



# *Familia, Fé y Comunidad*

Donaciones y Servicio Voluntario entre los  
Hispanos del Valle del Silicio

# CRÉDITOS

## Comité Asesor

**Teresa Alvarado**  
Pacific Gas & Electric Company

**Leo Chávez**  
Community Foundation Silicon Valley

**Gustavo De La Torre**  
Santa Clara Valley Water District

**George Durán**  
Stanford University School of Medicine

**Martha Kanter**  
Foothill-DeAnza Community College District

**Mario Paz**  
Catholic Charities of Santa Clara County

**Perla Rodríguez**  
Univision KDTV 14 & Telefutura KFSF 66

**Sandra Soto**  
Office of Congresswoman Zoe Lofgren

**José Villareal**  
Team San José

## Autoras

**Angie Aguirre**  
Hispanic Foundation of Silicon Valley

**Linda Min**  
Community Foundation Silicon Valley

## Equipo de Encuesta

**Clara Schmidt**  
John Gardner Fellow in Philanthropy,  
Stanford University

**Steven Fine**  
Community Foundation Silicon Valley

## Editora

**Michelle McGurk**  
Community Foundation Silicon Valley

## Editora en Español

**Ivonne Montes de Oca**  
The Pinnacle Company

## Investigación y Estudio

Field Research Corporation

## Financiado por

The David and Lucile Packard Foundation

The James Irvine Foundation

Para copias adicionales de este reporte, llame a:

**Community Foundation Silicon Valley** or **HISPANIC FOUNDATION OF SILICON VALLEY**



Many People. One Foundation.

## Community Foundation Silicon Valley

*San José office:*  
60 South Market St., Suite 1000  
San José, CA 95113

*Palo Alto office:*  
1804 Embarcadero Rd., Suite 200  
Palo Alto, CA 94303

**Ph: 408-278-2200**

[www.cfsv.org](http://www.cfsv.org)



*Comprometiendo el liderazgo,  
y uniendo recursos para invertir  
en una comunidad hispana  
exitosa y próspera.*

## HISPANIC FOUNDATION OF SILICON VALLEY

60 South Market St., Suite 1000  
San José, CA 95113

P.O. Box 720591  
San José, CA 95172  
Ph: 408-881-0560

**Ph: 408-881-0560**

[www.hispanicfoundation-sv.org](http://www.hispanicfoundation-sv.org)

La rica diversidad cultural del Valle del Silicio es una de las características que hace nuestra comunidad un lugar tan agradable donde vivir y trabajar. Es un hecho que 75% de los habitantes locales valoran la región como excelente o buena al apoyar la diversidad racial y cultural.

Durante la última década, Community Foundation Silicon Valley ha estudiado las pautas de donación y servicios voluntarios de nuestra población. Pero poca investigación a fondo se había llevado a cabo para examinar los hábitos de donar por parte de uno de los más numerosos grupos étnicos. Así es que Community Foundation Silicon Valley y Hispanic Foundation of Silicon Valley se han unido para producir este primerísimo análisis de las tendencias filantrópicas de la comunidad hispana del Valle del Silicio.

Este informe sirve para vislumbrar las razones, métodos, y formas en que los hispanos se involucran en la comunidad. Empezando por el concepto de *familia* (y otras definiciones de comunidad), hasta las profundas tradiciones de contribuir tiempo y dinero, el pueblo hispano del Valle del Silicio es increíblemente generoso. Nuestra investigación muestra que, contrario a la percepción común, los hispanos del Valle del Silicio contribuyen más dinero a causas benéficas (proporcionalmente a sus ingresos) y donan más tiempo para ayudar al pueblo que otros grupos.

A pesar de esta rica herencia de contribuir, existen obstáculos significativos que previenen a la comunidad hispana la participación formal en organizaciones filantrópicas, tales como servir en mesas directivas o asumir la dirección de organizaciones locales no lucrativas. Se siente una falta de conexión entre las organizaciones formales de caridad y la necesidad de establecer relaciones y formar lazos personales.

Creemos que al trabajar juntos, estos obstáculos se pueden superar. Para lograr esto, nuestro informe incluye estrategias apoyadas por datos para ayudar a que el Valle del Silicio sea un lugar donde todos puedan participar en la causa común de mejorar nuestra comunidad. Nuestra meta es que este informe sea un comienzo, que inicie la comunicación, y que nos anime a todos a actuar.

Sinceramente,

**Peter Hero**  
Presidente  
Community Foundation  
Silicon Valley

**Teresa Alvarado**  
Presidenta de la Mesa Directiva  
Hispanic Foundation  
of Silicon Valley

filantropía

la familia

# ELEMENTOS DESTACADOS

## **Familia, Fé, Comunidad. Family, Faith, Community.**

Al hablar con los hispanos del Valle del Silicio tocante a sus donaciones y servicio voluntario, y al examinar los datos de nuestra encuesta, tres palabras se repetían constantemente. Una y otra vez, las personas con quienes hablamos mencionaban los lazos familiares, las tradiciones religiosas, y su sentido de comunidad como factores determinantes en su propio servicio voluntario y filantrópico.

### **Comunidad**

Para los hispanos del Valle del Silicio, la comunidad se define en términos de personas, la gente - y no como geografía o vecindad. La familia está en primer lugar. El 88% de los hispanos derivan el sentido de comunidad de sus parientes, y el 50% de sus amistades. Muchos de los que entrevistamos comentaron que *la familia* es más que familia y amistades, e incluye también vecinos y la comunidad hispana en general. El hecho es que es más probable que los hispanos locales deriven un sentido de comunidad de su propio grupo étnico (53%) que los caucásicos (31%) o los asiáticos (40%). Este fuerte sentido de identidad y orgullo cultural frecuentemente influye la manera en que los hispanos locales hacen sus donaciones, ofrecen servicio voluntario y se involucran.

### **Donaciones**

La mayoría de los hispanos locales no creen que son “filántropos” o “donadores” pero al preguntarles de las diferentes maneras en que contribuyen o donan, la comunidad es muy generosa. Es un hecho que los hispanos del Valle del Silicio donan un promedio de 3.9% de los ingresos de la familia a la caridad, al par con los caucásicos (3.8%) y el doble de los asiáticos (1.8%). Mucha de la filantropía de la comunidad hispana es personal e informal – dando para ayudar a los amigos o parientes (82%), regalando ropa o comida para ayudar a los necesitados (76%), y dando dinero directamente a los que no tienen hogar (65%). Menos de la mitad dijeron que daban dinero a organizaciones no lucrativas. Para muchos de aquellos con quienes hablamos, el dar no es para ganar reconocimiento o para reducir los impuestos sino para ayudar a otros. Sienten sinceramente que tienen una responsabilidad personal y moral de ayudar a los necesitados.

### **Servicio Voluntario**

De manera parecida a lo que encontramos tocante a las donaciones, los hispanos del Valle del Silicio son generosos al ofrecer su tiempo para ayudar a otros, pero no se definen como “voluntarios.” Cuando se les preguntó si habían dado servicio voluntario durante el año pasado, 38% de los hispanos contestaron “sí.” Cuando se les preguntó específicamente cuales servicios voluntarios habían contribuido, el número de personas que en verdad habían brindado este servicio se dobló (75%). Y para los hispanos voluntarios, el número de horas que dedicaron cada mes fué el más alto de todos los grupos étnicos (17 horas, vs. 14 para caucásicos y 9 horas para asiáticos). Así como las donaciones, el servicio voluntario hispano se enfoca en *la familia*. Es personal, práctico, y muchas veces no se hace a través de una organización formal.

voluntarios  
donaciones

## *Obstáculos & Oportunidades*

El Valle del Silicio tiene una rica tradición de organizaciones que sirven las necesidades de la comunidad hispana, fomentando la cultura y artes hispanas, y la filantropía hispana. Aún así, para que estas organizaciones prosperen y para que las organizaciones no lucrativas y el sector filantrópico mejor representen la diversidad comunitaria del Valle del Silicio, es de vital importancia aumentar la participación hispana a través de las vías formales de donación y servicio voluntario.

El éxito económico es un elemento significativo. La mayoría de los hispanos sentían que daban “todo lo que podían (73%).” Los niveles de ingresos de los hispanos que participaron en la encuesta estaban bastante más bajos de los otros grupos (45% de los domicilios ganaban menos de \$40,000 al año, al compararse con 17% de los caucásicos y 14% de los asiáticos). Aún más, 13% de los hispanos habían completado algún nivel de educación universitaria, al compararse con 53% de los caucásicos y 70% de los asiáticos, según la encuesta.

Más allá de estos desafíos, muchos de los que entrevistamos indicaron que se sentían distantes de las organizaciones locales porque no veían a hispanos en las mesas directivas de las organizaciones no lucrativas ni tampoco en el liderazgo, o entre los empleados.

Si las conexiones personales son la clave de la participación de los hispanos en programas de donación y servicios voluntarios, entonces el aumento de hispanos que se involucran en mesas directivas no lucrativas es la clave de establecer conexiones con la comunidad hispana. Es vital que más hispanos sirvan en mesas directivas, y asuman posiciones líderes en los cuerpos de empleados de organizaciones no lucrativas.

Concluimos al identificar un número de estrategias para cumplir con esto, e incluimos seis obligaciones que asume Hispanic Foundation of Silicon Valley como primeros pasos críticos hacia el futuro.

### **Estos pasos son:**

1. Establecer un círculo de donación para donadores hispanos y causas hispanas.
2. Educar a la comunidad sobre la filantropía hispana y celebrar la filantropía hispana a través de la Gala de Caridad Hispana (Hispanic Charity Ball).
3. Servir como fuente de información para la comunidad y acumular conocimientos sobre la filantropía hispana.
4. Establecer vínculos con otras organizaciones con el propósito de fomentar la filantropía hispana.
5. Desarrollar el liderazgo entre hispanos locales para que participen en mesas directivas de organizaciones no lucrativas.
6. Establecer un grupo de oradores para difundir las necesidades de la comunidad hispana y los beneficios de donar y de ser voluntario

comunidad  
involucrar

# FUENTES DE INFORMACIÓN

**FAMILIA, FE Y COMUNIDAD: DONATIVOS Y SERVICIO VOLUNTARIO EN EL VALLE DEL SILICIO** cuenta con tres fuentes de información:

1. Datos de la encuesta telefónica de 1,516 residentes mayores de 18 años llevada a cabo por Community Foundation Silicon Valley en su informe titulado *GIVING BACK, THE SILICON VALLEY WAY (REPAGANDO, AL ESTILO DEL VALLE DEL SILICIO)*. La encuesta se condujo en inglés y español durante el año 2002.
2. Entrevistas con doce personas influyentes y un grupo de enfoque en la comunidad hispana local.
3. Estudios sobre las pautas y tendencias de filantropía entre hispanos por todo el país.

