

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONÓMICAS, A.C.



**LOS INCENTIVOS AL DAR: EFECTOS DE LOS INCENTIVOS FISCALES EN EL
SECTOR FILANTRÓPICO**

TESINA

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTA

NATSUMI SIMENTAL MURAKAMI

DIRECTOR DE LA TESINA: DOCTOR DAVID CROW

CIUDAD DE MÉXICO

AGOSTO 2017

AGRADECIMIENTOS.

Agradezco a cada uno de los integrantes de mi familia, pero en especial a mi madre que siempre tiene palabras para motivarme. Además, agradezco a todos aquellos que me mandaron videos bonitos de animales, gracias por saber cómo animarme.

RESUMEN

El trabajo filantrópico ha sido importante para el desarrollo de la sociedad civil moderna. Asimismo, la filantropía complementa el trabajo del Estado e incluso puede ser más eficiente en proveer ciertos servicios. Por esto, desde hace algunos años han aumentado los incentivos fiscales a las organizaciones y a las donaciones. Dichos incentivos reducen el costo de donar, puesto que disminuyen la cantidad de impuestos a pagar. El objetivo de este trabajo es responder a las preguntas ¿qué efecto tienen los incentivos fiscales en el tamaño del sector filantrópico? y ¿por qué las deducciones de impuestos funcionan como un incentivo para las donaciones sólo en algunos casos? El trabajo consta de dos niveles análisis. El primero es internacional y permite entender cuál es el efecto de las deducciones fiscales y otros incentivos en el tamaño del sector filantrópico en el mundo. El segundo contempla el caso de México y permite entender bajo qué condiciones las deducciones de impuestos sirven como un incentivo a las donaciones. El primer análisis concluye que los incentivos a las corporaciones, los reportes sensibles al taño, la exención a la herencia, el ingreso y la diversidad cultural tienen un efecto positivo y significativo en el tamaño del sector. El segundo análisis muestra que las donaciones pequeñas y la confianza en las organizaciones hacen más efectivo el incentivo fiscal. Los resultados de este trabajo permitirán que los incentivos fiscales puedan diseñarse para ser mejor aprovechados.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| Introducción | 1 |
| La filantropía | 5 |
| Estudio 1: Análisis internacional de los incentivos fiscales y las donaciones | 8 |
| Hipótesis alternativas | 11 |
| Metodología de investigación | 12 |
| Resultados | 16 |
| Estudio 2: Análisis micro, los incentivos a los incentivos | 25 |
| Metodología de investigación | 27 |
| Resultados | 29 |
| Conclusiones | 32 |
| Bibliografía | 34 |

LOS INCENTIVOS AL DAR: EFECTOS DE LOS INCENTIVOS FISCALES EN EL

SECTOR FILANTRÓPICO

Natsumi Simental Murakami

Introducción

En México, como en otros países, año con año celebridades, empresas y ciudadanos se unen para colaborar voluntariamente por una buena causa: recabar fondos para asistencia médica para niños con alguna discapacidad. El evento es organizado por el *Teletón*, una organización registrada sin fines de lucro. En conjunto con la televisora *Televisa*, todos los años el *Teletón* transmite un día entero de mensajes para que apoyen a la causa. A lo largo del programa, grandes empresas demuestran su apoyo mandando representantes con grandes cantidades. La colecta de recursos también se realiza en las calles a través de voluntarios y marcas que destinan parte de la venta de sus productos al Teletón.

No obstante, desde hace varios años el proyecto ha sido objeto de críticas. Aquellos que están en contra del *Teletón* sospechan que el proyecto tiene intenciones ocultas. Una de las críticas más fuertes al proyecto declara que las donaciones se utilizan para que empresas como *Televisa* puedan deducir impuestos. No parece ser un problema de corrupción en el manejo de recursos, la página oficial permite solicitar la copia del estado financiero de la organización y los centros de rehabilitación están abiertos para visitantes. El reclamo está basado en la idea de que la salud de los niños, como los demás problemas sociales, debería atacarse mediante el gobierno y los esfuerzos públicos. Para los críticos, el permitir que compañías privadas dejen de pagar impuestos que podrían destinarse a salud pública y que aparenten encargarse del problema es simplemente injusto. Esta clase de narrativas se unen a las voces que cuestionan la legitimidad de incentivos fiscales para fomentar las donaciones filantrópicas.

A pesar de las acusaciones, el *Teletón* y otros proyectos en México y el mundo han demostrado la utilidad de las actividades filantrópicas. Iniciativas como los comedores comunitarios, becas para niños de bajos recursos y campañas de salud hacen su parte para mitigar con recursos privados las necesidades de la sociedad. Los beneficios de un sector

filantrópico robusto van más allá de la atención a grupos vulnerables, significa un mayor número de personas buscando la mejor manera de ayudar al mundo.

Estos casos presentan razones importantes para buscar entender la relación entre la actividad del sector filantrópico y los incentivos para su desarrollo. Este trabajo pretende contribuir a la literatura sobre el tema al indagar acerca de la relación entre los incentivos fiscales y el tamaño del sector filantrópico. Aquí analizaré información recabada de reportes y bases de datos para entender mejor la relación entre la estructura de los incentivos fiscales y la actividad filantrópica. En particular, deseo responder a la pregunta, ¿qué efecto tienen los incentivos fiscales en el tamaño del sector filantrópico? Para contestar a esta pregunta haré un análisis internacional que mida el impacto de diferentes incentivos en el sector filantrópico (medido como un promedio de las donaciones que se hacen por país).

Como explicaré más adelante, la literatura establece que el incentivo fiscal no siempre tiene un gran impacto. Por lo tanto, para complementar la investigación intentaré responder ¿por qué las deducciones de impuestos funcionan como un incentivo para las donaciones sólo en algunos casos? Para contestar esta pregunta el análisis se enfocará en México. Con datos del trabajo “Will Publics Pay to Protect Rights? An Experimental Study of Mexico City Inhabitants’ Willingness to Donate to Local Human Rights Organizations and of These Groups’ Ability to Use This Data”(Absar et al., 2017), intentaré comprobar algunas hipótesis acerca de qué factores pueden hacer que las deducciones de impuestos sirvan o no como un incentivo a la donación.

La importancia de la investigación de los incentivos para fomentar la actividad filantrópica se basa en tres razones. Primero, el trabajo filantrópico ha sido importante para el desarrollo de la sociedad civil moderna. Las actividades con las que se compromete la filantropía son la manifestación de intereses individuales pero con un sentido de servicio a la comunidad (Prewitt, K., s/f; Sievers, 2010). Segundo, de acuerdo con muchos autores la filantropía complementa el trabajo del Estado e, incluso, puede ser más eficiente en proveer ciertos servicios (Anheier, 2001; Cynthia Sanborn & Felipe Potocarrero S., 2008; Irrázaval & Guzmán, 2005; Prewitt, K., 2000; Reich, 2016; Rothbard, 2016). Tercero, en años recientes algunas sociedades han demostrado que consideran cada vez más importante

el trabajo que las fundaciones filantrópicas realizan. Esto se ve reflejado en las nuevas regulaciones que son favorables a las fundaciones, que incluyen los incentivos fiscales a la donación (Anheier, 2001; Anheier, List, Toepler, & Sokolowski, 1999).

Esta última razón se enfoca en los incentivos fiscales de manera directa y abre la puerta al debate. Existen al menos dos razones que podrían señalar que no está justificado el aumento en estas regulaciones favorables. Primero, hay muchos argumentos que señalan que los incentivos fiscales son antidemocráticos. Cuando se aplican exenciones fiscales a las actividades filantrópicas (creación de organizaciones, donaciones, etc.) el monto de impuestos recolectados disminuye. Por lo tanto, el dinero disponible para los proyectos financiados por el Estado también disminuye (Anheier, 2001; Reich, 2016). Es como si un proyecto privado estuviera financiado con dinero público.

