

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

## Los cinco tipos de personas que donan según un estudio

Un estudio definió la generosidad en un sentido amplio, abarcando los esfuerzos o donaciones destinados a apoyar a personas necesitadas, causas benéficas u organizaciones filantrópicas mediante acciones como donaciones y voluntariado. **Por: George E. Mitchell (The Conversation)**



**Soy profesor y me dedico a la docencia y la investigación sobre organizaciones sin fines de lucro y filantropía.** Para comprender la diversidad de la generosidad, colaboré con Paige Rice y Veronica Selzler, dos consultoras en filantropía que contribuyeron al informe de la Comisión de Generosidad sobre la generosidad en Estados Unidos titulado "Cómo y por qué donamos". La Comisión de Generosidad es un grupo no partidista de líderes de todo el sector benéfico. Su informe de 2023 compartió los resultados de una encuesta nacional realizada a 2.569 adultos.

Basándonos en los datos de ese estudio, buscamos comprender cómo diferentes tipos de personas pueden estar motivadas a actuar con generosidad por diferentes razones y, como resultado, expresar su generosidad de manera diferente. El estudio definió la generosidad en un sentido amplio, abarcando los esfuerzos o donaciones destinados

### 2.569

personas participaron en una encuesta que determinó el perfil de la gente que dona.

a apoyar a personas necesitadas, causas benéficas u organizaciones filantrópicas mediante acciones como donaciones y voluntariado. Nuestro estudio se publicó en marzo de 2026.

#### Buenos donadores

La propensión general a donar fue de aproximadamente el 82%, según las respuestas a esta pregunta en la encuesta de la Comisión de Generosidad: "En promedio, ¿cuánto dinero dona cada año a personas necesitadas, causas benéficas u organizaciones filantrópicas?".

La encuesta también preguntó a los cómo expresan su generosidad. Descubrimos que la generosi-

dad varía según sus aspiraciones, motivaciones y características demográficas. En otras palabras, los estadounidenses son generosos de maneras distintas.

Mediante una técnica de modelado estadístico llamada análisis de perfiles latentes, que permite descubrir grupos ocultos de personas a partir de datos observados, identificamos cinco segmentos de la sociedad. Estos provienen de la población general, no solo de donantes o voluntarios.

Las personas con mentalidad de cambio, que representan aproximadamente el 42% del total, son en su mayoría mujeres y personas de bajos ingresos. Desean sinceramente ayudar a los demás, pero se ven limitadas principalmente por la falta de recursos económicos.

Los moderados flexibles, que representan aproximadamente el 35% de los encuestados, son un grupo ecuatorial sin fuertes motivaciones políticas o religiosas. Están

dispuestos a colaborar de diversas maneras cuando se les presenta la oportunidad.

Los escépticos guiados por valores, que representan alrededor del 11% de los encuestados, son en su mayoría hombres mayores, conservadores, religiosos y de edad avanzada. Están dispuestos a donar dinero, pero les preocupa que las organizaciones benéficas no le den un buen uso.

Quienes buscan estatus, aproximadamente el 9%, constituyen el grupo más generoso. Son personas acomodadas, con estudios superiores y religiosas, muy activas en donaciones y voluntariado, motivadas por el reconocimiento social y los beneficios personales.

Los activistas frustrados, que representan apenas el 4% del total, son personas apasionadas, liberales y con dificultades económicas. Suelen ser mujeres y personas de color. Les importan profundamente las causas y prefieren la acción directa a las donaciones económicas.

Para las organizaciones sin fines de lucro que buscan atraer más donantes y voluntarios, puede ser útil comprender que los distintos grupos de personas pueden tener diferentes motivaciones e inquietudes. Al apelar a las características distintivas de cada grupo, las organizaciones sin fines de lucro pueden obtener mayor apoyo para sus causas.

**"En nuestro estudio buscamos comprender cómo diferentes tipos de personas pueden estar motivadas a actuar con generosidad por diferentes razones y, como resultado, expresar su generosidad de manera diferente."**

**GEORGE E. MITCHELL, BARUCH COLLEGE.**