## *Datos de la encuesta*

**D**urante el año 2002, Community Foundation Silicon Valley publicó su segundo informe sobre donaciones y servicio voluntario en el Valle del Silicio. *Giving Back, The Silicon Valley Way (REPAGANDO AL ESTILO DEL VALLE DEL SILICIO)* se basó en una encuesta telefónica de 1,516 adultos mayores de 18 años seleccionados al azar que vivían en el Valle del Silicio. Para los propósitos de la encuesta, el Valle del Silicio se identificó como el Condado de Santa Clara y partes de los Condados de Alameda, San Mateo y Santa Cruz.

Las entrevistas telefónicas se llevaron a cabo durante marzo y abril del 2002 por Field Research Corporation y se completaron en inglés o español según la preferencia de la persona que contestaba. La magnitud de la muestra original de 1,516 tenía un margen de error de más o menos 2.6 puntos de porcentaje al nivel de confianza de 95%. El margen de error en los subgrupos estudiados en este reporte puede ser mayor a causa de que la muestra es más pequeña.

Se les preguntó a los participantes en esta encuesta si se identificaban como “latinos o hispanos.” En este estudio, usamos el término “hispano” y lo definimos como personas originarias de Latinoamérica o España comprendiendo varias nacionalidades incluyendo mexicanos, puertorriqueños, cubanos y la gente de Centro y Sudamérica. La comunidad hispana del Valle del Silicio es bastante diversa, contiene habitantes que han vivido en la región desde los tiempos de *los Californios* hasta los recién llegados de México, El Salvador, Guatemala, y otras regiones. A los que participaron en esta encuesta se les pidió que identificaran su país de origen, la magnitud de la muestra no es suficiente para extrapolar datos precisos para estos subgrupos. De la muestra de la encuesta, 20% (o 305) adultos se identificaron como “latinos/hispanos.” Los datos cuantitativos citados en este informe se basan en este subgrupo de participantes.

Aún más, 50% (o 758) eran caucásicos; 26% (o 394) eran asiáticos/Islas Pacíficas; 3% (o 45) eran afroamericanos; y 1% (o 15) se identificaron como “otro” o rehusaron declarar su etnicidad. Las tasas de respuestas para subgrupos étnicos están de acuerdo con los datos del Censo del 2000. Se presentan datos comparativos para los subgrupos caucásicos y asiáticos. La cantidad pequeña de la población afroamericana del Valle del Silicio limita la posibilidad de describir exactamente las tasas de respuestas de los afroamericanos en una encuesta de esta magnitud.

encuesta  
muestra

Para complementar los datos de esta encuesta, entrevistamos a un grupo selecto de hispanos que activamente participan en formas tradicionales y no tradicionales de filantropía. Representan diversos sectores tales como organizaciones no lucrativas, filantrópicos, cívicos, de comercio, y religiosos. También condujimos un grupo de enfoque con miembros del *Comité César Chávez*, un grupo con base en el barrio Mayfair en el este de San José (véase una lista completa de participantes en el apéndice).

Dado que hay muy poca, si es que existe, información sobre la filantropía hispana en el Valle del Silicio,

la mayoría de los estudios analizados en este estudio tienen un ámbito nacional. Recientemente ha aumentado el interés tocante a las donaciones y servicio voluntario entre los hispanos al incrementar la conciencia de este segmento de la población todavía no explotado. Este informe utiliza los estudios hechos por el *Concilio de Fundaciones* (Council on Foundations) y *El Sector Independiente* (The Independent Sector), como también otros estudios.

Basado en los datos del Censo del 2000, la composición étnica de los que participaron en esta encuesta en general representa la región del Valle del Silicio.

<b>Descripción étnica de los encuestados</b>			
	<b>Hispanos</b>	<b>Caucásicos</b>	<b>Asiáticos</b>
<b>Valle del Silicio<sup>1</sup></b>	<b>24%</b>	<b>44%</b>	<b>26%</b>
<b>Encuestados</b>	<b>20%</b>	<b>50%</b>	<b>26%</b>
<b>Edad</b>	50% tienen menos de 35 38% tienen 35-54 11% tienen más de 55	20% tienen menos de 35 44% tienen 35-54 35% tienen más de 55	53% tienen menos de 35 33% tienen 35-54 13% tienen más de 55
<b>Lugar</b>	52% nacieron fuera de los Estados Unidos	11% nacieron fuera de los Estados Unidos	74% nacieron fuera de los Estados Unidos
<b>Ingresos anuales por domicilio</b>	45% de los domicilios ganan \$40K o menos 14% ganan \$40-\$60K 19% ganan \$60-\$100K 11% ganan más de \$100K	17% de los domicilios ganan \$40K o menos 12% ganan \$40-\$60K 28% ganan \$60-\$100K 32% ganan más de \$100K	14% de los domicilios ganan \$40K o menos 15% ganan \$40-\$60K 28% ganan \$60-\$100K 30% ganan más de \$100K
<b>Educación</b>	29% nivel más alto secundaria 7% nivel más alto universidad 6% master por lo menos	14% nivel más alto secundaria 24% nivel más alto universidad 29% master por lo menos	9% nivel más alto secundaria 35% nivel más alto universidad 35% master por lo menos
<b>Hijos</b>	64% tienen por lo menos un hijo menor de 18 años en su hogar	29% tienen por lo menos un hijo menor de 18 años en su hogar	39% tienen por lo menos un hijo menor de 18 años en su hogar
<b>Años de residencia en el Valle del Silicio</b>	75% han vivido más de 5 años en el Valle	82% han vivido más de 5 años en el Valle	79% han vivido más de 5 años en el Valle
<b>Dueños de casa</b>	35% son dueños de casa	66% son dueños de casa	49% son dueños de casa

Al examinar las respuestas a las preguntas tocante a las donaciones y servicio voluntario, empezamos a sospechar que había factores que podrían influir estos comportamientos. Nos interesaba indagar si había diferencias significantivas en las respuestas según la

edad de los encuestados, sus ingresos, el nivel de educación, y lugar de nacimiento (nacidos en los Estados Unidos o fuera de los Estados Unidos). También nos interesaba saber cómo los hispanos en su totalidad respondían a las preguntas al compararse con los caucásicos y los asiáticos.

# DEFINICIONES

## *Donaciones*

Basándonos en las investigaciones nacionales anteriores, nos interesaba saber si los hispanos del Valle del Silicio preferían donar de manera “formal” o “informal.”



Para este estudio, definimos “donaciones formales” como:

- dar dinero directamente a una organización no lucrativa o caridad en forma de efectivo, cheque, o pago con tarjeta de crédito;
- dar acciones a una organización no lucrativa o a la caridad;
- autorizar deducciones de la nómina en el trabajo para causas de caridad;
- comprar boletos para una función que beneficia a una causa caritativa;
- donar un coche a cambio de una deducción de los impuestos;
- incluir una organización no lucrativa o de caridad en el testamento, una disposición sucesoria, o un fideicomiso.



“Donaciones informales” se definen como monetarias o contribuciones de tiempo, mercancía o comida tales como:

- donar ropa, juguetes, comida, muebles u otros artículos directamente a una organización no lucrativa;
- dar dinero directamente a una persona sin hogar u otra persona necesitada en la calle;
- dar dinero a amigos o parientes necesitados (además de la familia más cercana), en los Estados Unidos y en el extranjero.

## *Servicio voluntario*

También exploramos las pautas que se relacionan con el servicio voluntario “formal” e “informal.” No se podían categorizar todas las actividades contenidas en la encuesta como “formal” o “informal,” así es que se formularon varias generalizaciones.



El servicio voluntario “formal” dentro de este estudio se puede definir como:

- participar en un comité, como oficial de una mesa directiva de una organización no lucrativa, o una obra de caridad;
- ser tutor o aconsejar a niños, además de los propios hijos, o ayudar a profesores en la sala de clase;
- contribuir servicios profesionales a una organización no lucrativa.



El servicio voluntario “informal” se pueden identificar como:

- construir, componer o reparar algo para alguien sin recibir pago;
- visitar o ayudar a cuidar a alguien, además de la familia más cercana, quien es pobre, enfermo o está discapacitado;
- preparar comestibles para la venta o para funciones de caridad, o servicios voluntarios semejantes.

obras  
de  
caridad



# LA FAMILIA: CÓMO DEFINEN SU COMUNIDAD LOS HISPANOS

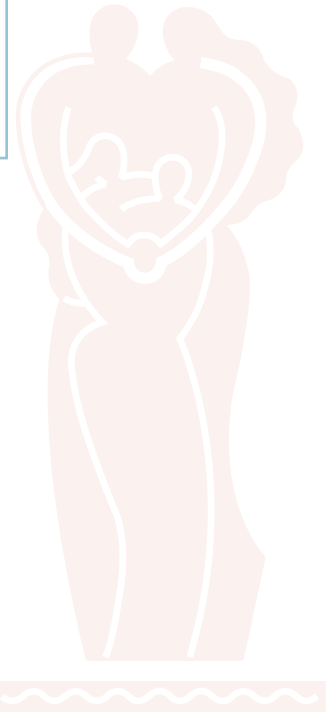
*Para los hispanos de los Estados Unidos, todo el cosmos - incluso la tierra abajo y los cielos arriba - es una realidad intrínsecamente relacional donde...cada miembro necesariamente está relacionado con cada otro miembro...El ser un individuo aislado, autónomo es, literalmente, no tener humanidad, no tener identidad, no ser sí mismo; es ser nada, un nadie.*  
—Roberto Goizueta, Teólogo<sup>2</sup>

En la cultura hispana, comunidad no se define como vecindad o geografía, sino en términos de personas ... la gente.