Segundo, algunos autores establecen que los beneficios que puede ofrecer una exención tributaria, a pesar de ser importantes, son menores a la inversión en recursos y tiempo que hacen aquellos que crean las fundaciones (Villar, Butcher, Gandini, & Sordo, 2014; Boenke, Massarrat-Mashhadi, & Sielaff, 2013; Hossain & Lamb, 2015; Irrarázaval & Guzmán, 2005). ¿Qué caso tendría aumentar la regulación favorable si los incentivos no tienen un efecto?

En este trabajo no ahondaré en el debate acerca de si la filantropía es democrática o no: no pretendo hacer declaraciones normativas. Sin embargo, estudiar los incentivos tributarios nos permite conocer el efecto real de las regulaciones. Al comprender qué elementos de la legislación afectan qué, los incentivos se pueden hacer más eficientes.

Para contestar estas preguntas, este trabajo se divide en cuatro partes generales. La primera parte consiste en una breve explicación del concepto de filantropía: los elementos básicos de la definición. La segunda parte presenta el argumento principal de este trabajo, que el sector varía de acuerdo con los incentivos fiscales por la diferencia de los incentivos y los distintos requisitos para obtenerlos. En esta sección desarrollaré la teoría e hipótesis, y presentaré la metodología, análisis y resultados. En esta parte el análisis es a nivel internacional, esto proveerá resultados generalizables. La tercera parte consiste en el análisis individual del caso de la Ciudad de México. El argumento de esta sección es que la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo a la filantropía depende

de: la cantidad que se donará y la confianza que se tenga en 1) las organizaciones, 2) el Estado y 3) las empresas. Esta sección también incluye teoría e hipótesis, metodología y análisis y resultados. El análisis del caso mexicano nos permite entender un poco mejor cómo funcionan los incentivos a nivel individual y comprender más a los donantes. Por último, la conclusión consiste en un breve resumen del trabajo y un comentario sobre las aportaciones del mismo.

La filantropía

Como se estableció en la introducción, este trabajo intenta entender mejor la relación entre la filantropía y los incentivos fiscales a la misma. En esta sección definiré los conceptos más importantes para responder las preguntas que guían este trabajo. Para empezar, la filantropía. Ésta se refiere a los esfuerzos de una o varias personas para prestar un servicio a la sociedad sin obtener un beneficio directo. Dichos esfuerzos pueden tomar la forma de trabajo como voluntario, donaciones de dinero a una causa, etc.

Hay diferentes formas de medir el sector filantrópico, por ejemplo: el número de organizaciones, el número de voluntarios o las donaciones al sector (Salamon & Sokolowski, 2004). Para este trabajo utilizaré un promedio de las donaciones como medida del tamaño del sector. Los esfuerzos filantrópicos se concentran en las organizaciones y algunas de mis hipótesis están relacionadas con las ellas (porque el primer análisis no se trata de las donaciones en sí, sino las donaciones como una aproximación al sector completo). Por eso, para comprender un poco mejor qué es la filantropía es necesario describir las características básicas de las organizaciones.

Las organizaciones filantrópicas pueden identificarse con diferentes nombres, tales como sociedad civil, tercer sector, organizaciones sin fines de lucro (*nonprofit* o *not for profit organizations* -NPO-), organizaciones no gubernamentales, entre otros. De acuerdo con la literatura y las leyes de cada país los elementos que caracterizan a las fundaciones filantrópicas pueden variar. Sin embargo, hay características básicas generales. La enciclopedia británica (Enciclopedia británica, 2016) define una fundación filantrópica como “una organización no gubernamental, sin fines de lucro, con fondos provistos por donadores, que es gestionada por sus propios oficiales y cuyos ingresos se utilizan para fines socialmente útiles”.¹

Primero, las fundaciones no tienen fines lucrativos, es decir no pretenden lograr un beneficio económico. Esto no significa que las fundaciones no reciban ningún tipo de remuneración por sus servicios. Las organizaciones tienen voluntarios pero también tienen un sector de empleados a lo que les pagan. El término “sin fines lucrativos” (non-profit o not for profit) se refiere a que no genera ganancias para sus dueños o directores. Segundo,

¹ Traducción propia.

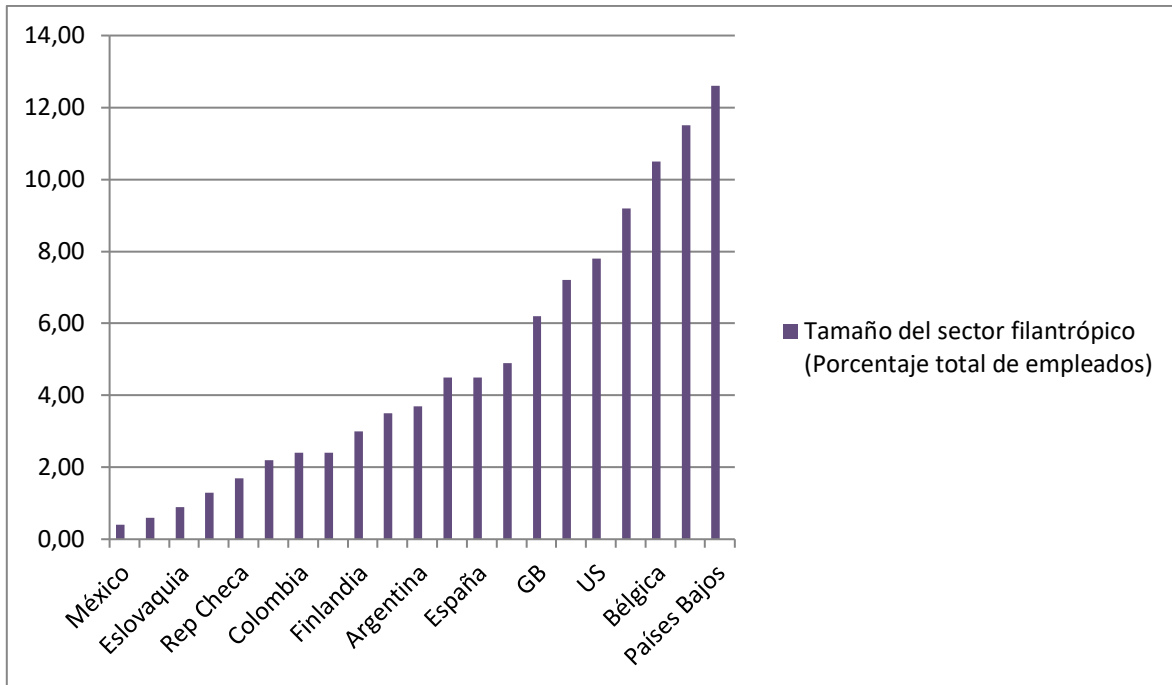
son entidades no gubernamentales o privadas. A pesar de que pueden recibir fondos del gobierno, este no ejerce autoridad ni tiene control sobre la entidad. Tercero, el objetivo de las fundaciones filantrópicas es proveer al público de bienes, dinero o tiempo (voluntarios) (Anheier, 2001; Anheier et al., 1999; Grantspace, s/f; Reich, 2016; Villar et al., 2014)

Otra característica importante para el análisis son las actividades que realizan las organizaciones. Estas pueden estar dirigidas a educación, cultura, religión, y salud, entre otras. El tipo de actividad puede afectar la medición del sector y los incentivos que reciben. Por ejemplo, las organizaciones con fines religiosos no se incluyen en algunas mediciones.

A pesar de que no hay información exhaustiva en todos los países acerca del sector filantrópico, existen diferentes proyectos que se han esforzado por recopilar información básica del mismo, tales como el “World Giving Index” y el “Comparative Nonprofit Sector Project” (Charities Aid Foundation, 2014; Salamon & Sokolowski, 2004). A través de estos proyectos podemos observar que el sector filantrópico varía en tamaño de país en país.²

Porcentaje de trabajadores (pagados y voluntarios) empleados en el sector filantrópico entre los años 1995 y 2000.

² Podría resultar interesante comprender la variación que ocurre al interior de un país. Sin embargo, no existen estudios exhaustivos acerca del sector. Por tal motivo, es difícil realizar estudios comparativos a nivel nacional, y aún más difícil hacerlo a nivel subnacional.



