estados Unidos se han duplicado entre 1995 y 2000, representando en este año el 2% del producto nacional bruto, \$203 mil millones. Por ejemplo, Bill Gates aporta a la Bill and Melinda Gates Foundation unos \$21 mil millones; una gran parte de esta aportación está dirigida a la lucha contra enfermedades y proyectos de salud pública. A pesar de la situación económica actual, todo apunta a que esta tendencia al alza en la filantropía seguirá gracias entre otros elementos a los incentivos contributivos que están haciendo más atractiva esta alternativa.

Además de las ventajas fiscales, existe un factor que está siendo determinante para que estos donativos se consoliden o no en el tiempo, me refiero a la percepción que tienen los donantes de los resultados y logros de los proyectos financiados. Las evaluaciones se convierten así en un elemento esencial de cualquier proyecto filantrópico.

El énfasis en las evaluaciones viene ya de hace algunas décadas. En los 80's cobraron fuerza las evaluaciones cuantitativas para medir el desempeño de los grupos comunitarios exclusivamente a partir de los recursos disponibles y el costo total de los proyectos (análisis de costo-efectividad y costo-beneficio), provocado por la incursión de numerosas firmas de contabilidad en mundo de la filantropía. Sin embargo, la insuficiencia de este enfoque ha obligado a reconceptualizar esta perspectiva. Esto se debe a que la principal pregunta que se están haciendo los donantes no es cómo se ha utilizado el dinero en términos fiscales o financieros (*financial accountability*), sino cómo se ha aprovechado el donativo para lograr cambios en las personas, en las comunidades y la sociedad a corto, mediano y largo plazo. A fin de cuentas la persona o institución que aporta un donativo para una causa que entiende muy meritoria le interesa palpar el impacto que se está logrando, pero no sobre el papel, sino en el mundo real.

Fue apenas en los 90's que los estudios de impacto encaminados a conocer los beneficios, logros y resultados alcanzados por las organizaciones comunitarias comienzan a recibir mayor atención como parte de las evaluaciones. Es importante destacar que incluso hasta las evaluaciones de programas dirigidas exclusivamente a medir los productos (outputs) a través del número de actividades desarrolladas, de servicios prestados y personas servidas están siendo revisadas dentro de fundaciones tan reconocidas como la Ford, W.K. Kellogg, Annie E. Casey, Robert Wood Johnson o United Way of

América, entre otras. También se están revisando las evaluaciones centradas en indicadores de calidad y las de satisfacción de los participantes o clientes de los proyectos.

En los Estados Unidos cada vez más organizaciones sin fines de lucro se están viendo obligadas o animadas a realizar evaluaciones para dejar constancia de sus progresos a sus donantes. Pero los grupos comunitarios no lo tienen fácil, la falta de recursos económicos para evaluaciones, el poco tiempo disponible para realizarlas y la escasa disponibilidad de profesionales preparados son algunos de los factores que han impedido un mayor desarrollo de este tipo de evaluaciones.

Y es que las evaluaciones de logros no se circunscriben al plano de los relatos anecdóticos o a los esquemas de las relaciones públicas. Deben ser trabajos sistemáticos que combinen diversos métodos y técnicas de investigación, ya que sin duda, junto con la tendencia creciente de las contribuciones filantrópicas han ido creciendo también las exigencias de las entidades y personas donantes.

** Este artículo fue publicado en la sección Foro Empresarial de Negocios del Domingo de El Nuevo Día, el 26 de agosto de 2001.*

*** La autora es Psicóloga Social y presidenta de Énfasis, centro de investigación social y económica, que ha realizado importantes evaluaciones de logros para fundaciones en Puerto Rico y Europa. Sus teléfonos son (787) 448-4799 y (939) 640-1405, y su dirección electrónica es enfasispr@yahoo.com y su portal www.enfasispr.com*

Si quiere comunicarse directamente con la autora puede escribirle a myrna.rivas2@gmail.com