Nuestra encuesta preguntó a los participantes qué tanto se identificaban con una específica región geográfica o con un grupo de gente de su "comunidad." Para los hispanos del Valle del Silicio, la familia (88%), miembros de su grupo étnico (53%), y amistades (50%) fueron los más valorados.

Esta conexión se puede captar por el concepto de *familia*. El concepto de *familia* en la cultura hispana vá mucho más allá de la familia más cercana e incluyela familia extendida, amigos, vecinos y miembros de la comunidad hispana en general.

**La familia es algo que no se puede traducir. Se puede traducir como familia, pero creo que familia es la manera en que se vive, la manera en que se trabaja, la manera en que uno se comporta... ¿Quién es la familia? Parientes cercanos, luego vecinos, luego la comunidad. Es la base de lo que decidimos y lo que hacemos.**  
—Carlos Avitia, jubilado, Enlace Sindical, Felton Aluminum Co.



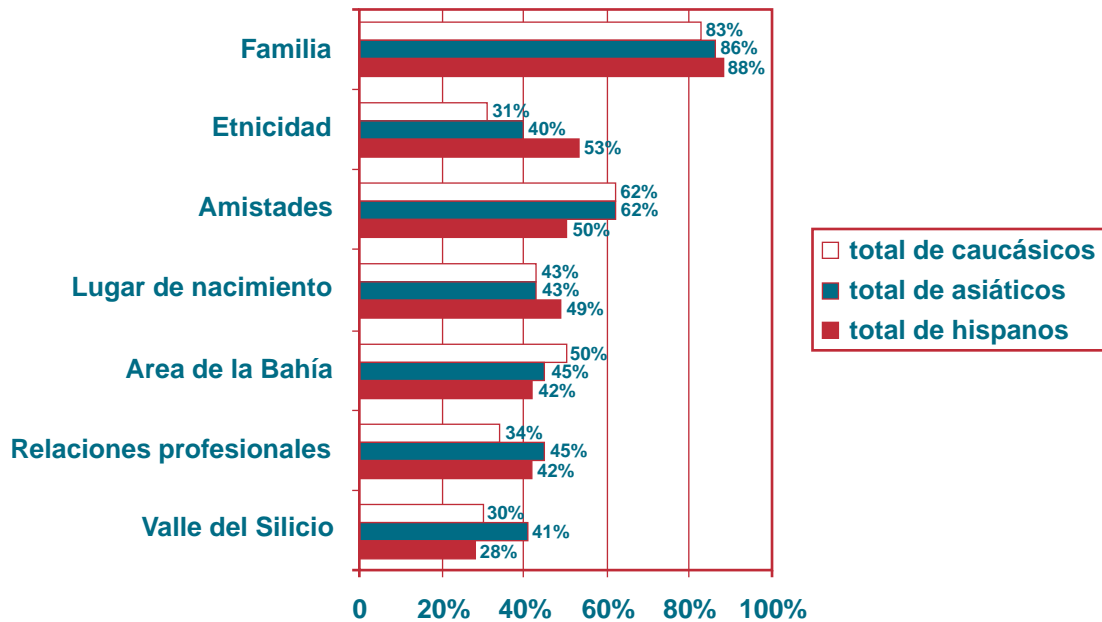
Los hispanos locales generalmente prefieren identificarse con su propio grupo étnico como "comunidad" más que los asiáticos y los caucásicos. Cincuenta y tres por ciento de los hispanos se identificaron "muchísimo" con su etnicidad mientras que sólo 31% de los caucásicos y 40% de los asiáticos igualan esa actitud. Además, a diferencia de los asiáticos cuya identidad étnica disminuye cuanto más tiempo residen aquí, los hispanos aumentan la identidad étnica con su comunidad cuanto más larga su estancia. Según esta muestra de datos, la identidad étnica con la comunidad aumenta nueve puntos de porcentaje entre hispanos que han vivido aquí más de cinco años. La cifra para los hispanos nacidos fuera de los Estados Unidos (60%) es bastante superior a la de los hispanos nacidos en los Estados Unidos (44%).

Además del tiempo de estancia, la identidad étnica crece entre los hispanos según los ingresos y la educación.

- Cuarenta tres por cien de los hispanos con ingresos domiciliarios menores de \$60,000 por año se identificaron "muchísimo" con su grupo étnico. Para hispanos con ingresos mayores de \$60,000, esta identificación aumenta hasta el 57%.
- Sesenta y seis por ciento de los hispanos con educación universitaria se identifican mucho con su etnicidad; 26% más que los hispanos sin educación universitaria (40%).

<sup>2</sup> Roberto Goizueta, *Caminemos con Jesus* (New York: Orbis-Books, 1995)50.

## Cómo la gente define sus “comunidades”



### Porcentaje de la gente que se identifica muchísimo con esta categoría

Esta fuerte identificación con su etnicidad y cultura influye cómo los hispanos contribuyen a sus comunidades. La mayoría de los encuestados declararon que las causas que ellos apoyan tenían que ver con la comunidad hispana.

***Doy mis dólares a las organizaciones artísticas como el Teatro Visión y Mexican Heritage (Patrimonio Mexicano), las organizaciones que representan la perspectiva cultural de nuestras comunidades y que necesitan nuestro apoyo.***

—Hon. Blanca Alvarado, Consejo de Supervisores del Condado de Santa Clara, Segundo Distrito

***Decido en el momento en que me doy cuenta de la necesidad. Si me entero de un problema que no sólo me afecta a mí sino también a toda la comunidad, la comunidad hispana, me involucro.***

—Participante, Grupo de enfoque, El Comité César Chávez

***Suelo apoyar a las organizaciones que ayudan a los latinos porque son mis iguales, mis paisanos, o conozco la organización...Me siento más cómoda con organizaciones que ayudan a latinos porque puedo ver la necesidad.***

—Consuelo Avitia, Supervisora de Archivos Públicos, Oficina Administrativa, Ciudad de San José.

***Me involucro en las cosas que siento son clave a las necesidades de la comunidad latina - cosas que les ayudará a vivir con mejor salud y ser ciudadanos productivos y progresivos.***

—Olivia Soza-Mendiola, Directora Ejecutiva, Mexican American Community Services Agency, Inc. (MACSA)

# DONACIONES HISPANAS

***Aunque dono mi tiempo y dinero, no me considero filántropo. No pienso en nuestros donadores latinos al usar el término, aunque puede ser que sí lo son. Pero tengo una perspectiva diferente. Los considero como miembros de mi comunidad. Los considero mis compañeros y compañeras.***

*—Jaime Alvarado, Director Ejecutivo, Iniciativa de Mejoramiento de Mayfair*

Los hispanos del Valle del Silicio contribuyen generosamente, pero no se consideran “donadores” o “filántropos.” Nuestra encuesta determinó que, proporcionalmente a sus ingresos, sus contribuciones a la caridad igualan a las de los caucásicos y están al doble de las contribuciones asiáticas. Hispanos locales donan un promedio de 3.8% de sus ingresos domiciliarios anuales mientras que los asiáticos dan 1.9% y los caucásicos 3.7%.<sup>2</sup>

Pero en el Valle del Silicio, los hispanos tienen un nivel de ingresos domiciliarios significativamente bajo. Entre nuestros encuestados, los hispanos tenían un promedio de ingresos domiciliarios menores a los asiáticos y los caucásicos por más de \$40,000 (hispanos \$57,000; caucásicos \$97,000; asiáticos \$95,000). Esta puede ser la razón por la cual muchos hispanos locales no se consideran “donadores” o “filántropos.”

En realidad, cuando se les preguntó a los encuestados si ellos o miembros de su familia más cercana habían donado dinero o propiedad para causas de caridad, solamente 56% de los hispanos contestaron que sí. Pero en realidad 90% de los hispanos, sí habían donado dinero o propiedad, una vez que se les leyó una serie de actividades de una lista de obras de caridad. Al compararse con otros grupos, los hispanos del Valle del Silicio están menos dispuestos a decir que dieron a causas de caridad (Asiáticos 79%; caucásicos 85%).

Es más, muchos de los encuestados dijeron que filantropía es una palabra que identificaban con los ricos.

***Me considero un individuo comprometido con la comunidad; un filántrópo es asociado con personas de gran poder económico.***

*—Steve Montoya, Socio, Azul Venture Partners*

***Personalmente no me considero un filántropo porque no dono mucho. Creo que doy muy poco. Considero filántropo a alguien quien regala mucho dinero.***


















*—Padre José Antonio Rubio, Sacerdote Católico, Director de Asuntos Ecuménicos e Interreligiosos, Diócesis de San José*

<sup>2</sup> La encuesta preguntó a los participantes el valor monetario de sus donaciones a la caridad por domicilio durante el año pasado y el nivel de ingresos domiciliarios. Se calcularon los porcentajes usando estas dos cifras.

## La Filantropía Hispana es Personal

*Vengo de una familia grande y muy unida. El ejemplo que recibí es que uno cuida primero de sus parientes, luego su iglesia, y enseguida la comunidad.*  
—Victor M. Arrañaga, Jr., Gerente, Asuntos Gubernamentales, Applied Materials, Inc.

Según un estudio nacional del Independent Sector sobre la filantropía hispana,<sup>3</sup> por más de 500 años la cultura latinoamericana se ha enfocado en las actividades de caridad informales y se concentra en la familia. Esta tradición continúa influyendo la manera en que los hispanos donan en los Estados Unidos. La misma tendencia es aplicable en el Valle del Silicio. Las donaciones hispanas se dan principalmente por vías que se pueden caracterizar como basadas en las relaciones, enfocadas en la comunidad y orientadas hacia la familia. Como se puede ver en la tabla abajo, los hispanos del Valle del Silicio dan más directamente a sus redes personales, al contrario de la caridad organizada. La excepción es el alto nivel de donaciones a las iglesias.