Fuente: elaboración propia con información del reporte de sociedad civil *Global Civil Society*, volume II.

Las razones de la variación no son evidentes a simple vista. Hay diferentes motivaciones y no son todas claras. Sin embargo, en este gráfico podemos apreciar un patrón entre países más desarrollados y menos desarrollados, en dónde los más desarrollados tienen más filantropía (Anheier et al., 1999).

Estudio 1: Análisis internacional de los incentivos fiscales y las donaciones

La pregunta principal de este trabajo es ¿qué efecto tienen los incentivos fiscales en el tamaño del sector filantrópico? El argumento de este trabajo es que el sector varía de acuerdo con los incentivos fiscales por la diferencia de los incentivos y los distintos requisitos para obtenerlos. En este trabajo propongo cuatro elementos importantes de los incentivos fiscales por país: la aplicación a diferentes actores (a las organizaciones, a los individuales y a las compañías), los requerimientos para obtenerlos, la sensibilidad al tamaño de las organizaciones para exigir reportes de información y la existencia del impuesto a la herencia. A continuación esbozaré la lógica general de los incentivos fiscales y más adelante desarrollaré los argumentos relativos a cada uno de los cuatro aspectos de los incentivos fiscales.

Al disminuir la cantidad de impuestos a pagar, el incentivo puede verse como una forma de reducir el costo de donar a la filantropía. El primer elemento importante para el análisis de los incentivos se refiere a la aplicación del mismo a diferentes actores. Dicho incentivo se aplica de dos maneras; a las organizaciones y a las donaciones (de individuos o de compañías) (Hossain & Lamb, 2015; Irrarázaval & Guzmán, 2005). La exención a las organizaciones puede cubrir diferentes impuestos: a la renta, al valor agregado, a las sucesiones o a las herencias, a los bienes raíces, a las licencias industriales y comerciales, los aranceles aduaneros y la seguridad social. A pesar de que todos esos impuestos pueden ser exentos, esto varía de país en país. El index “Rules to Give By” (Quick, Kruse, & Pickering, 2014) señala que tan sólo el 5% de los países analizados no proveen ningún tipo de exención a las organizaciones.

Por el otro lado están los incentivos que se aplican a las donaciones. El beneficio puede estar dirigido, obedeciendo a lógicas distintas, a individuos y/o compañías. Por una parte, proveer el incentivo a compañías reconoce que estas son las que tienen recursos para hacer un cambio (porque se espera que aporten grandes cantidades), además de ser quienes pagan más impuestos. Por otra parte, proveer incentivos a los individuos, refleja interés en que los individuos se comprometan e involucren en el servicio a la comunidad y el bien común (Charities Aid Foundation, 2016, p. 62; Quick et al., 2014, p. 34).

Mientras más incentivos se aplican por país, se atrae un mayor número de recursos. Los incentivos a las organizaciones incentivan la creación de organizaciones. Esto atrae los recursos de aquellos que donan con un propósito diferente al de ayudar a alguien en la calle o a aquellos que sólo donan a ciertos proyectos. Los incentivos para individuos y corporaciones incentivan las donaciones puesto que, de cierta manera, permiten que elijas en qué gastarás tus impuestos. Por lo tanto, la primera hipótesis es que:

H1 Si se proveen incentivos a las organizaciones, a los individuales y a las compañías será mayor el promedio de la gente que dona por país.

El segundo elemento se refiere a los requisitos para obtener la exención para las organizaciones. Los incentivos fiscales varían entre países: en algunos los incentivos son mayores, en otros se aplican sólo a algunas actividades, en otros tanto la manera de obtenerlos es diferente, etc. Irarrázaval y Guzmán (2005) proponen una medición para comparar los requerimientos para obtener los incentivos que se basa en 1) el procedimiento para obtenerlo y 2) las actividades a las que se aplica.

Por un lado, el procedimiento para obtener una exención puede ser automático o discrecional. Es decir, si la exención es automática, entonces cualquier institución sin fines de lucro puede acceder a ella. En cambio, si la exención es discrecional, las organizaciones deben realizar un procedimiento para gozar de ella. Por ejemplo, en Chile la exención para las organizaciones se debe solicitar al presidente, lo que hace el incentivo extremadamente discrecional.

Un proceso muy discrecional conlleva altos costos, en dinero y en tiempo. Un proceso así implica que deben llevarse a cabo muchos procesos para obtener el incentivo fiscal y podría ser necesario contratar asesoramiento legal para conseguir la exención. Por lo tanto, las personas podrían preferir no invertir en la creación de una organización filantrópica. Así, la segunda hipótesis de este trabajo es:

H2 Si el procedimiento para otorgar la exención es automático será mayor el promedio de la gente que dona por país.

El alcance de la exención puede estar delimitado a ciertas actividades específicas o puede ser integral. Esto quiere decir que algunos países proveen el incentivo a organizaciones que se dedican únicamente a la educación o a actividades culturales,

mientras que en otros países el incentivo se aplica a las organizaciones que proveen cualquier tipo de actividad. Para algunos este elemento politiza a las organizaciones. Cuando el Estado establece cuáles son las actividades que serán exentas de impuestos, tiene también la oportunidad de “legitimar las causas que se alinean con la agenda del gobierno y daña la independencia de la sociedad civil”(Charities Aid Foundation, 2016, p. 5).

En los países en los que las listas de actividades son limitadas el sector filantrópico pierde recursos. Si las exenciones cubren sólo ciertas actividades, aquellos que tengan interés en crear fundaciones de otras actividades se desmotivarán y preferirán no invertir en el sector. De manera similar, si el beneficio fiscal que se les da a las donaciones se aplica sólo a ciertas actividades, las personas (o compañías) que estén interesadas en ciertas actividades podrían preferir no donar. Por lo tanto, la tercera hipótesis es que:

H3 Si las exenciones fiscales se aplican a todas las actividades de las fundaciones será mayor el promedio de la gente que dona por país.

Hay, además, otros incentivos legales que pueden influir el tamaño del sector que vale la pena estudiar, pues forman parte de las regulaciones que cada Estado impone (y que podrían ser modificadas si fuera necesario). Algunos países exigen a las organizaciones que reporten información como las donaciones que reciben, las actividades que llevan a cabo, reportes financieros, entre otras cosas (Quick et al., 2014, p. 30).

Por un lado, este elemento puede ser un incentivo para los donadores, pues cuentan con más información acerca de las organizaciones a las que donan y, por ende, la confianza puede aumentar. Por otro lado, este puede ser un desincentivo para las organizaciones, sobre todo para las pequeñas que no cuenten con los recursos para hacer los reportes. Sin embargo, en algunos países estos requerimientos dependen del tamaño de la organización, por lo que las organizaciones pequeñas no están obligadas a reportar (o los requerimientos del reporte son distintos). Por lo tanto:

H4 Si los requerimientos de los reportes son sensibles al tamaño de la organización será mayor el promedio de la gente que dona por país.

Por último, algunos países tienen impuestos a los bienes de los ciudadanos al morir. Estos impuestos sobre bienes o herencias son considerables, pero, cuando los hay, también suelen serlo los incentivos. Por lo tanto, la exención sobre un impuesto a la herencia puede

significar una gran aportación al sector. Hay literatura que señala que este es un incentivo y otra que defiende lo contrario (Barthold & Plotnick, 1984; William Beranek, David R. Kamerschen, & Richard H. Timberlake, 2010). La aportación a una organización da poder de decisión sobre parte de lo que de otro modo sería un impuesto. Las personas pueden decidir donar parte de su herencia a la organización que realice las actividades que más les parezca. Por lo tanto:

H5 Si hay una exención del impuesto en la herencia a organizaciones será mayor el promedio de la gente que dona por país.

Hay muchas razones por las que el sector puede variar que no tiene que ver con los incentivos fiscales. Aquí expongo tres de ellas, el nivel de ingreso, la diversidad cultural y el nivel de percepción de corrupción en las empresas. Tal como ya he mostrado antes, el nivel de ingreso es un factor explicativo importante para el tamaño del sector. Además, podría estar relacionado con algunas de las variables explicativas. Por lo tanto es importante incluirla en el análisis.

