

O capitalismo filantrópico continua vivo

Nos EUA, os milionários não são mal vistos, sobretudo se se fizeram por si mesmos. Mas também se espera que com as suas iniciativas filantrópicas contribuam para resolver necessidades sociais. E, de facto, muitas grandes fortunas assim o fazem. Nesta linha, integra-se a decisão de Mark Zuckerberg de doar ao longo da sua vida 99 % das suas ações na empresa. Mas numa época em que existe uma maior consciência do aumento da desigualdade, a decisão provocou também o debate sobre se seria melhor que os ricos pagassem mais impostos em vez de fazerem doações.

A partir do momento em que o fundador do Facebook e a sua mulher Priscilla Chan anunciaram que irão doar em vida para filantropia 99 % das suas ações na empresa, cujo valor atual é de 45 000 milhões de dólares (42 300 milhões de euros), proliferaram os artigos que criticam os truques do seu altruísmo.

Jesse Eisinger [chama a atenção](#) no “The New York Times” (3.12.2015) sobre o facto de que a doação vai parar à Chan Zuckerberg Initiative. Esta sociedade de responsabilidade limitada (LLC, nas suas siglas em inglês) será a encarregada de canalizar o dinheiro para iniciativas sociais, mas também para investimentos privados e o ativismo político, duas atividades para as quais não teriam podido doar dinheiro se tivessem operado através de uma organização de beneficência.

Doação sem impostos?

Também se diz que esta fórmula irá trazer vantagens fiscais a Zuckerberg. Se vendesse as suas ações, teria de pagar um imposto sobre os ganhos de pelo menos 20 %, [explica](#) Alice Ollstein em “Think Progress” (2.12.2015). Mas como a sua sociedade as doará a organizações de beneficência, estas podem vendê-las sem pagar impostos.

Zuckerberg nega-o numa [nota](#) na qual responde aos seus críticos: “Como toda a gente, pagaremos os impostos sobre os ganhos quando a LLC vender as ações”. E recorda que se tivesse doado as suas ações a uma fundação, teria tido direito a vantagens fiscais que não tem com a LCC.

Mas outros comentaristas insistem em que não é a mesma coisa doar ações do que doar os lucros pela venda das ações: “A promessa de Zuckerberg é incrivelmente generosa. Mas também é provável que contenha doses de planeamento fiscal muito hábil”, [escreve](#) na “Forbes” (2.12.2015) Robert W. Wood, especialista em Direito fiscal.

Quem decide a redistribuição

A fórmula das doações a uma LCC é cada vez mais usada pelos grandes filantropos, relutantes a perder o controlo sobre as suas fortunas. Para os críticos das mega doações, aí reside o núcleo do problema: não são os milionários quem tem de decidir como se redistribui a riqueza, mas o Estado através da sua atividade de cobrança de impostos.

Ollstein cita Christine E. Ahn, que [defende](#) no seu livro “Democratizing American Philanthropy” que as jogadas deste tipo tiram da circulação milhões de dólares que o Estado deveria controlar e taxar com impostos. Pode ser que os super ricos sejam bons administradores, mas o que fizerem com o seu dinheiro vai escapar do escrutínio do Congresso.

Na mesma linha, Charles T. Clotfelter, professor da Universidade Duke, defende que “uma das consequências mais importantes do tratamento fiscal favorável à filantropia é que concede aos contribuintes mais ricos um poder de decisão desproporcionado para atribuir os recursos públicos e influir na direção das instituições”.

Uma cultura filantrópica rica em incentivos

No entanto, os argumentos de Ahn e Clotfelter ignoram a mentalidade que está por detrás da robusta cultura filantrópica dos EUA, tão invejada noutros países ricos. Como [explica](#) Jeff Guo no jornal “The Washington Post” (2.12.2015), “os norte-americanos encontram-se entre as pessoas que mais praticam caridade no mundo, em parte porque nesse país existe a centenária tradição de que são os grupos privados sem fins lucrativos que devem ajudar as pessoas, não o governo”.

O fenômeno vem de longe, diz Guo citando “A democracia na América” (1835 e 1840) de Alexis de Tocqueville: “Sempre que à frente de uma nova empresa se veja em França o governo, ou na Inglaterra um grande senhor, nos Estados Unidos ver-se-á seguramente uma associação”.