Las 5 maneras principales de donar — Informal  Formal 		
Hispanos	Caucásicos	Asiáticos
1. Dan dinero a amigos o parientes en y fuera de los Estados Unidos (82%) 	1. Donan ropa, comida y artículos (92%) 	1. Donan ropa, comida y artículos (81%) 
2. Donan ropa, comida y artículos (76%) 	2. Donan dinero a organizaciones no lucrativas (80%) 	2. Dan dinero a amigos o parientes en y fuera de los Estados Unidos (80%) 
3. Donan dinero a personas sin hogar (65%) 	3. Compran boletos para organizaciones no lucrativas (55%) 	3. Compran boletos para organizaciones no lucrativas (67%) 
4. Donan dinero a organizaciones no lucrativas (46%) 	4. Patrocinan a alguien en caminata/carrera a beneficio de caridad (54%) 	4. Dan dinero a personas sin hogar (40%) 
5. Compran boletos a beneficio de una organización no lucrativa o caridad (46%) 	5. Dan dinero a personas sin hogar (51%) 	5. Donan dinero a una organización no lucrativa (37%) 

el dar

<sup>3</sup>William A. Díaz et al., *Facts and Findings: Hispanic Giving and Volunteering*, Ed. Susan J. Wiener, Giving and Volunteering in the United States 1996 Edition, Vol. 3, No.3 (Washington D.C.: Independent Sector.)<sup>3</sup>

Al incrementar los ingresos y la educación entre los hispanos, los resultados de la encuesta demuestran que ocurre un cambio. Los hispanos con altos ingresos y educación participan más en las formas de filantropía formal, tales como escribir cheques para apoyar organizaciones no lucrativas.

Según estudios nacionales, la educación es crítica para ayudar a las personas a darse cuenta de la importancia de causas que no se relacionan directamente con ellos. “La clara implicación fué que los que no tienen mucha educación o carecen de educación dirigirán su filantropía hacia la familia o la comunidad más cercana y casi nunca hacia causas nacionales, como United Way o American Cancer Society,”<sup>4</sup> según Anya Peterson Royce y Ricardo Rodríguez.

Basado en las respuestas de nuestra encuesta, el cambio en las formas de filantropía de informal a más formal, sucede también entre los hispanos nacidos en los Estados Unidos. Por ejemplo, 38% de los hispanos nacidos fuera de los Estados Unidos vs 54% de los hispanos nacidos en los Estados Unidos han donado dinero a una organización no lucrativa, y así mismo 39% de los hispanos nacidos fuera de los Estados Unidos vs 53% de los hispanos nacidos en los Estados Unidos han comprado boletos para beneficiar a una organización no lucrativa.

La edad también parece ser un factor, ya que los hispanos de mayor edad suelen dar por medios formales al contrario de los hispanos más jóvenes. Sólo 34% de los hispanos menores de 35 años vs 60% de los hispanos mayores de 35 años habían dado dinero a una organización no lucrativa, y 36% de los hispanos menores de 35 vs. 53% de los hispanos mayores de 35 habían comprado boletos para obras benéficas o para una organización no lucrativa.

## Factores que influyen el valor de las contribuciones

**Lo primero que viene a la mente cuando nos solicitan dinero, no importa cuan pequeña sea la cantidad, es: ¿tendremos suficiente para pagar nuestras cuentas? La gente que está cercana a la primera generación ... tiene esta preocupación ... ¿Estoy regalando recursos que debo conservar para mi familia?**  
—Sonya C. Arriola, Consultora de Compensación, AON Consulting/Radford Surveys

Cuando se les preguntó a los encuestados cómo decidían la cantidad a donar a las organizaciones no lucrativas y a la caridad, la respuesta más frecuente entre todos los grupos étnicos fué: “parecía una cantidad razonable para regalar.” (hispanos 77%; asiáticos 80%; caucásicos 83%)

Los hispanos del Valle del Silicio estaban más dispuestos a donar porque “era todo lo que podía dar” (73%) comparado con 62% de los asiáticos y 64% de los caucásicos. En el Valle del Silicio, los domicilios hispanos ganan los más bajos ingresos anuales, y poseen el más bajo nivel de éxito académico.

**Puedo decir que la comunidad quiere dar, pero sus miembros no están trabajando. Entonces ¿cómo podemos pedirles que donen su tiempo o contribuyan hasta \$10? ¿Cómo pueden donar dinero cuando no están trabajando?**  
Participante, Grupo de Enfoque, El Comité César Chávez

<sup>4</sup> Anya Peterson Royce and Ricardo Rodríguez, “From personal charity to organized giving: Hispanic institutions and values of stewardship and philanthropy”, *Hispanic Philanthropy: Exploring the Factors that Influence Giving and Asking*. Eds. Lilya Wagner and Allan Figueroa Deck, *New Directions for Philanthropic Fundraising*, Number 24, Eds. Dwight F. Burlingame, Timothy Seiler, and Eugene R. Temple (San Francisco: Jossey-Bass, 1999)27

Como se mencionó antes, los hispanos suelen dar más de sus ingresos proporcionalmente aunque están en las categorías más bajas de ingresos y brindan servicio voluntario a tasas superiores. Sin embargo, muchos hispanos en el Valle del Silicio están batallando para proveer las necesidades básicas para sí mismos y para sus familias. Según muchos de los encuestados, cuando se lucha para tener con qué vivir, es difícil pensar en las necesidades de la comunidad en general.

**Me doy cuenta de que la mayor barrera al involucramiento hispano, aún informalmente, es la falta de tiempo y dinero para contribuir a esas organizaciones que hacen el bien en la comunidad. Eso no significa que no les importe.**

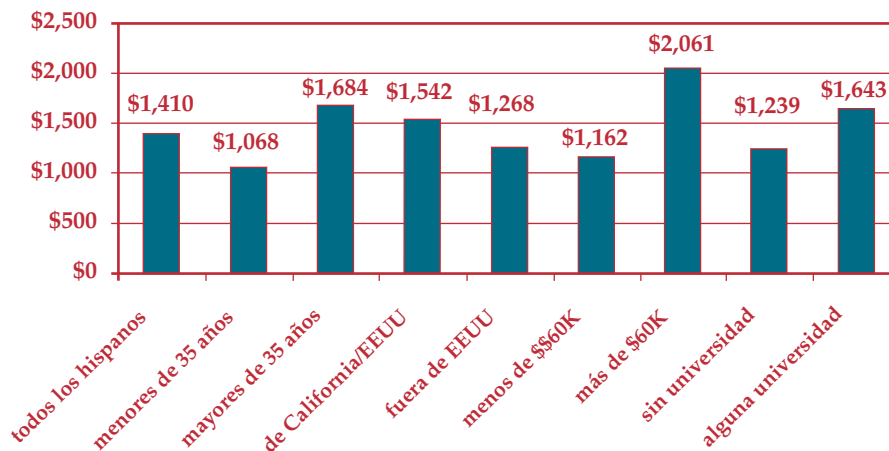
—Consuelo Avitia, Supervisora de Archivos Públicos, Oficina Administrativa, Ciudad de San José

En promedio, los domicilios hispanos del Valle del Silicio donan \$1,410 anualmente a obras de caridad comparado a domicilios asiáticos que donan \$1,365 y los caucásicos que dan \$3,055.

Los hispanos del Valle del Silicio con ingresos anuales de más de \$60,000 donan \$899 más que los de ingresos menores de \$60,000. Sin embargo, los hispanos en las categorías de ingresos más altos dán proporcionalmente menos que los que están en la categoría de ingresos más baja (1.9% vs. 5% de los ingresos domiciliarios).

Los hispanos con alguna educación universitaria donan \$404 más que los hispanos que no tienen educación universitaria, pero igualmente, dan proporcionalmente menos de los ingresos domiciliarios a obras de caridad. Los hispanos sin educación universitaria donan un promedio de \$1,239 por año a obras de caridad, o aproximadamente 4.5% del total anual de sus ingresos. Los hispanos con alguna educación universitaria donan un promedio de \$1,643 por año a causas caritativas, sólo 1.9% del promedio del total de sus ingresos.

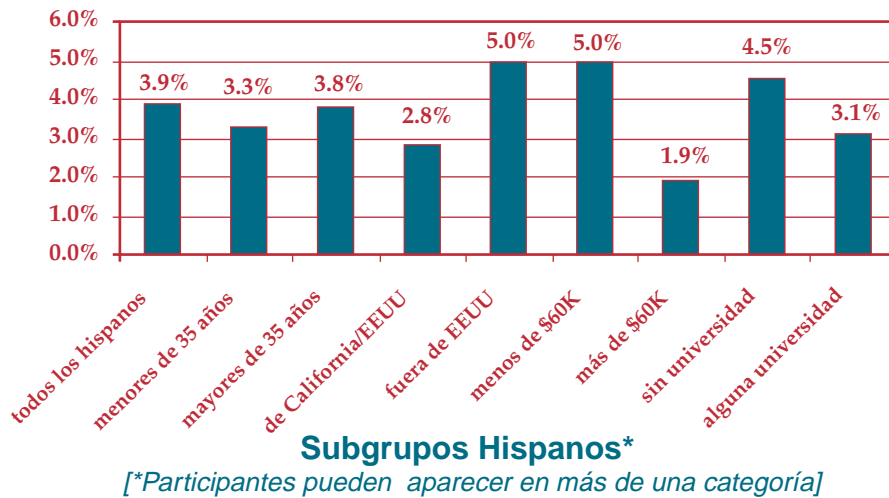
### Contribuciones Anuales a Causas Caritativas (Cantidades en Total de Dólares)



#### Subgrupos Hispanos\*

[\*Participantes pueden aparecer en más de una categoría]

## Contribuciones Anuales a Causas Caritativas (Porcentaje del Total de Ingresos Domicilarios)



## Recipientes de la filantropía hispana

*Donar a la iglesia es parte de ser latino. A uno lo crían asistiendo a la iglesia y tu abuelita te dá dos dólares para poner en la colección.*  
—Chris Arriola, Abogado