Hipótesis alternativas

HA.1 Si hay mayor nivel de ingresos per cápita será mayor el promedio de la gente que dona por país.

Una hipótesis recurrente en la literatura acerca de las motivaciones es que los filántropos perciben que el gobierno no proporciona adecuadamente un servicio, así que deciden proveerlo ellos. Weisbrod (1997) la nombró la “Teoría del gobierno fallido”. La razón de esta falla del gobierno puede deberse a que tiene que atender a toda una población con diferentes demandas cada uno y no tienen los recursos para hacerlo. La solución que encuentra el gobierno para resolver el problema es satisfacer las demandas del votante medio (aquel que en el espectro ideológico se encuentra en el centro). De esta manera, el gobierno pretende abarcar el mayor rango de necesidades (o por lo menos las que más se acercan una con otra) con los recursos limitados. Sin embargo, las demandas que no entran en esta categoría quedan desatendidas. Tal como lo son aquellas de los votantes en ambos

extremos ideológicos. Mientras más diversas sean las demandas, mayor será la percepción del gobierno fallido.

Una de las implicaciones de la “Teoría del gobierno fallido” es que mientras más diversa sea la población cabría esperarse que el sector filantrópico sea más grande. La lógica es que mientras más diversa, las demandas también lo serán y más alejadas estarán de las del votante mediano. (Matsunaga, Yamauchi, & Okuyama, 2010). Por lo tanto:

HA.2 Si hay mayor diversidad cultural en la población será mayor el promedio de la gente que dona por país.

Finalmente, existe una línea de análisis que explica la variación del tamaño del sector filantrópico basada en la confianza en el sector privado (Salamon & Anheier, 1998, p. 222). Dado que hay una gran cantidad de asimetrías de información en el mercado, los consumidores a menudo tienen que confiar en indicadores que no son visibles para valorar un servicio. Debido a que la filantropía no tiene fines de lucro, se puede suponer que debe haber algún interés en ayudar a la gente. De esta manera, cuando los individuos no confían en el sector privado optarán por conseguir servicios del sector filantrópico. Por lo tanto, cuando la sociedad no confíe en el sector privado, se puede esperar que el sector filantrópico sea más grande, porque tendrá más recursos. De esta manera, la última hipótesis para este argumento es:

HA.3 Si hay menor confianza en el sector privado (medido como percepción de corrupción en las empresas) será mayor el promedio de la gente que dona por país.

Metodología de investigación

La pregunta que quiero responder es ¿qué efecto tienen los incentivos fiscales en el tamaño del sector filantrópico (donaciones)? La variable dependiente es el sector filantrópico medido como donaciones. Para medir esta variable utilizaré el índice de donaciones “World Giving Index” de 2014. Este lo presenta el reporte del *Charities Aid Foundation* con información de la encuesta de *Gallup*. El índice muestra la información de 140 países y señala su “nivel de caridad”. La encuesta se hace a una muestra de entre 500 y 2000 personas (dependiendo del tamaño de la población) que pretende ser representativa de la

población. Para crear el índice de donaciones les preguntan a los participantes si han hecho alguna donación monetaria en el último mes. El índice presenta una variable discreta del 1 al 100.

Dos comentarios son relevantes acerca de esta variable. Primero, el índice no representa el volumen de las donaciones por país. El índice es una aproximación del promedio de gente que dona en cada país. Se construye a través de una encuesta que mide cuanta gente ha donado en los doce meses anteriores a que se haga la misma. Además, el índice no sólo muestra las donaciones a organizaciones (las que se ven afectadas por los incentivos fiscales, si es que los hay), sino también las donaciones monetarias que podría hacer una persona en la calle.

Probablemente los modelos serían más precisos si nuestra variable dependiente se midiera como la cantidad de dinero donada a organizaciones u otros de los indicadores que ya he mencionado. Desafortunadamente, la información que hasta ahora se ha recabado para hacer estos indicadores (como el que presenta el reporte de “Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector”) aún es muy limitada y podría sesgar los resultados. Aun así, el índice es un buen indicador del sector puesto que el aumento en las donaciones está directamente relacionado con el aumento de las organizaciones. El aumento del segundo significa que hay más probabilidad de que la gente encuentre un proyecto que le agrade. Además atraen los recursos de aquellos que sólo donan con propósitos específicos.

Segundo, al interpretar los datos de esta variable dependiente se debe tener en cuenta todas las precauciones que implican las encuestas. Es decir, la muestra no es muy grande en algunos países y no se hace en lugares donde es difícil acceder, es peligroso o hay poca población.

Estas afirmaciones no pretenden desestimar la utilidad del índice, sino señalar posibles objeciones. A pesar de los dos comentarios para la variable, el indicador presenta una gran muestra de países, es representativa por país y establece las especificaciones acerca de dónde no se realizó. Siempre que se tenga en cuenta las limitaciones de la variable y los resultados se interpreten con cautela, el índice representará una buena aproximación a la realidad. Además, el índice de donaciones es una buena aproximación al sector filantrópico porque este se conforma de las donaciones. El número de

organizaciones, por ejemplo, podría decir si hay pocas o muchas organizaciones, pero no expresaría el tamaño de cada una.

Ahora, para las variables independientes utilicé la información del reporte “Rules to Give By: A Global Philanthropy Legal Environment Index”. Para la primera hipótesis, el índice establece si el país otorga incentivos a las organizaciones sin fines de lucro, a las empresas y a los individuos. Cada uno es evaluado como variable *dummy* (1 si provee el incentivo a organizaciones filantrópicas/empresas/individuos, 0 si no lo hace). Ya he explicado antes que los incentivos se pueden aplicar a diferentes impuestos, la variable no distingue entre que impuestos se aplica, sólo si existe una exención.

Para demostrar la segunda y tercera hipótesis, el índice contiene reportes por país que describen algunas características de cada legislación. El índice incluye información acerca de los requisitos para obtener la exención para las organizaciones (la discrecionalidad con la que se otorgan los incentivos fiscales) y si sólo se aplica a cierto tipo de actividades. La información no es exhaustiva así que no se pueden evaluar diferentes niveles de discrecionalidad. Además, los criterios son tan diferentes de país a país que sería difícil establecer criterios claros para definir niveles de discrecionalidad. Sin embargo, tal como Irarrázaval y Guzmán (2005) lo hacen, se puede evaluar la discrecionalidad como una *dummy* (0 si es discrecional y 1 si es automático). Por supuesto tomaré en cuenta que para obtener un incentivo dirigido a las organizaciones filantrópicas debes tener ciertas características mínimas (las que ya mencionamos en la teoría), así que estos requerimientos no se consideran discrecionales.

La evaluación de actividades se hizo de manera similar a la anterior, con una variable *dummy* (0 algunas actividades, 1 todas las actividades). La información nuevamente no es exhaustiva y no existe la información del número exacto de actividades que incluye cada legislación. Asimismo, la legislación de un país puede mencionar una actividad que en otra legislación está desglosada como dos tipos de actividades diferentes. Es por esto que decidí mantener la variable *dummy* tal como Irarrázaval y Guzmán (2005) lo hacen en su trabajo. No importa si sólo algún tipo de organizaciones reciben más de un

tipo de incentivo³: seguirá obteniendo sólo un punto. Tal sería el caso de Bélgica, por ejemplo, que establece que ninguna organización paga el impuesto al ingreso. Pero además, las organizaciones que se dedican a actividades relacionadas con la salud, el cuidado de niños, la educación, los deportes y la cultura están exentas de algunos impuestos regionales.

Para comprobar la cuarta hipótesis utilicé la información del índice que indica si los requisitos de reportes de las organizaciones son sensibles al tamaño. El índice también indica si hay una exención al impuesto a la herencia para la hipótesis cinco. Ambas variables son *dummy*. Aquellos países que tienen reportes sensibles al tamaño 1 y aquellos que no un 0. Aquellos países que dan exenciones al impuesto de la herencia tienen un 1 y aquellas que no, tienen 0.