De acordo com esta mentalidade, os EUA desenvolveram uma política fiscal que incentiva a filantropia, permitindo aos ricos que decidam a quem vão destinar a sua fortuna, enquanto noutros países ela seria alvo de fiscalidade elevada. O resultado é que a despesa social privada nos EUA (11 % em relação ao PIB) é quatro vezes superior à da média dos países ricos da OCDE (2,6 %).

Com os donativos, Zuckerberg também se ajuda a si próprio, como diz Eisinger no “The New York Times”. Mas o fundador do Facebook “não criou as leis fiscais e não pode ser criticado por minimizar a sua declaração de rendimento”. E embora Eisinger esteja mais próximo de Ahn e Clotfelter do que de Zuckerberg, afirma que o debate se deve direcionar “para o tipo de sociedade que queremos. Quem deveria financiar as necessidades gerais da nossa sociedade e como?”.

O crowdfunding descola

Enquanto o altruísmo dos super-ricos desperta receios, o financiamento coletivo com base em muitos pequenos contributos é encarado como um sinal de saúde cívica. As plataformas digitais de *crowdfunding* não democratizaram só a filantropia: favorecem também o envolvimento dos doadores no acompanhar das causas, o seu relacionamento com os beneficiários e a rapidez na mobilização, explica Stephanie Hanes numa [reportagem](#) para o “The Christian Science Monitor” (22.11.2015).

Hanes ilustra-o com Doyle Melton, criadora da Together Rising, organização sem fins lucrativos que ajuda mulheres em situações críticas. Com o *crowdfunding*, em outubro de 2015, recolheu num dia quase 500 000 dólares para dois projetos diferentes, um para mães no Haiti e outro para refugiadas na Alemanha. A contribuição média foi de 22 dólares por doador.

A evolução dos últimos anos mostra que o *crowdfunding* vai mais longe, tanto para financiar empreendimentos como para as causas de beneficência e os projetos artísticos. Segundo um [relatório](#) da empresa de estudos de mercado Massolution, a arrecadação por esta via em todo o mundo passou de 6100 milhões em 2013, para 16 200 milhões em 2014. E, em 2015, mais do que duplicou.

Por que têm importância as mega doações

O forte crescimento deve-se em parte à descolagem do *crowdfunding* na Ásia, que triplicou em 2014 até chegar aos 3400 milhões. Pela primeira vez, a Europa chegou-se à frente (3260 milhões), mas continua muito longe do arrecadado nos EUA e Canadá (9460 milhões). Ora, o arrecadado por *crowdfunding* em todo o mundo, continua a ser uma parte muito pequena do total de doações de filantropia efetuadas nos EUA: 350 000 milhões.

Com estes números, compreende-se melhor a importância que têm os donativos dos super-ricos como Zuckerberg. Os 45 000 milhões de dólares que valem as suas ações são mais do quádruplo do arrecadado por *crowdfunding* nos EUA e Canadá em 2014. E não se deve esquecer que esta não é a sua primeira doação: no auge da crise do ébola, o fundador do Facebook doou 25 milhões de dólares a países africanos.

Alguns desprezaram também esse donativo porque acharam que era muito pouco comparativamente ao que possui. Mas o erro é confundir “a *utilidade* de um donativo e o *mérito* de um donativo”, [salienta](#) Kiko Llaneras em “JotDown”. “Aos doentes de ébola interessa muito pouco se [esses 25 milhões] representam 30 % ou 0,03 % da fortuna de um indivíduo que vive na Califórnia. (...) Deveríamos simplesmente celebrar que alguém faça o que é correto: partilhar a sua riqueza”.

Segundo uma [análise](#) publicada em “The Chronicle of Philanthropy” (8.2.2015), os 50 maiores doadores dos EUA deram à filantropia 10 200 milhões de dólares em 2014, 33 % mais do que em 2013.

Uma das razões do aumento foi a generosidade de vários empresários de Silicon Valley que não têm ainda 40 anos, três dos quais deram mais de 500 milhões de dólares cada um. A presença de 12 empresários tecnológicos na lista dos Top 50 indica uma mudança no perfil do filantropo norte-americano, agora mais jovem.