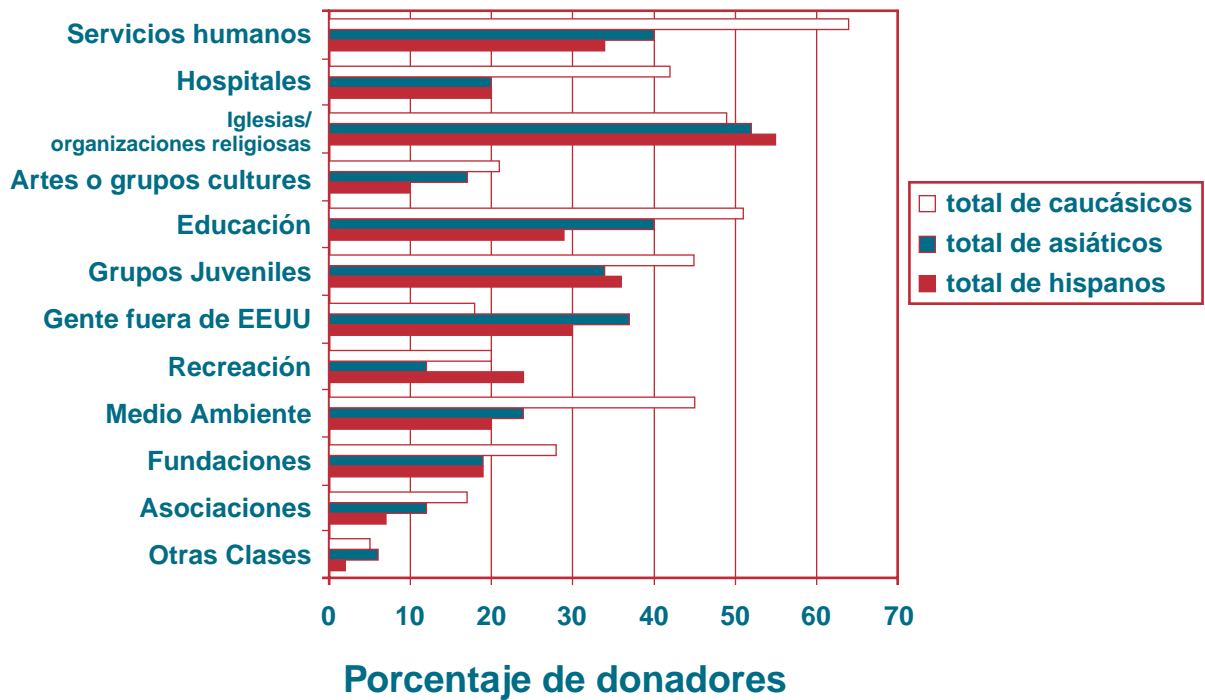
Donadores hispanos, como todos los donadores, apoyan a varias organizaciones como demuestra la gráfica siguiente. Sin embargo, los donadores hispanos del Valle del Silicio donan en proporciones más altas a las iglesias u otras organizaciones religiosas que otros grupos (55% dan a iglesias u otras organizaciones religiosas, comparado al 52% de los donadores asiáticos y 47% de los caucásicos). El apoyo de los hispanos locales a organizaciones religiosas corresponde a estudios nacionales previos. Un estudio nacional llevado a cabo por Independent Sector encontró que 41.3% de los hogares hispanos contribuían a organizaciones religiosas, lo cual es 23.6 puntos de porcentaje por encima del segundo tipo de caridad mas alto, que es servicios humanos, al que dieron los domicilios hispanos.<sup>5</sup>

Localmente, las causas favoritas de los hispanos, después de la religión, son organizaciones para la juventud (36% de los hispanos que donan a organizaciones no lucrativas, apoyan organizaciones para la juventud), le siguen servicios sociales o humanos (34%). En comparación, los caucásicos que dan a organizaciones no lucrativas son mas propensos a apoyar servicios sociales (64%), educación (51%) e iglesias u organizaciones religiosas (49%). Así mismo, los asiáticos apoyan a las iglesias u organizaciones religiosas (52%), servicios humanos (40%) y la educación (40%).

religión

<sup>5</sup> William A. Díaz et al., *Facts and Findings: Hispanic Giving and Volunteering*. Ed. Susan J. Wiener, Giving and Volunteering in the United States 1996 Edition, Vol. 3, No.3 (Washington D. C.: Independent Sector)3

## Tipo de Organizaciones no Lucrativas Apoyadas por Residentes del Valle del Silicio



Cuando se les preguntó qué porción de sus donaciones se otorgaban localmente, 50% de los donadores hispanos indicaron que menos de una cuarta parte se quedaba en el Valle del Silicio. Es comparable a los asiáticos (52%), pero mucho más alto que los caucásicos (34%).

Como es de esperar, hispanos locales nacidos fuera de los Estados Unidos suelen donar fuera del Valle del Silicio. Un alto porcentaje de las donaciones se distribuyen dentro del Valle del Silicio entre hispanos quienes:

- tienen ingresos domiciliarios anuales de más de \$60,000 (44% de los que ganan más de \$60,000 contribuyen más de la mitad a organizaciones del Valle del Silicio, vs. 26% con ingresos menores de \$60,000),
- tienen educación universitaria (40%) contribuyen más de la mitad de sus contribuciones a organizaciones del Valle del Silicio, vs. 24% de los que no asistieron a la universidad, y
- nacieron en los Estados Unidos (43% de los hispanos nacidos en EEUU contribuyen más de la mitad de sus contribuciones a organizaciones del Valle del Silicio, vs. 18% de los que nacieron fuera de EEUU).

organizaciones  
no lucrativas



# SERVICIO VOLUNTARIO HISPANO

*Mi madre lavaba ropa para otra gente y para su familia también. Me siento filantrópico porque otros me demostraron cómo dar de una manera muy sencilla. Fueron mi familia, mi primo, un amigo quienes me enseñaron a dar.*  
—Participante, Grupo de Enfoque, El Comité César Chávez

Así como en el caso de las donaciones, cuando se trata de servicio voluntario, los hispanos del Valle del Silicio son mucho más activos en este campo de lo que sugieren las preguntas básicas de la encuesta. Según nuestra encuesta, en general, hay más voluntarios en el Valle del Silicio donando su tiempo a la comunidad de lo que reportan ellos mismos. Los hispanos, no obstante, son los menos probables de todos los grupos étnicos de declarar su servicio voluntario. Al preguntarles qué actividades voluntarias específicas habían realizado, y horas donadas en estas tareas, sus respuestas muestran que son ellos los que donan más tiempo.

Cuando se les preguntó si habían proveído servicio voluntario el año pasado, 38% de los hispanos locales respondieron: “sí”, comparado con 43% de los asiáticos y 55% de los caucásicos. Sin embargo al presentarles una lista de actividades voluntarias específicas y preguntarles si habían participado en algunas de ellas, el porcentaje que respondió afirmativamente incrementó al 75%. Igualan a los asiáticos y es sólo 9% menos que los caucásicos.

Conforme a nuestra encuesta, ciertos subgrupos de hispanos están más dispuestos a identificarse como voluntarios:

- Hispanos que han vivido en el Valle del Silicio más de cinco años (42%) se identificaron como voluntarios vs. 25% de sus equivalentes);
- Los hispanos nacidos en este estado o país (48% se identificaron como voluntarios vs. 28% de sus equivalentes);
- 43% de los hispanos mayores de 35 años de edad (43% se identificaron como voluntarios vs. 31% de sus equivalentes).

Igualmente, usando como indicador las respuestas en la lista de actividades voluntarias específicas, encontramos que es más probable que ciertos subgrupos hispanos realmente brindan servicios voluntarios:

- Hispanos con mayores ingresos domiciliarios (80% de los que ganan más de \$60,000 han dado servicio voluntario el año pasado vs. 74% de los que ganan menos de \$60K);
- Hispanos que han logrado niveles superiores de educación (85% de los que tienen alguna educación han dado servicio voluntario el año pasado vs. 68% sin educación universitaria); y
- Hispanos nacidos en los Estados Unidos (86% han dado servicio el año pasado vs. 55% de sus equivalentes).

En cuanto al tiempo dedicado al servicio voluntario, los hispanos dedican más tiempo promedio que los asiáticos o caucásicos al servicio voluntario. Ciertos subgrupos entre los hispanos se distinguen por dedicar las máximas horas al servicio voluntario. Por ejemplo, los hispanos menores de 35 años (20 horas vs. 15), con ingresos menores de \$60,000 por año (19 vs. 15 horas), o sin educación universitaria (18 horas vs. 15 horas) contribuyen más horas por mes.

## Promedio de Tiempo Voluntario por Mes

Hispanos	Caucásicos	Asiáticos
17 horas	14 horas	9 horas

voluntario

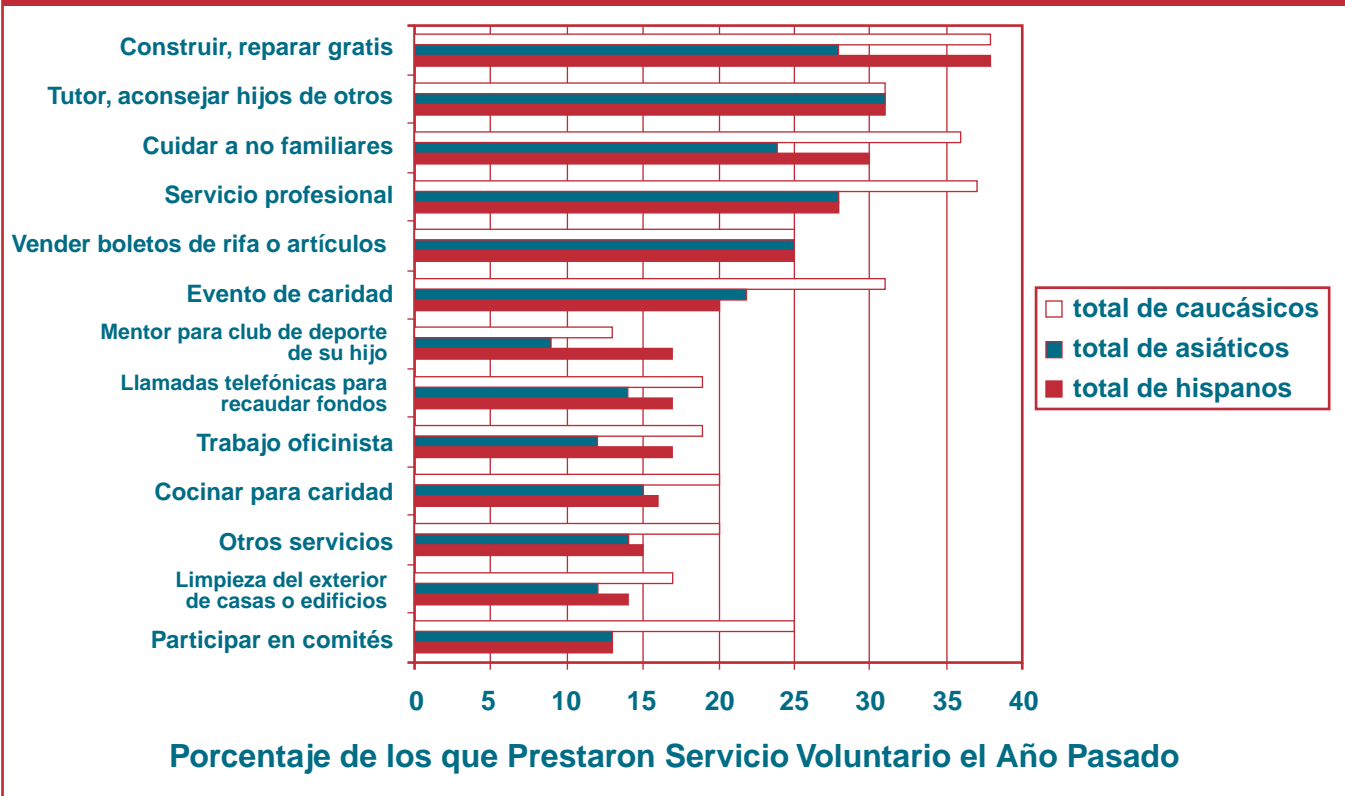
## Servicio Voluntario Hispano a través de la familia

Así como las donaciones hispanas, el servicio voluntario entre hispanos del Valle del Silicio se enfoca en *la familia*.