La variable de control de ingreso es un indicador del *Banco Mundial* que estima el ingreso nacional bruto. Esta variable agrupa los datos en 4 grupos, ingreso bajo (1), ingreso medio bajo (2), ingreso medio alto (3) e ingreso alto(4). Las variables de diversidad cultural y de percepción de corrupción en las empresas son indicadores que produjo el *Quality of Government Institute*. La variable de diversidad cultural mide fraccionamiento étnico pero incluye la distancia cultural entre cada grupo.⁴ El indicador es continuo y va desde el 0 (nada de diversidad) al 1(mucha diversidad).

La variable de percepción de corrupción en las empresas se creó a partir de una pregunta que establece “¿en qué medida percibe usted que los negocios han sido afectados por la corrupción?”. Los valores van del 1 (nada corrupto) al 10 (extremadamente corrupto).

³ Con tipos me refiero a los incentivos a la renta, al valor agregado, a las sucesiones o a las herencias, a los bienes raíces, a las licencias industriales y comerciales, los aranceles aduaneros y la seguridad social.

⁴ Este indicador toma en cuenta el fraccionamiento cultural pues muestra la distancia cultural entre grupos y la distancia estructural entre los lenguajes que hablan diferentes grupos en un mismo país. Mientras menor sea la diferencia estructural entre lenguajes de diferentes grupos étnicos, menor será el indicador. (Información del libro de códigos de la base de datos del Quality of Government del 2017(Dahlberg, Holmberg, Rothstein, Khomenko, & Svensson, 2017)).

Resultados

En esta sección se encuentran los modelos y el análisis de los modelos para comprobar las hipótesis que he presentado en este trabajo. La primera tabla expone los modelos que comprueban las hipótesis que se refieren al impacto de los incentivos sobre las donaciones.

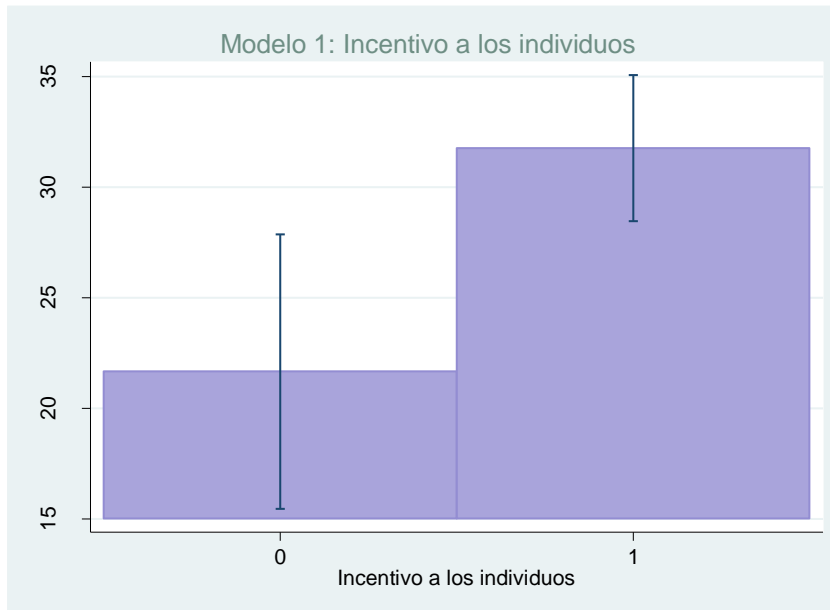
Tabla 1: Análisis internacional de los incentivos fiscales y las donaciones

| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
|--|--------------------|---------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|----------------------|
| VARIABLES | Modelo1 | Modelo2 | Modelo3 | Modelo4 | Modelo5 | Modelo6 |
| Incentivo a los individuos | 10.10** (0.023) | | | | | -0.659 (0.0905) |
| Incentivo a las corporaciones | 6.323 (0.251) | | | | | 12.99* (0.0782) |
| Incentivo automático para las NPO | | -7.224* (0.0517) | | | | -8.007** (0.0358) |
| Actividades a las que se aplica el incentivo a las NPO | | | -1.305 (0.715) | | | 1.418 (0.717) |
| Reportes sensibles al tamaño | | | | 15.95*** (0.00118) | | 12.56** (0.0124) |
| Exención del impuesto a la herencia | | | | | 9.496** (0.0164) | 8.920** (0.0372) |
| Ingreso | | | | | | 3.538* (0.0795) |
| Diversidad cultural | | | | | | 17.85* (0.0561) |
| Corrupción en las empresas | | | | | | -10.72** (0.0347) |

| | | | | | | |
|---------------|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------------|
| Constante | 16.21*** (0.000921) | 34.29*** (0) | 30.10*** (0) | 27.05*** (0) | 26.84*** (0) | 40.41** (0.0231) |
| Observaciones | 125 | 123 | 123 | 125 | 125 | 90 |
| R-cuadrada | 0.082 | 0.031 | 0.001 | 0.082 | 0.046 | 0.309 |

Valor-p en paréntesis
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

El primer modelo prueba la primera hipótesis acerca de los incentivos que se proveen. H1 Si se proveen incentivos a las organizaciones, a los individuales y a las compañías será mayor el promedio de las donaciones. Este modelo prueba el efecto de los incentivos a individuos y el efecto de los incentivos a las corporaciones. No se incluye el efecto de los incentivos a las organizaciones debido a que la variación es pequeña (tan sólo cuatro casos no cuentan con incentivos a las organizaciones). Tal como esperaba, ambos coeficientes son positivos. Si en el país se implementan incentivos a los individuos el índice de donaciones aumentará en 10 puntos. El valor del índice es de 21.66 sin el incentivo a individuos y de 31.76 cuando existe el incentivo. Cuando el país provee incentivos a las corporaciones el índice de donaciones aumenta 6 puntos: 23.88 sin el incentivo y 30.20 con él. Sin embargo, sólo el incentivo a los individuos tiene un efecto significativo, con un valor-p de .023.



Fuente: elaboración propia con información del “World Giving Index” y el “Rules to Give Index”

El segundo modelo incorpora los elementos de la segunda hipótesis. H2 Si el procedimiento para otorgar la exención es automático será mayor el promedio de las donaciones. El coeficiente de este modelo es significativo con un valor-p de .052. El impacto en el volumen de donaciones es contrario a lo que esperaba: negativo. Manteniendo todas las otras variables constantes en sus medias, los países cuyos requisitos para obtener una exención son discrecionales obtendrán un índice de 34.28. En cambio, aquellos países cuyos requisitos no sean discrecionales tendrán un índice de donaciones de 27.06 puntos.

Yo propongo que puede haber una hipótesis alternativa para explicar el efecto negativo. El efecto negativo señala que en un país en donde los requisitos sean discrecionales, el tamaño del sector (donaciones) será menor que en uno con requisitos automáticos. Yo planteo que las instituciones informales son un factor explicativo para este resultado. Es decir, aún considero que la discrecionalidad puede explicar bien el cambio del tamaño del sector. Sin embargo, la variable que he utilizado para medir la discrecionalidad fue creada a partir de la información de la legislación de cada país y no precisamente dicta al pie de la letra lo que se hace en cada país. Por lo tanto, la variable no necesariamente captura la discrecionalidad real que existe en cada país.

Ahora, por un lado, como ya mencionamos, existe una relación entre los países más desarrollados y un mayor tamaño del sector. Por otro lado, podríamos esperar que los países más desarrollados tengan mecanismo y requerimientos más claros (es decir, que estén escritos en la ley) para obtener los incentivos. Así, los países con mayor tamaño del sector también serán aquellos con mayor claridad (que estén escritos en la ley) en sus requerimientos, por lo que parecerá que son los países con más discrecionalidad (aunque no necesariamente lo sean). De esta manera, los requerimientos no son necesariamente más discrecionales en aquellos países con un sector más grande, sino que la ley es más clara.

