

El perfil del donant a Espanya: una majoria solidària i un grup clau de superdonants

Després d'haver examinat la percepció de la filantropia a Espanya, i les principals causes benèfiques que reben el suport dels espanyols, en aquest tercer article del Dossier abordem les característiques sociodemogràfiques dels donants que col·laboren econòmicament amb entitats sense ànim de lucre. Per a això, analitzem els donatius que els clients particulars de CaixaBank van fer el 2024 a través de l'operativa bancària de l'entitat, de manera agregada i degudament anonimitzada,¹ la qual cosa ens permet presentar un perfil detallat dels donants a Espanya i, per tant, comprendre com són i com fan arribar la seva ajuda a les causes a les quals donen suport.

El perfil del donant a Espanya el 2024

	Freqüència (%)	Import donat						Efecte desembre* (%)	Freqüència donatius		
		en euros				en % d'ingressos			Regular (3 o més donacions a l'any) (%)	Esporàdic (1 o 2) (%)	
		Mitjana	P25	P50 (mediana)	P75	Mitjana	P50 (mediana)				
TOTAL	100	345	120	180	330	1,5	0,7	21,4	75,0	25,0	
Sexe	Dones	52,3	300	120	180	323	1,6	0,8	15,9	75,5	24,5
	Homes	47,7	321	120	192	340	1,4	0,7	18,2	74,6	25,5
Edat	De 16 a 29 anys	6,2	147	60	111	168	1,6	0,7	-4,2	62,4	37,6
	De 30 a 49 anys	26,9	237	120	168	262	1,3	0,6	5,7	77,6	22,4
	De 50 a 64 anys	33,7	306	120	204	348	1,4	0,7	15,6	78,8	21,2
	65 anys o més	33,2	390	120	234	408	1,7	0,9	29,4	74,8	25,2
País de naixement	Espanya	91,1	317	120	192	340	1,5	0,7	17,6	74,9	25,1
	Fora d'Espanya	8,9	235	96	144	240	1,8	0,8	9,6	77,2	22,8
Zona de residència	Urbana	89,9	321	120	190	340	1,5	0,7	17,7	75,5	24,5
	Rural	10,1	261	120	180	276	1,4	0,7	20,0	70,5	29,5
Ingressos nets anuals	Menys de 20.000 €	34,5	235	96	144	246	2,9	1,3	14,1	73,3	26,7
	De 20.000 € a 40.000 €	42,5	317	120	200	349	1,1	0,7	18,4	77,6	22,5
	De 40.000 € a 60.000 €	13,0	368	144	240	400	0,8	0,5	19,0	78,8	21,2
	Més de 60.000 €	10	457	164	265	492	0,5	0,3	26,8	79,2	20,8

Notes: La freqüència correspon al percentatge del total per a cada categoria sociodemogràfica.* L'efecte desembre correspon al percentatge extra que dona un individu al desembre respecte a un mes estàndard. Els ingressos anuals i l'import donat com a percentatge d'ingressos només estan definits per a aquells clients amb ingressos.

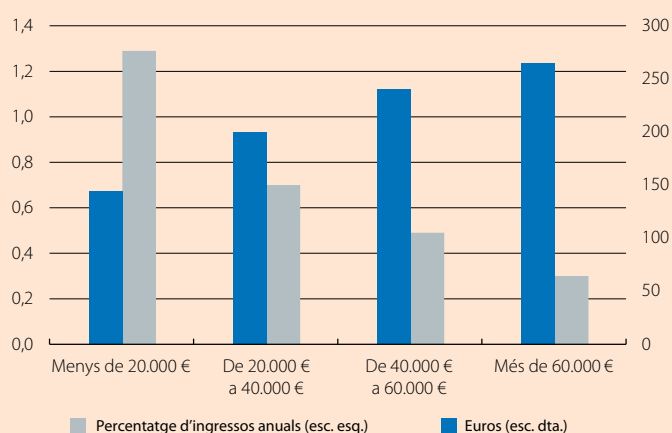
Font: CaixaBank Research, a partir de dades de transaccions financeres de donatius anonimitzats.

El perfil del donant a Espanya és divers: inclou homes i dones de totes les edats i de tots els nivells d'ingressos, tal com es mostra a la primera taula. No obstant això, de manera general, observem que el donant tendeix a ser d'edat més avançada (dos terços tenen més de 50 anys, vs. el 49% de la població), té uns ingressos superiors (dos terços guanyen més de 20.000 euros l'any, vs. el 48% de la població) i amb més probabilitats de residir en zones urbanes (un 90%, vs. el 84% de la població). Així mateix, la majoria dels donants col·laboren de manera regular, ja que tres de cada quatre fan donatius almenys tres vegades a l'any, mentre que el quart restant ho fa de manera més esporàdica (una o dues vegades).