Los hispanos locales donan su tiempo para ayudar a otros y muchas veces trabajan por medio de sus redes personales; estas actividades suelen ser más informales. Las tres actividades voluntarias más comunes tienen una conexión personal y práctica:

1. Construir, componer, reparar cosas gratuitamente (38%)
2. Ser tutor o consejero para los hijos de otros (31%)
3. Cuidar a alguien fuera de la familia más cercana (30%)

### Cómo los Residentes del Valle de Silicio Dan Servicio Voluntario en la Comunidad



# LO QUE MOTIVA A LOS HISPANOS A PRESTAR SERVICIO VOLUNTARIO Y DONAR

***La filantropía es realmente normal en la comunidad latina y es algo que nosotros (latinos) no consideramos como filantrópico, lo consideramos como nuestra responsabilidad hacia nuestra comunidad...Es parte integral de nuestra cultura.***

*—Olivia Soza-Mendiola, Directora Ejecutiva, MACSA*

Varios elementos determinan cómo los hispanos locales donan y prestan servicio voluntario. Algunos de los entrevistados indicaron que lo que los anima es la pasión que sienten por alguna causa, la cual muchas veces fué tomada por experiencias personales. Otros indicaron como factor motivante el fuerte sentido de responsabilidad y deseo de reciprocitar a su comunidad, especialmente cuando ellos mismos habían recibido tales beneficios.

***Esta es una gran comunidad que nos ha dado tanto como individuos y a nuestra familia, y yo creo es la idea de reciprocitar. Y eso me motiva a contribuir a esta gran comunidad.***

*—Carmen Castellano, Fundación de la Familia Castellano*

Según un informe publicado por Council on Foundations, el fuerte deseo hispano de contribuir a la comunidad muchas veces supera otras motivaciones tales como beneficios sobre los impuestos y otros incentivos institucionales.<sup>6</sup>

Entrevistas personales y encuestas por teléfono sugieren que para los donadores hispanos del Valle del Silicio, es importante tener una conexión personal a la necesidad a la cual contribuyen y a la persona que solicita su tiempo o dinero. Evalúan el nivel de conocimiento cultural de la persona que solicita y también el liderazgo de la organización así como los servicios proveídos.

***Yo personalmente dono a organizaciones que reflejan mis valores, y respondo a los individuos con quienes tengo relaciones cercanas, tal como parientes, vecinos, amistades, etc. También tengo esta experiencia de la comunidad hispana — la gente dona a base de las relaciones uno a uno, ya sean campañas políticas, iglesias, becas, o a un pariente necesitado.***

*—Victor M. Arrañaga, Jr. Gerente, Asuntos Gubernamentales, Applied Materials, Inc.*

<sup>6</sup>Henry A.J. Ramos, "Latino Philanthropy: Expanding U.S. Models of Giving and Civic Participation," *Cultures of Caring: Philanthropy in Diverse American Communities*. (Washington D.C.: Council on Foundations, June 1999)167

La filantropía hispana exige que “el donar sea íntimo para que la gente sienta una conexión personal hacia la causa o la persona que solicita los fondos,” según Royce y Rodríguez. También declaran que la persona involucrada es tan importante como la causa.”<sup>7</sup>

Donadores hispanos locales enfatizaron que los que recaudan fondos para organizaciones no lucrativas voluntarios y empleados – deben comprender que los hispanos muchas veces necesitan tener una conexión personal antes de donar tiempo y dinero.

Consistente con el resultado de que los hispanos locales dan más frecuentemente a las iglesias, los hispanos dicen que las creencias religiosas y las tradiciones influyen sobre las maneras de donar y ofrecer servicio voluntario. Muchos hispanos han sido influenciados por las enseñanzas religiosas que enfatizan la importancia del servicio y de ayudar a los necesitados.

***Doy mi tiempo a la Iglesia porque mi fé me indica que debo dar antes de recibir. Creo que Dios me ha bendecido por mis servicios porque doy mi tiempo a esta comunidad y a la Iglesia.***

—Participante, Grupo de Enfoque, El Comité César Chávez

Tales tradiciones frecuentemente enfatizan que el donar debe hacerse, no buscando reconocimiento, sino con discreción. Los encuestados dijeron que tales enseñanzas les hace donar discretamente y en privado. Uno citó un verso de la Biblia, al describir las pautas hispanas de donar, “Mas cuando tú des limosna, que no sepa tu mano izquierda lo que hace tu derecha, para que sea tu limosna en secreto; y tu Padre que vé en secreto te recompensará.”<sup>8</sup>

Un motivador frecuentemente citado por los encuestados para donar y ser voluntario, fueron los modelos filatropicos de sus propias familias. Aunque muchos vienen de familias que apenas sobrevivían, los miembros de la familia eran generosos al ayudar a sus comunidades. El legado de donar muchas veces continúa de una generación a otra.

***La razón por la cual me comprometí al servicio social fué porque mis padres... aceptaron un papel filantropico en nuestra comunidad de Gilroy, como trabajadores migrantes. Donaban y apoyaban enormemente a la gente, desde ofrecer domicilio a los nuevos migrantes...hasta dar comida y ropa a otras familias.***

—Olivia Soza-Mendiola, Directora Ejecutiva, MACSA

***Mis hijos ya están involucrados en la filantropía porque Al y yo ya lo hacíamos. Así es que ese es el elemento clave. Tenemos que demostrar con el ejemplo para así educar a la próxima generación de voluntarios y donadores. Tienen que ver que lo hacemos. Creo que porque ví a mi padre hacerlo, se me hizo muy natural.***

—Carmen Castellano, Fundación de la Familia Castellano

***Fuí sumamente influenciado por mi madre. Juntábamos ropa para regalar, manejábamos hasta el centro de Tijuana y regalábamos a quienquiera que se acercara. Cambió mi perspectiva.***

—Steve Montoya, Socio, Azul Venture Partners

<sup>7</sup>Anya Peterson Royce and Ricardo Rodríguez, “From personal charity to organized giving: Hispanic institutions and values of stewardship and philanthropy”, *Hispanic Philanthropy: Exploring the Factors That Influence Giving and Asking*. Eds. Lilya Wagner and Allan Figueroa Deck, *New Directions for Philanthropic Fundraising*, Number 24, Eds. Dwight F. Burlingame, Timothy L. Seiler, and Eugene R. Temple (San Francisco: Jossey-Bass, 1997)15

<sup>8</sup>Matthew 6:3-4, New American Bible

# OBSTÁCULOS A LA PARTICIPACIÓN HISPANA EN LA FILANTROPÍA FORMAL

*Esto es un idioma nuevo para nosotros. No es algo que nuestros padres hicieron, así es que no pueden decir, “pues nuestros padres fueron miembros de tal y tal mesa directiva, estos son mis intereses, así es que me voy a involucrar allí.”*  
—Olivia Mendiola, Directora Ejecutiva, MACSA

Aunque los hispanos locales donan y prestan servicio voluntario generosamente, mucha de esta obra se hace informalmente. Para los inmigrantes, la participación en actividades cívicas y filantrópicas ha sido, históricamente, la conexión para el desarrollo del liderazgo, y ha sido vía de acceso a las estructuras tradicionales de poder político y económico. Hacia este fin, quisimos darnos cuenta de cuáles obstáculos enfrentan los hispanos al entregarse a la filantropía formal y cómo la comunidad hispana podría utilizar su rica herencia de donar y servir como voluntarios por vías informales tales como ofrecer albergue a una familia necesitada o encargarse de cuidar al niño de un vecino.

La práctica de la caridad por medio de redes familiares datan de los años 1500 entre las culturas latinoamericanas. Estudios han demostrado que para muchos hispanos la filantropía, como se practica en los Estados Unidos, es un concepto relativamente desconocido.<sup>9</sup> La falta de conocimiento de las formas filantrópicas estadounidenses puede, en gran parte, explicarse por la falta de modelos filantrópicos semejantes en Latinoamérica. En Latinoamérica, el gobierno y la iglesia son las principales instituciones responsables por el bienestar de la sociedad, y no así las organizaciones privadas sin fines de lucro.<sup>10</sup>

A través de la historia, los hispanos se han servido de mecanismos organizados para donar y prestar servicio voluntario. Por ejemplo, *las mutualistas*, las sociedades de ayuda mutua, que proveían ayuda monetaria y defensa para los hispanos, datan de fines de los años 1800. Asociaciones de voluntarios, como las mutualistas, se trasladaron a los Estados Unidos con la migración hispana. Algunas sociedades de voluntarios se desarrollaron como organizaciones Latinas formales no lucrativas, desde fines del siglo diecinueve o principios del siglo veinte.<sup>11</sup>

## voluntarios

<sup>9</sup>Diana S. Newman et al., *Opening Doors: Pathways to Diverse Donors* (San Francisco, Jossey-Bass, 2002) 50.

<sup>10</sup>Newman 50.