Es necesario tener más información sobre los incentivos por país para poder confirmar esta hipótesis. Sin embargo, al hacer una prueba con el nivel de ingresos y la discrecionalidad del incentivo (Tabla 1.1), podemos ver que el efecto del ingreso desaparece (el valor-p es demasiado alto). Es decir, una vez que corrí la regresión que muestra el efecto de la discrecionalidad de los requerimientos en el tamaño, pero incluyendo el ingreso, el efecto de la discrecionalidad no es significativo. Esto podría confirmar la hipótesis, pues señala una relación entre los requerimientos para el incentivo (automático o discrecional) y el nivel de ingreso per cápita.

Tabla 1.1 Requerimientos y desarrollo

(1)

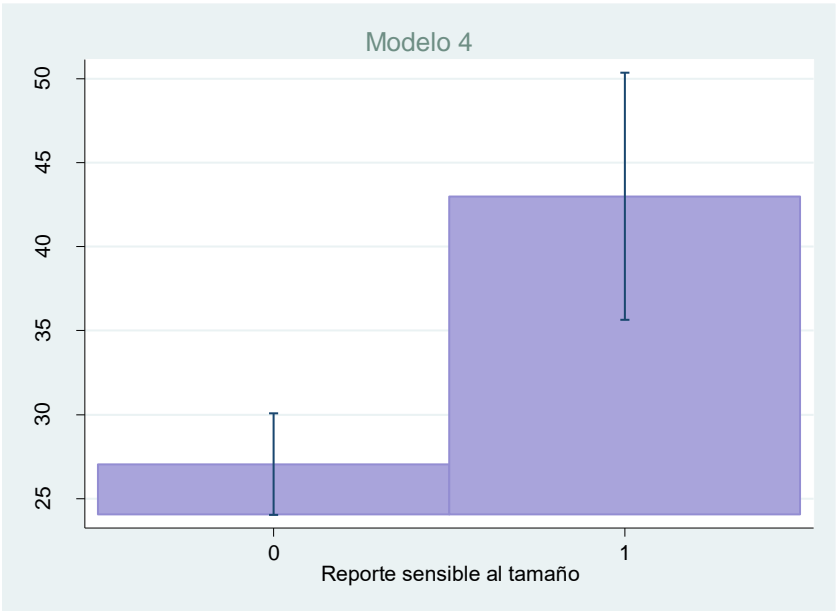
| VARIABLES | Modelo1 |
|-----------------------------------|------------------------|
| Índice de donaciones | |
| Incentivo automático para las NPO | -5.562 (0.138) |
| Ingreso | 4.658*** (0.00538) |
| Constante | 25.13*** (1.00e-07) |
| Observaciones | 119 |
| R-squared | 0.091 |

Valor-p en paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

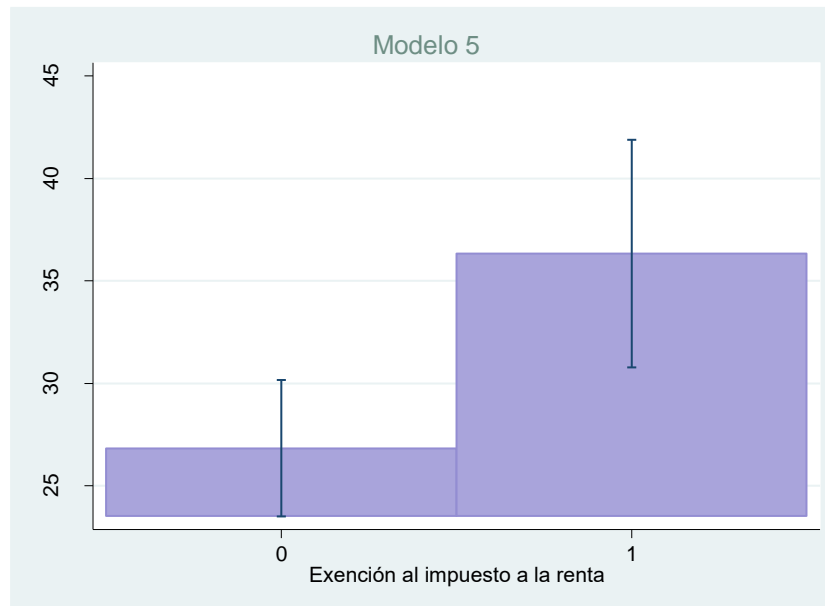
El tercer modelo representa la hipótesis sobre la delimitación de áreas específicas de acción filantrópica para el acceso a incentivos, H3 si las exenciones fiscales se aplican a todas las actividades de las fundaciones será mayor el promedio de las donaciones. Una vez más el coeficiente es negativo, probablemente la hipótesis descrita en el párrafo anterior pueda explicar un poco el sentido del coeficiente. Sin embargo, el efecto no es significativo.

El siguiente modelo prueba la cuarta hipótesis, H4 Si los requerimientos de los reportes son sensibles al tamaño de la organización será mayor el promedio de las donaciones. El modelo presenta cuál es el efecto de que los países que tienen requerimientos para reportar información tengan también sensibilidad al tamaño de la organización. Esta hipótesis es significativa con un valor-p de .001. El coeficiente es positivo. Cuando el país no tiene requerimientos de reporte, o los tiene pero no son sensibles al tamaño de la organización, el índice de donaciones es de 27.04 puntos. En cambio, cuando el país tienen requerimientos y estos son sensibles al tamaño de la organización filantrópica, el índice aumenta casi el 20% (43 puntos).



Fuente: elaboración propia con información del “World Giving Index” y el “Rules to Give Index”.

El penúltimo modelo comprueba la hipótesis cinco. H5 Si hay una exención del impuesto en la herencia a organizaciones será mayor el promedio de las donaciones. Nuevamente, el coeficiente de este modelo es positivo con un efecto de 9 puntos. Cuando el país no provee una exención al impuesto a la herencia o no hay un impuesto a la herencia, el valor esperado del índice de donaciones será de 26.8. En cambio, cuando exista una exención para el impuesto a la renta el valor esperado del índice será de 36.3 puntos. El efecto es significativo porque el valor-p es de .0164.

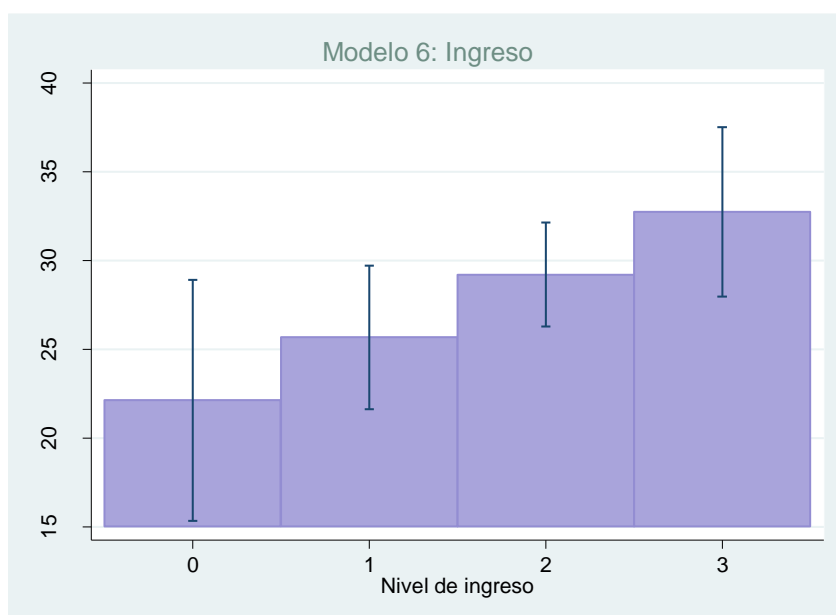


Fuente: elaboración propia con información del “World Giving Index” y el “Rules to Give Index”.

Por último, el Modelo 6 nos muestra todas las hipótesis en un solo modelo junto con tres hipótesis de control (ingreso, diversidad cultural y confianza en las empresas). El modelo muestra que el valor-p es significativo en siete de las nueve variables que se muestran aquí. Algunos de los efectos significativos ya los habíamos visto en los modelos individuales, tal como el de los requerimientos para obtener la exención, los reportes sensibles al tamaño de las organizaciones y la exención al impuesto a la herencia. Aunque ahora hay efectos significativos nuevos como el del incentivo a las corporaciones y los de las hipótesis alternativas. Además, el sentido del coeficiente cambió en dos variables, el efecto de los incentivos a los individuos y en el número de actividades a las que se aplica la exención (pero ninguna de las dos tienen un efecto significativo).