Mas as doações dos multimilionários veteranos continuam a ser as de montante mais elevado. Segundo a última contagem da revista “Forbes”, que contabiliza apenas as doações efetivas e não as prometidas, ao longo das suas vidas, Bill e Melinda Gates doaram a projetos filantrópicos 31 500 milhões de dólares (41 % do seu património líquido); Warren Buffet, 22 700 milhões (37 %); George Soros, 11 400 milhões (47 %)..

J. M.

Espanha: a solidariedade dos muitos de rendimento médio

Enquanto a [filantropia dos EUA](#) se caracteriza pelas substanciais contribuições dos super-ricos, a de Espanha assenta principalmente no esforço de muitos doadores de rendimentos médios.

Em Espanha, “não existem filantropos ao estilo dos grandes norte-americanos, agora identificados em Bill Gates ou Warren Buffet e, no passado, em personagens como Andrew Carnegie ou John Davison Rockefeller”, explica Elisa J. Sánchez Pérez num estudo sobre as tendências da filantropia em Espanha, publicado em 2008 (“Evolución y situación actual de la filantropía en España”, em [“La filantropía: tendencias y perspectivas”](#). Coordenado por Víctor Pérez Díaz, pp. 125-146).

Um motivo é que, até há pouco tempo, em Espanha não havia milionários com tanto dinheiro. Mas nos últimos anos, “o número de grandes ricos espanhóis cresceu espetacularmente”. Enquanto que, em 1997, “o único milionário que aparecia na lista da revista “Forbes” era Emilio Botín, na lista de dez anos mais tarde, a de 2008, aparecem 18 espanhóis entre as pessoas com uma fortuna superior a 1000 milhões de dólares”.

Na [lista da “Forbes”](#), publicada em março de 2015, havia 21 espanhóis. Mas a sua fortuna, com exceção da de Amancio Ortega, não é tão nutrida como a dos multimilionários dos EUA. O magnata da Inditex é a quarta pessoa mais rica do mundo, com 64 500 milhões de dólares. O segundo nome espanhol na lista é o de sua filha Sandra Ortega Mera (6300 milhões de dólares), que ocupa o lugar 225.

Os mais ricos não são os mais generosos

Quanto oferecem os super-ricos espanhóis? Os dados são muito dispersos. Um [artigo](#) recente de Carmen Pérez-Lanzac no “El País” dá algumas pistas. Amancio Ortega doou através da sua fundação mais de 150 milhões; o seu donativo mais substancial foi à Caritas: 20 milhões de euros em 2012 e outros 20 em 2014. O presidente da Mercadona, Juan Roig – no lugar 277 da lista “Forbes”, com 5400 milhões –, destinou mais de 25 milhões em ajudas a novos empreendedores. Em 2014, a Fundación Botín destinou 34,4 milhões de euros para os seus objetivos de fundação, entre outros, a promoção de vários projetos educativos e sociais.

Outra forma de saber quanto entregam os espanhóis mais ricos (e os outros) à filantropia é observar, como faz Sánchez Pérez, os dados sobre donativos incluídos nas declarações do imposto sobre o rendimento, desdobrando-os por secção de desempenho e imputação. Mas tem de se ter em conta que nem toda a gente declara os seus donativos, pois ou não lhes compensa a papelada para conseguir uma comprovação, ou fazem-no por vias que não permitem obter um recibo.

No seu estudo, Sánchez Pérez analisa os dados da campanha do Rendimento 2005 e compara-os – para os realçar – com outras fontes. Nesse ano, 1,7 milhões de declarantes fizeram constar os seus donativos, o que significa 10,5 % do total de contribuintes. A percentagem é inferior à de um inquérito do CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas) realizado em 2006, em que 26,2 % dos mais de 3000 inquiridos disseram ter feito doações no último ano.

O escalão dos mais ricos (os que ganham mais de 600 000 euros anuais), era formado por 3751 declarantes, 0,02 % do total. Deles, 55 % declararam determinado donativo. A média dos donativos realizados nesse escalão de rendimento é de 3268 euros por doador, quatro vezes mais do que a contribuição média dos declarantes do escalão seguinte (os que ganham entre 150 000 e 600 000 euros anuais).