<sup>11</sup>Michael Cortés, “Do Hispanic nonprofits foster Hispanic philanthropy?” *Hispanic Philanthropy: Exploring The Factors That Influence Giving and Asking*, Eds Liya Wagner and Allan Figueroa Deck, *New Directions for Philanthropic Fundraising*, Number 24, Eds Dwight F. Burlingame, Timothy L. Seiler, and Eugene R. Temple (San Francisco: Jossey-Bass, 1997)34

El activismo político de los años 1960 produjo más organizaciones no lucrativas hispanas, como el Concilio Nacional de La Raza a nivel nacional y agencias como Mexican American Community Service Agency (Agencia Comunitaria de Servicios Mexicoamericanos) en el ámbito local. Durante la última década, las instituciones hispanas de ortogamiento, como Hispanic Foundation of Silicon Valley (Fundación Hispana del Valle del Silicio), se han establecido por toda la nación con la meta de promover la filantropía en la comunidad hispana y aumentar el apoyo filantrópico a las causas y organizaciones no lucrativas hispanas.

Aún así, nuestra encuesta y entrevistas indican que a pesar del desarrollo de instituciones formales de filantropía hispana, la mayoría de los individuos hispanos prefieren donar informalmente. *La familia* sigue siendo el punto de enfoque.

Aquí en el Valle del Silicio, los que respondieron confirman que el mayor obstáculo para aumentar la participación hispana en la filantropía formal es la falta de conocimiento de cómo se practica la filantropía en los Estados Unidos.

***¿Qué es una fundación? No creo que como comunidad nos suena la palabra fundación. Así es que, para nosotros los que hemos estado aquí poco tiempo, y tenemos ganas de donar, lo hacemos a través de la Iglesia, o cuando hay una necesidad directa.***

*—Participante, Grupo de Enfoque, El Comité César Chávez*

***Existe una falta de confianza en las organizaciones que ellos (los hispanos) tal vez no comprendan.***

*—Steve Montoya, Socio, Azul Venture Partners*

La escasez de liderazgo hispano dentro del sector filantrópico o en las mesas directivas, o como altos directivos, también impide la involucración hispana en la filantropía formal. Como demuestra nuestra investigación, los hispanos locales tienen una fuerte conexión con su etnicidad, y muchas veces eso refleja la manera en que donan y prestan servicio voluntario. Cuando los hispanos no se ven representados en las organizaciones o causas, su voluntad de participar disminuye.

***La mayor barrera para la participación hispana en la filantropía formal y en las organizaciones no lucrativas es que no se les pide ni son reclutados para ser parte de mesas directivas por individuos o por el cuerpo ejecutivo que dirigen estas entidades. El mundo filantrópico no ha formulado modos de vincularse con los hispanos y no sienten que es una prioridad de la dirección administrativa o de la organización.***

*—Victor M. Arrañaga, Jr., Gerente, Asuntos Gubernamentales, Applied Materials, Inc.*

Muchos de los participantes declararon que al momento de decidir si contribuir o ser voluntarios, quieren saber si la organización o causa que solicita su contribución representa a la comunidad hispana y si verdaderamente tiene conocimiento de la cultura, las tradiciones, idioma, y necesidades. Una manera importante en que algunos de los encuestados determinan la comprensión cultural de una organización es si ocupan o no a hispanos, y si estos ejercen un papel clave de liderazgo.



***Es imperante el hecho de que en este Valle no se encuentran muchos latinos o diversidad en las organizaciones no lucrativas. Cuando recibo una solicitud por correo (y esto lo hacía antes de tener una fundación), siempre me fijaba en el membrete que listaba a los miembros de la mesa directiva y el personal. Si no había diversidad, no los apoyaba.***

—Carmen Castellano, Fundación de La Familia Castellano

***Cuando uno entra en un negocio, o si se encuentra en una organización no lucrativa, uno necesita ver a personas como uno allí. Uno tiene que verificar que este lugar te considera importante y qué mejor manera de sentirte importante que verte representado en uno de sus empleados.***

—Olivia Soza-Mendiola, Directora Ejecutiva, MACSA

Otra barrera para que los hispanos se involucren en filantropía formalmente organizada, es el elemento de *confianza* en organizaciones no lucrativas y fundaciones. Según Royce y Rodríguez, los hispanos sienten cierta inquietud hacia organizaciones fuera de sus redes personales.<sup>12</sup> Qué tan grande son estas redes puede variar de persona a persona. Varios de los encuestados declararon que sí sienten desconfianza en organizaciones donde no hay conexión personal, ya sea por una persona de confianza que la apoya, empleado de la organización, o un miembro de la mesa directiva.

***Aunque algunas veces se oye que todas estas organizaciones necesitan fondos, aún así, existe aprensión de donar porque uno no sabe qué tan seguro está su dinero, y si se vá a usar para la causa que han mencionado. Tememos que el dinero se vá a quedar en el bolsillo de alguien y no ayudará a los necesitados.***

—Consuelo Avitia, Supervisora de Archivos Públicos, Oficina Administrativa, Ciudad de San José

***No existe la confianza cuando la gente no sabe nada de la organización. Tal vez sería diferente si la gente tuviese conocimiento de la organización. La gente tiene confianza en las Iglesias.***

—Participante, Grupo de Enfoque, El Comité César Chávez

<sup>12</sup> Anya Peterson Royce y Ricardo Rodríguez, "From personal charity to organized giving: Hispanic institutions and values of stewardship and philanthropy", *Hispanic Philanthropy: Exploring the Factors that Influence Giving and Asking*. Eds. Lilya Wagner and Allan Figueroa Deck, *New Directions for Philanthropic Fundraising*, Number 24, Eds. Dwight F. Burlingame, Timothy L. Seiler, and Eugene R. Temple (San Francisco: Jossey-Bass, 1999)15.

# ESTRATEGIAS PARA PROMOVER Y AUMENTAR FILANTROPÍA EN LA COMUNIDAD HISPANA







El desafío en el Valle del Silicio es fortalecer lazos y hacer posible la mayor participación de la comunidad hispana en la filantropía formal. Hay mucho que hacer por parte de las organizaciones no lucrativas y las fundaciones, y también entre la comunidad hispana para asegurar que todos tengan un puesto en la mesa y una oportunidad de contribuir su tiempo, sus energías, y sus recursos para la meta común de hacer nuestra región un lugar mejor para vivir. Aunque sea una tarea gigantesca, mucho se puede llevar a cabo si organizaciones como Hispanic Foundation of Silicon Valley (Fundación Hispana del Valle del Silicio) y Community Foundation Silicon Valley, y otras fundaciones y organizaciones no lucrativas se comprometen a crear una comunidad más inclusiva.

## *Recomendaciones para organizaciones no lucrativas y fundaciones*

- ☒ Fundaciones y organizaciones no lucrativas pueden establecer y apoyar valores organizacionales, que promuevan la diversidad hispana a múltiples niveles. El compromiso a estos valores esenciales debe continuar con la adopción de metas organizativas que incluyan reclutar un cuerpo de empleados, mesa directiva, voluntarios y reserva de donadores que reflejen la rica diversidad de la región, así como promover el valor de la diversidad en su publicidad y página web.
- ☒ Las fundaciones y organizaciones no lucrativas, deben evaluar la composición de sus mesas directivas y su liderazgo, tratando de reflejar a la comunidad hispana local. Una estrategia es asociarse con organizaciones que desarrollan el liderazgo en un proyecto de reclutamiento para diversificar sus mesas directivas.
- ☒ Las fundaciones y organizaciones no lucrativas, pueden asumir una actitud de acercamiento más personal hacia el proceso de otorgar subvenciones y estrategias para el desarrollo de donadores, motivando a su personal a que establezcan conexiones personales y formen relaciones con la comunidad hispana.
- ☒ Las organizaciones no lucrativas que prestan servicio a los hispanos deben acoger la práctica de cultivar relaciones con la comunidad y proveer servicios culturalmente apropiados. Estas estrategias permitirán que las organizaciones no lucrativas establezcan relaciones significativas y duraderas con la comunidad hispana y aumenten el desarrollo económico, político y social de la comunidad hispana. Crear comunidad verdadera utilizando a pleno las capacidades, destrezas y habilidades de la gente de bajos ingresos y sus vecinos. Permitir que organizaciones no lucrativas se comuniquen con sus clientes y principales constituyentes, como compañeros y formen fuertes alianzas que permitan que la organización no lucrativa funcione más eficazmente y los clientes sean más autosuficientes.



## *Estrategias de donación para la comunidad hispana:*

-  Utilice sus talentos para fortalecer la gran variedad de organizaciones de servicio comunitario y organizaciones culturales, dándose de voluntario a una organización no lucrativa que se dedique a una causa que le apasione.
-  Establezca un programa de donación en su negocio o lugar de trabajo que motive a sus colegas a apoyar organizaciones hispanas u otras organizaciones o causas. Por ejemplo, en la época de regreso a la escuela, se puede organizar una campaña para conseguir abastecimientos escolares para estudiantes de bajos ingresos en una escuela local. O establecer un grupo de empleados que investigue las necesidades de la comunidad y organice eventos para voluntarios con el fin de resolver esas necesidades.
-  Organice un proyecto de voluntarios con su familia y vecinos para resolver una necesidad en su comunidad. Por ejemplo, ayude a un vecino anciano a hacer reparaciones en su casa.
-  Discuta con su asesor financiero tocante a las varias formas de donar, tal como incluir una donación a una organización hispana no lucrativa en el testamento que continuará el legado familiar o identificar una caridad como beneficiaria en su póliza de seguros.
-  Trate de asociarse con Hispanic Foundation of Silicon Valley (Fundación Hispana del Valle del Silicio) u otra organización caritativa para establecer un legado de donar y prestar servicio voluntario que apoye las necesidades de la comunidad hispana local.
-  Anime a otros a que contribuyan a la comunidad hispana compartiendo sus experiencias personales de servicio voluntario y las formas como estas actividades han afectado su vida.