En este modelo, el incentivo a corporaciones es el que tiene un efecto significativo (valor-p de .078) y el incentivo a los individuos no tiene efecto. Además, el efecto del incentivo a las corporaciones es bastante grande. Cuando no existe un incentivo a las corporaciones el índice es de 16.8 puntos. En cambio, cuando el incentivo existe el índice será de 29.85 puntos.

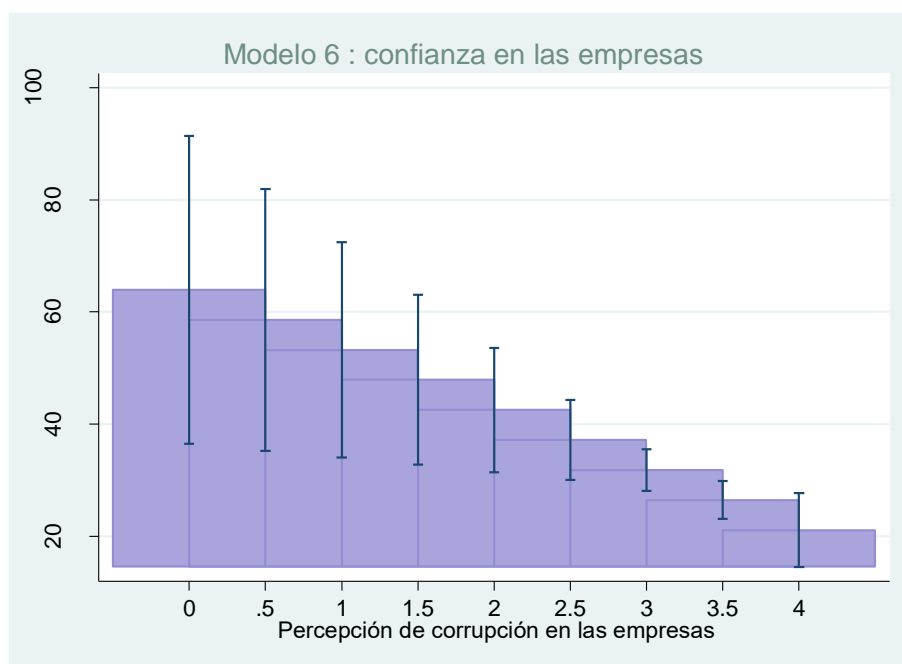
Las variables de control (ingreso, diversidad cultural y percepción de corrupción en las empresas) que incluye este modelo son significativas. El ingreso es positivo y es significativo con un valor-p de .079. Con el nivel de ingreso más bajo el índice es de 22.1. Cuando estamos hablando del nivel más alto de ingreso, el índice es de 32.7. La siguiente tabla muestra que el efecto positivo se mantiene en todos los niveles de ingreso.



Fuente: elaboración propia con información del “World Giving Index” y el “Rules to Give Index”.

En el caso de la diversidad y fraccionamiento cultural, el efecto es positivo, tal como se esperaba. El índice de donaciones será de 23.65 puntos si no hay fraccionamiento. En cambio, con el mayor valor del indicador de fraccionamiento el índice de donaciones debería de ser 41.5 puntos. Sin embargo, el valor predicho en el índice no cambia mucho con un índice de fragmentación mayor a .5.

Finalmente, la percepción de corrupción en las empresas (10 mucha corrupción y 0 nada de corrupción) también tiene un efecto negativo que no esperaba con un cambio de 10 puntos. Mientras menor percepción de corrupción tienen las personas en el sector privado, las personas apoyan menos al sector filantrópico mediante sus donaciones. El índice de donaciones será de 63.9 con el menor nivel de percepción de corrupción en las empresas. En cambio el valor del índice será de 53.2471 con el mayor nivel de percepción de corrupción en las empresas. El efecto es significativo con un p-valor de .035. En la siguiente gráfica muestro de manera más clara el efecto.



Fuente: elaboración propia con información del World Giving Index y The Quality of Government Basic Dataset

A pesar de que no fue el esperado, el efecto negativo no es contraintuitivo. Es importante señalar que esta hipótesis muestra al sector privado como contrario al sector filantrópico. Sin embargo, hay muchas empresas que crean organizaciones a partir de una estructura predeterminada por su negocio. Inclusive, algunas organizaciones son creadas para beneficiar a las empresas preexistentes (Grau, 2012; Villar et al., 2014). A veces las organizaciones filantrópicas proveen ciertos servicios como lo haría una empresa con fines de lucro. Para la opinión pública, el desempeño de las organizaciones puede relacionarse

fácilmente con el de una empresa. Por lo tanto, si las personas perciben a una empresa privada como corrupta, podrían percibir lo mismo de una organización.

Estudio 2: Análisis micro, los incentivos a los incentivos

Como he mencionado antes, algunos autores sugieren que los incentivos a la filantropía tienen un efecto pequeño en el sector. Para complementar esta investigación haré un análisis a nivel micro para entender bajo qué circunstancias las exenciones fiscales son un incentivo para que los individuos realicen donaciones. El análisis responderá a la pregunta: ¿por qué las deducciones de impuestos funcionan como un incentivo para las donaciones solo en algunos casos? El argumento que desarrollaré aquí es que la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo depende de: la cantidad que se donará y la confianza que se tenga en 1) las organizaciones, 2) el Estado y 3) las empresas.

Para hacer el análisis utilizaré los datos de un trabajo que se realizó en la Ciudad de México y la zona metropolitana, “Will Publics Pay to Protect Rights? An Experimental Study of Mexico City Inhabitants’ Willingness to Donate to Local Human Rights Organizations and of These Groups’ Ability to Use This Data”(Absar et al., 2017). México tiene incentivos para las organizaciones, para los individuos y para las compañías. Empero la legislación no es sensible al tamaño ni hay exención para el impuesto a la herencia. Tal como he demostrado en el análisis anterior, los primeros elementos no tienen un efecto significativo en el tamaño del sector y los últimos sí. Tal como se esperaría, el puntaje del país en el índice de donaciones del “World Giving Index” es bajo, 16 puntos. La información del estudio “Comparative Nonprofit Sector” concuerda con este indicador (Salamon & Sokolowski, 2004): comparativamente, el sector filantrópico en México es pequeño.

Así, el caso de México se convierte en un caso interesante para estudiar por dos razones. Primero, es un caso típico y actúa tal como el análisis nos haría esperar. Segundo, nos permite entender un poco de por qué los incentivos a los individuos no tienen un efecto significativo en nuestro análisis. Es decir, al estudiar los incentivos a los incentivos, tal vez entendamos un poco mejor bajo qué condiciones podrían tener un efecto.

La primera hipótesis tiene que ver con la cantidad que será donada. Para obtener una reducción al impuesto por una donación es necesario comprobar ésta última.⁵ Ya sea o no

⁵ En el caso de México, por ejemplo, es necesario entregar comprobantes fiscales para poder deducir impuestos.

complicado o no tramitar la reducción, no todas las personas estarán dispuestas a solicitar un comprobante al hacer una donación pequeñas. De esta manera, la deducción no será un incentivo para las donaciones pequeñas.

H1.2 Mientras mayor sea la cantidad donada, mayor será la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo.

La confianza es un factor importante para apoyar o no a un sector. Tal como describí en la introducción, la desconfianza en una organización puede llevar a la población a rechazarla. Aquí nos concentraremos en la confianza en tres actores: el sector filantrópico (organizaciones filantrópicas), las empresas (empresas mexicanas) y el Estado (políticos).

Primero, ya he explicado que las donaciones no solo se hacen a las organizaciones. Sin embargo, éstas reciben una gran cantidad de las mismas y deciden de qué manera se distribuirán los recursos recibidos. Al igual que con en cualquier otro sector, si la gente no confía en las organizaciones preferirán no darle recursos. En ese caso, el papel de las deducciones será más importante para explicar una donación. Por lo tanto, la segunda hipótesis de esta sección es:

H2.2 Mientras menor sea la confianza en el sector filantrópico, mayor será la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo.