L'import mitjà mensual donat a entitats benèfiques és de gairebé 30 euros (345 euros a l'any), tot i que hi ha una dispersió considerable entre els donants. Si els dividim en quatre grups iguals segons l'import de menys a més donat, observem que: el primer 25% dels donants aporta 10 euros o menys al mes (120 euros anuals); el segon grup, de 10 a 15 euros al mes (de 120 a 180 euros anuals); el tercer grup, de 15 a 27,5 euros al mes (de 180 a 330 euros anuals), i el quart, més de 27,5 euros al mes (330 euros anuals).

Com sembla lògic, els individus amb ingressos més elevats realitzen donacions d'un import més gran que aquells amb menys ingressos (vegeu el primer gràfic). No obstant això, els donants amb ingressos més baixos són els qui fan un esforç més gran en

Import anual donat en funció del nivell d'ingressos



Nota: Import mitjà donat en cada tram d'ingressos. L'import donat com a percentatge d'ingressos només està definit per a aquells clients amb ingressos.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de transaccions financeres de donatius anonimitzats.

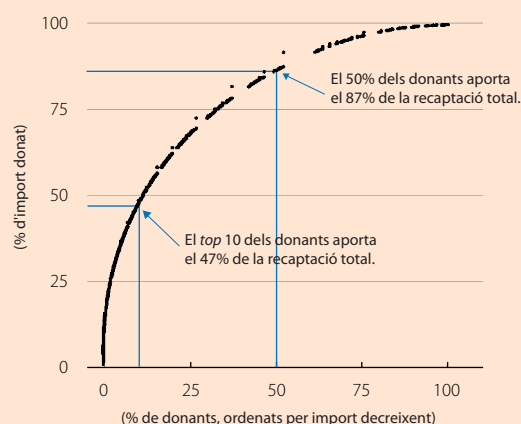
1. Vegeu l'article «La filantropia a Espanya: actituds i comportaments socials» en aquest mateix Dossier per a més detall sobre les característiques de les dades.

proporció als seus ingressos: els donants que guanyen menys de 20.000 euros a l'any aporten l'1,3% dels seus ingressos a associacions benèfiques de mitjana, mentre que aquest esforç és menor per als trams superiors d'ingressos, fins al mínim del 0,3% que dona el grup amb ingressos més elevats.

La major part dels donants fa aportacions petites. No obstant això, la meitat dels donants que aporten les quantitats més elevades contribueixen amb el 87% de l'import total recaptat. I no només això: un top 10% de *superdonants* aporta per si sol el 47% del total, tal com es pot observar al segon gràfic.

Els *superdonants* són, majoritàriament, persones grans (el 85% té més de 50 anys) i molt constants en les seves aportacions (8 de cada 10 dona més de 12 vegades l'any). En general, el *superdonant* dona uns 740 euros a l'any, comparat amb els 120 euros dels altres donants. A més a més, el seu esforç econòmic és proporcionalment més gran: destinen el 2,3% dels seus ingressos a les causes benèfiques, en relació amb el 0,5% de la resta. Encara que acostumen a tenir ingressos més alts, no són necessàriament milionaris: més de 4 de cada 10 *superdonants* guanyen entre 20.000 i 40.000 euros a l'any. En definitiva, els *superdonants* no sols aporten més, sinó que ho fan amb regularitat i a costa d'un esforç més gran.

Import donat acumulat pel percentatge de donants, ordenats per import decreixent (%)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de transaccions financeres de donatius anonimitzats.

Característiques dels donants en funció de l'import anual donat el 2024

Proporció, llevat que s'indiqui el contrari (%)

	Superdonants	Resta de donants	Conjunt de la mostra
Percentatge de donants	10	90	–
Recaptació total	47	53	–
Percentatge de donants que fan més d'un donatiu mensual	80	20	25
Donació anual mitjana en euros	1.204	150	345
Donació anual mediana (P50) en euros	740	120	180
Donació anual mitjana en % d'ingressos	5,4	0,9	1,5
Donació anual mediana (P50) en % d'ingressos	2,3	0,5	0,7
Edat	De 16 a 29 anys	1,0	6,2
	De 30 a 49 anys	15,0	27,8
	De 50 a 64 anys	34,8	33,3
	65 anys o més	49,3	32,4
	Total	100	100
Ingressos nets anuals	Menys de 20.000 €	18,2	34,5
	De 20.000 € a 40.000 €	44,8	42,5
	De 40.000 € a 60.000 €	18,1	13
	Més de 60.000 €	18,9	10
	Total	100	100

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de transaccions financeres de donatius anonimitzats.

En resum, la solidaritat (pecuniària) a Espanya se sustenta en una base àmplia de donants que realitzen aportacions modestes, complementada per un grup reduït de *superdonants* que concentra gran part de la recaptació. Aquest patró reflecteix la importància tant de la participació massiva com del compromís intensiu d'alguns individus. Es considera el lector un *superdonant*? Esdevenir-ne un no significa donar xifres desorbitades, sinó donar amb regularitat i dins de les seves possibilitats. Cada aportació compta, però el compromís és el que marca la diferència.

Oriol Aspachs, José G. Montalvo, Alberto Graziano, Marta Reynal i Josep Mestres