Aparentemente, explica Sánchez Pérez, os do escalão superior são os mais generosos, “pois uma maior percentagem deles efetua algum donativo e são os que em média doam mais”. Mas em relação ao seu rendimento, o seu esforço é menor “visto que apenas corresponde a 0,29 % dos seus rendimentos”, enquanto que a média dos restantes escalões se situa nos 0,44 %.

De facto, em todos os escalões, observa-se que “o montante doado é inversamente proporcional aos rendimentos”.

Mais doadores de rendimentos médios

Se deixarmos de lado o mérito e nos fixarmos no que contribui cada escalão de rendimentos para o volume total de donativos declarados (330 milhões de euros em 2005), chegamos à conclusão de que os escalões intermédios são os que mais contribuem “e, portanto, os que maior impacto tem no financiamento das entidades sem fins lucrativos”. (O estudo não refere quantas pessoas integram cada escalão, a não ser o dos mais ricos).

Nesse ano, os declarantes com rendimentos entre 30 000 e 60 000 euros anuais contribuíram para o total de donativos com 100 milhões; os de entre 21 000 e 30 000, com 70; os de entre 12 000 e 21 000, com 60... Pelo contrário, os que ganharam entre 150 000 e 600 000 euros anuais contribuíram para o conjunto com menos de 20 milhões; e os do escalão superior a 600 000 euros, com menos de 10.

Mas não se deve esquecer que as contribuições dos mais ricos continuam a ser importantes, pois são eles “os que individualmente mais dão, embora não de modo agregado, nem proporcionalmente ao seu rendimento”.

Tendo em conta estes dados, Sánchez Pérez conclui: “Contrariamente ao que muitas vezes foi dito, a filantropia em Espanha é quantitativamente importante”, e isso graças ao facto de “cidadãos de todos os níveis de rendimentos efetuarem donativos”.

A figura clássica do filantropo multimilionário – a que se impôs nos EUA – não reflete o perfil do doador espanhol. “É o financiamento que as entidades não lucrativas obtêm graças a donativos privados tem origem principalmente em indivíduos cujo nível de rendimentos é médio e não dos mais ricos”.

O perfil do filantropo espanhol fica mais claro com dados oferecidos pelo citado inquérito do CIS de 2006. Doam mais mulheres do que homens (28,3 % contra 24 %). Também doam mais as pessoas de idade intermédia – as de entre 35 e 44 anos, em primeiro lugar; e as de entre 45 e 55 anos, em segundo lugar – do que os jovens e os idosos. O nível de formação também tem influência: das pessoas que só têm educação primária doam 18 %, contra a metade dos que têm estudos superiores.

Mais solidários durante a crise

Os dados do estudo de Sánchez Pérez são anteriores à crise económica mundial, que rebentou em 2008. O que aconteceu em Espanha durante estes anos? Os dados de algumas instituições não estatais, como a Caritas ou os Bancos Alimentares, realçam que a solidariedade dos espanhóis aumentou.

Em 2014, a Caritas de Espanha atendeu mais pessoas graças ao aumento de donativos privados. A parte correspondente aos doadores privados (222,8 milhões) constituiu 73 % do seu financiamento, enquanto em 2008 era de 61,7 %. E a proveniente de entidades públicas (82,7 milhões) correspondeu a 27 %, parte que em 2008 era de 38,3 %. Nesse ano, 10 657 pessoas foram doadoras periódicas da Caritas, e outras 11 765 doadoras ocasionais (em crises e emergências).

Em 2015, a Federación Española de Bancos de Alimentos voltou a bater um novo recorde com uma campanha que recolheu 22 milhões de quilos de alimentos, um aumento de 5 % em relação a 2014. O recorde também teve a ver com a “qualidade do donativo, pois este ano pediam-se alimentos mais nutritivos e, portanto, mais caros”, afirma-se na sua [web](#).

E acrescentam: “Isto coloca a campanha espanhola no topo da União Europeia. Desde há vários anos, em países como França, Itália e Portugal realizam-se cole-tas anuais similares, mas não chegam a alcançar números de recolha nem de longe parecidos com os nossos”.

J. M.