estrategias

## *Hispanic Foundation of Silicon Valley se compromete a:*

- ✿ Establecer un círculo de donantes hispanos y otros que apoyan causas hispanas que les permita aprender unos de otros e involucrarse con organizaciones y asuntos locales que afectan a los hispanos. En un círculo de donación, cada miembro del círculo contribuye dinero al fondo común, luego el grupo decide cómo el dinero apoyará a las causas caritativas. Estos círculos permiten que los donantes trabajen en conjunto, unan sus conocimientos y recursos financieros con el propósito de adquirir mayor fuerza y eficacia en la solución de los retos sociales.
- ✿ Continuar informando al público sobre el valor de la filantropía hispana así como sus pautas y tendencias para que la filantropía hispana pueda ser reconocida, celebrada y accesible. Hispanic Foundation of Silicon Valley continuará presentando y promoviendo su tradicional *Hispanic Charity Ball*, su Gala de Caridad Hispana.
- ✿ Servir como fuente de recursos comunitarios desarrollando métodos y herramientas que eduquen al público sobre la filantropía hispana, creando oportunidades para que la gente apoye a las organizaciones no lucrativa y causas hispanas, e informando a los hispanos tocante a los varios mecanismos para donar y ofrecer servicio voluntario. Por ejemplo, una campaña de publicidad podría poner de relieve a destacados filántropos y líderes hispanos para señalar cómo sus contribuciones han mejorado la calidad de la vida en el Valle del Silicio.
- ✿ Formar asociaciones con otras organizaciones para presentar evaluaciones continuas de las necesidades y recursos de los hispanos del Valle del Silicio y así facilitar inversiones más estratégicas en la comunidad hispana.
- ✿ Desarrollar un grupo de hispanos con capacidad de liderazgo que se comprometan a participar en las mesas directivas de organizaciones no lucrativas.
- ✿ Crear un cuerpo de oradores relacionados con Hispanic Foundation of Silicon Valley para informar y educar a segmentos específicos del público, tales como empresarios y profesionales, tocante a las necesidades de la comunidad hispana, los beneficios de la filantropía, y las oportunidades de donar y ser voluntario.

# APÉNDICE: ENTREVISTADOS

## **HON. BLANCA ALVARADO**

### **Miembro, Mesa Directiva de Supervisores, Condado de Santa Clara**

La Honorable señora Blanca Alvarado ha sido miembro de la Mesa Directiva de Supervisores del Condado de Santa Clara desde 1995 hasta la actualidad. Fué elegida al Concilio de la Ciudad de San José en 1980. Apoya ávidamente a las organizaciones de artes incluyendo Teatro Visión y Mexican Heritage Plaza (Plaza del Patrimonio Mexicano).

## **JAIME ALVARADO**

### **Director Ejecutivo, Mayfair Improvement Initiative**

El señor Alvarado dirige la Iniciativa de Mejoramiento de Mayfair en su esfuerzo de fortificar una vecindad rica en su patrimonio cultural. Por casi 20 años trabajó como electricista oficial, miembro del Sindicato Internacional de Electricistas (IBEW) Local 332. Fungió como director ejecutivo de MACLA/Centro de Artes Latinos de San José. Desde que empezó a formar parte de la Iniciativa de Mejoramiento de Mayfair, Jaime ha participado como miembro de la mesa directiva de la Asociación para Acción y Liderazgo para Inmigración, antes nombrada el Proyecto de Ciudadanía del Norte de California. Jaime ha vivido toda su vida en el área de Mayfair. Recibió su licenciatura en economía de la Universidad de California, Santa Cruz.

## **VICTOR ARRAÑAGA, JR.**

### **Gerente, Asuntos Gubernamentales, Applied Materials, Inc.**

El señor Arrañaga amplifica las relaciones gubernamentales de Applied Materials y forma alianzas y asociaciones claves con agencias gubernamentales. Tiene más de 30 años de experiencia con relaciones gubernamentales, ha trabajado para importantes empresas incluyendo SBC, Saldaña Construction, Inc., Merex AG, y Perea & Hinkley Inc. Es miembro de la mesa directiva de la Cámara de Comercio del Valle del Silicio de San José, COMPAC, el Grupo de Fabricación del Valle del Silicio, miembro del comité de relaciones gubernamentales del Grupo de Fabricación del Valle del Silicio, y es presidente de la Autoridad Deportiva de San José. El señor Arrañaga se recibió de la Universidad Estatal de San José en ciencias políticas.

## **CHRISTOPHER ARRIOLA**

### **Oficina del Fiscal del Distrito, San José**

El señor Arriola es abogado judicial y forma parte de la Oficina del Fiscal del Distrito en San José, en la unidad profesional que persigue el crimen. Anteriormente, llevó a los tribunales casos de delitos graves como parte de la Oficina del Fiscal, funcionó con la recientemente establecida Unidad Comunitaria de Acción Judicial. Empezó su carrera en la Oficina del Fiscal del Condado de Los Angeles. El señor Arriola es Presidente Electo del Colegio de Abogados del Condado de Santa Clara. Es Presidente Judicial de la Asociación de Abogados de California - *La Raza* y antes fué su presidente. También es presidente de la mesa consejera gubernamental sobre perfiles raciales. En 2003 el señor Arriola fué designado como uno de las 20 mejores abogados menores de 40 años de edad en el Estado de California por la publicación Daily Journal Legal Newspaper.

**SONYA COTERO ARRIOLA**  
**Consultora de Compensación,**  
**AON Consulting/Radford Surveys**

La señora Sonya Cotero Arriola dirige estudios internacionales sobre salarios prevalecientes en la industria de alta tecnología. En la actualidad es miembro de la mesa directiva del Movimiento de Arte y Cultura Latinoamericano (MACLA), y regente de la escuela Branson, una escuela secundaria independiente privada en Ross, California. Anteriormente, fué parte de la mesa directiva del Harvard Club de San Francisco y fué presidenta de Stanford Chicano/Latino Asociación de Graduados, y recientemente fué nombrada *Graduada del Año* de Stanford Chicano/Latino Asociación de Graduados.

**CARLOS AVITIA**  
**Jubilado**

El señor Carlos Avitia recientemente se jubiló después de 29 años con Felton Aluminum Company. El Sr. Avitia fué enlace sindical durante ese tiempo y fué miembro de la mesa directiva del Concilio Latinoamericano para el Avance Latino, Concilio Laboral Central, Sindicato Internacional de Moldeadores Y SIREN. En la actualidad es voluntario para Mexican Heritage Plaza y Hispanic Charity Ball - Gala de Caridad Hispana - en la que él y su esposa Consuelo presidieron el comité "*La Familia*" en 2004.

**CONSUELO AVITIA**  
**Supervisora, Archivos Públicos,**  
**Oficina Administrativa, Ciudad de San José**

La señora Avitia es supervisora en la Oficina Administrativa de la Ciudad de San José. Ha sido presidenta de la Comisión sobre el Estado de las Mujeres del Condado de Santa Clara, y ha desempeñado numerosos puestos en la Asociación Hispana de Empleados Municipales incluso Presidenta, Vicepresidenta, y Cosejera. Adicionalmente, es voluntaria para Hispanic Charity Ball - Gala de Caridad Hispana - en la que ella y su esposo Carlos presidieron el comité "*La Familia*" en 2004.

**ALCARIO CASTELLANO**  
**Castellano Family Foundation**

El señor Castellano es cofundador de la Fundación de la Familia Castellano. La Fundación se dedica a cultivar y enriquecer los valores familiares latinos a través del apoyo a organizaciones que promueven las artes, la cultura latina, el liderazgo latino y los intereses educativos de estudiantes latinos. El señor Castellano también fungió como miembro de la mesa directiva de Hispanic Foundation of Silicon Valley.

**CARMEN CASTELLANO**  
**Castellano Family Foundation**

La señora Castellano es la presidenta de la Fundación de la Familia Castellano. Es miembro de la mesa directiva de Los Lupeños de San José, la Fundación Chicana/Latina, la Fundación de la Comunidad Latina, y el Fondo de la Mujeres del Valle de Silicio. En el año 2002 los señores Castellano fueron honrados con el *Premio Cuadros de Exito* (Portraits of Success) por el liderazgo ejemplar en la comunidad latina. En el año 2002 recibieron el *Premio ABBY* del Concilio de Artes del Valle de Silicio por su liderazgo comunitario al apoyar las artes.

**EL COMITÉ CÉSAR CHÁVEZ**

El Comité César Chávez es un grupo de base comunitario dirigido por inmigrantes. Se inició en la vecindad de Mayfair en el sector del este de San José en 2001 con el apoyo de la Iniciativa de Mejoramiento de Mayfair, y con dotación de personal por parte de (SIREN) Servicios, Derechos Inmigrantes & Red de Educación. Desde entonces, El Comité/SIREN ha tratado con los residentes de la vecindad para proveer liderazgo duradero, oportunidades de desarrollo, la educación de familias sobre sus derechos, programas gubernamentales y beneficios, ha organizado familias para que asuntos que afectan a la vecindad de Mayfair se presenten eficazmente ante la ciudad, el condado o el estado.

**OLIVIA SOZA-MENDIOLA**  
**Directora Ejecutiva,**  
**Mexican American Community Services Agency (MACSA)**

La señora Olivia Soza-Mendiola ha trabajado para MACSA durante 19 años. Se inició como especialista del programa de tutoría para niños después de la escuela, y en la actualidad es la directora ejecutiva de la agencia. Ha recibido numerosos reconocimientos, incluyendo el *Premio Unidad en Diversidad* del Condado de Santa Clara en 1999, el *Premio Líder Inspiradora* de la Coalición Latina en 1998 y el *Premio Sí se Puede* de la Coalición Latina en 1993.

**STEVE MONTOYA**  
**Socio, Azul Venture Partners**

El señor Montoya tiene más de 27 años de experiencia en el diseño y desarrollo de computadoras y sistemas de telecomunicaciones y ha trabajado para compañías como Hewlett-Packard y StrataCom, y es co-fundador de Nayna Networks. En la actualidad está organizando Azul Venture Partners, un nuevo fondo de acciones privado enfocado en el mercado medio de compañías hispanas. El señor Montoya recibió su licenciatura en Ingeniería Eléctrica de la Universidad de California, Davis, maestría en Ingeniería Eléctrica de la Universidad de California, Berkeley, y MBA de la Universidad de Pepperdine.

**JOSÉ ANTONIO RUBIO**  
**Sacerdote Católico, Director de Asuntos Ecuménicos**  
**e Interreligiosos, Diócesis de San José**

El Padre Rubio participó en la mesa directiva de la Orquesta Sinfónica de San José; está involucrado con la Opera San José, el Movimiento de Arte y Cultura Latinoamericana, la Biblioteca Latinoamericana, y la Sinfónica del Valle del Silicio.