Existe literatura que ubica el trabajo de las organizaciones filantrópicas en contraposición con el de otros actores como el Estado (Roberts, 1984; Shah, Sussex, & Hernandez-Villafuerte, 2015) o las empresas (Salamon & Anheier, 1998). De acuerdo con estas teorías, las personas apoyan más a la filantropía cuando no confían en la manera en que los otros actores están haciendo su trabajo. En el caso del Estado, las personas apoyarán más al sector filantrópico cuando consideren que el primero no está ubicando los recursos en dónde los considera necesarios (Shah et al., 2015). La confianza en un gobierno se basa en el desempeño que tiene para cumplir con las demandas de la sociedad. Una de las principales tareas que la sociedad demanda al gobierno es la asignación de recursos de manera eficiente. Por lo tanto, será lógico esperar que la desconfianza en el gobierno tenga un efecto en el apoyo al sector filantrópico. Ahora, el efecto de esta relación en los incentivos será que cuando la gente desconfíe del gobierno, las deducciones serán menos necesarias para incrementar las donaciones. En cambio, si la gente confía en el gobierno y

considera que lleva a cabo un buen trabajo, la gente no apoyará al sector filantrópico o necesitará ciertos incentivos para hacerlo. Por lo tanto:

H3.2 Mientras mayor sea la confianza en los políticos, mayor será la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo.

Ya he explicado antes como la desconfianza en las empresas podría incrementar el apoyo a las organizaciones. Si se considera a las organizaciones como un proveedor de servicios similar a las empresas privadas, pero más confiable (consecuencia de los incentivos), la gente recurrirá (y apoyará) al sector filantrópico cuando haya desconfianza en las empresas. De esta manera, las deducciones funcionan de manera similar que en la hipótesis anterior. Si hay confianza en el sector privado, será necesario proveer otros incentivos para apoyar al sector filantrópico.

H4.2 Mientras mayor sea la confianza en las empresas, mayor será la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo.

Para realizar el análisis de estas variables incluiré tres variables de control. Poco se ha dicho sobre aquellos factores que influyen el que una deducción fiscal cumpla su función de incentivar las donaciones. Sin embargo, hay muchos estudios que comprueban que la edad, el ingreso y la religión son variables explicativas de la donación (Hossain & Lamb, 2015; Irrarázaval Ll. & Guzmán C., 2000; Steinberg, 1990). Por lo tanto, estas variables serán incluidas como variables de control.

Metodología de investigación

Los siguientes modelos pretenden responder la segunda pregunta de este trabajo, ¿por qué las deducciones de impuestos funcionan como un incentivo para las donaciones sólo en algunos casos? Este análisis presenta una serie de modelos logísticos ordinales. La justificación del modelo es que la variable que resultará en el modelo será categórica puesto que la variable dependiente es ordenada categórica.

Esta pregunta será probada con la encuesta “Will Publics Pay to Protect Rights? An Experimental Study of Mexico City Inhabitants’ Willingness to Donate to Local Human Rights Organizations and of These Groups’ Ability to Use This Data”(Absar et al., 2017),

que llevó a cabo el *Centro de Investigación y Docencia Económicas* (CIDE) y la *Universidad de Minnesota* de Estados Unidos.

Muchas de las preguntas en la encuesta se limitan a las organizaciones que se dedican a los asuntos de derechos humanos. Por lo tanto, las interpretaciones deben tomar en cuenta este factor. Sin embargo, no hay razón para pensar que los resultados no serán similares para otro tipo de organizaciones. En cualquier caso, será interesante replicar este estudio con información de organizaciones de otro tipo.

La variable dependiente es la probabilidad de que la deducción de impuestos incentive una donación. Esta variable será medida con la pregunta “¿Qué tan probable es que usted esté dispuesto a donar dinero a una organización de derechos humanos si su contribución fuera deducible de impuestos?”. La variable es categórica, de nada probable (1) a muy probable (4).

La primera variable independiente es la cantidad de dinero que se dona. Esta será medida con la pregunta “¿Cuánto dinero estima que ha donado [a organizaciones o asociaciones] en los últimos 12 meses?”. La variable es discreta y los valores son \$0, menos de \$200 pesos, entre \$200 y \$500 pesos, entre \$500 y \$1,000 peso, entre \$1,000 y \$2,000 pesos, \$2,000 pesos o más.

Las variables para la hipótesis dos, tres y cuatro son la confianza en los políticos, las organizaciones mexicanas de derechos humanos y las empresas mexicanas. Estas se miden con la pregunta “¿Confía mucho, algo, poco o nada en los políticos, las organizaciones mexicanas de derechos humanos y las empresas mexicanas?”. Las variables son categóricas y van del nada (1) a mucho (4).

Las variables de control son el ingreso familiar, la edad y la identificación con una religión. El ingreso familiar se mide con el ingreso mensual de todas las personas que trabajan en la casa en la que se hizo la encuesta. La variable va desde “ningún ingreso” hasta “más de \$13,500”. La edad es la del entrevistado y va desde 18 hasta 80 años. Por último, la religión es una variable *dummy* que mide si la persona tiene (1) o no (0) una religión.

Resultados

Tabla 2: Análisis micro, los incentivos a los incentivos

| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
|-------------------------------------|---------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|
| VARIABLES | Modelo1 | Modelo2 | Modelo3 | Modelo4 | Modelo5 |
| Reducción como incentivo | | | | | |
| Monto donado <\$200 | 0.368** (0.0191) | | | | 0.370** (0.0305) |
| Monto donado >200 y <500 | 0.00986 (0.963) | | | | 0.0867 (0.704) |
| Monto donado >500 y <1000 | -0.00789 (0.981) | | | | -0.0816 (0.822) |
| Monto donado >1000 <2000 | -0.234 (0.696) | | | | -0.466 (0.449) |
| Monto donado >2000 | 0.703 (0.116) | | | | 0.597 (0.233) |
| Confianza en las organizaciones | | 0.268*** (2.56e-05) | | | 0.174** (0.0305) |
| Confianza en los políticos | | | 0.173* (0.0614) | | 0.0619 (0.570) |
| Confianza en las empresas mexicanas | | | | 0.169*** (0.00613) | 0.0281 (0.717) |
| Ingreso familiar | | | | | 3.50e-05* (0.0658) |
| Edad | | | | | -0.0203*** (4.39e-06) |
| Religión | | | | | 0.164 (0.423) |
| Constant cut1 | -0.832*** (0) | -0.308* (0.0826) | -0.758*** (6.74e-08) | -0.539*** (0.00239) | -0.807** (0.0358) |
| Constant cut2 | 0.00978 (0.910) | 0.546*** (0.00208) | 0.0800 (0.563) | 0.308* (0.0806) | 0.0672 (0.861) |
| Constant cut3 | 1.203*** (0) | 1.795*** (0) | 1.311*** (0) | 1.544*** (0) | 1.339*** (0.000527) |

| | | | | | |
|--------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Observaciones | 813 | 935 | 944 | 940 | 697 |
| Valor-p en paréntesis | | | | | |
| *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 | | | | | |

Esta tabla de regresiones presenta una serie de modelos para entender mejor bajo qué circunstancia funcionan los incentivos fiscales. Estos responden a la pregunta de investigación ¿por qué las deducciones de impuestos funcionan como un incentivo para las donaciones solo en algunos casos?

El primer modelo muestra la relación entre reducción como incentivo y cantidad donada. La hipótesis es que H1.2 Mientras mayor sea la cantidad donada, mayor será la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo. La regresión muestra un efecto positivo en tres de los cinco segmentos de donación. Sin embargo, el efecto únicamente es significativo cuando el monto pasa de “nada” a “menos de \$200” con un valor-p de .019. Con todas las otras variables constantes, si la gente no ha donado nada de dinero a una organización de DDHH en los últimos meses, la probabilidad de que la exención sea un incentivo será de 30. En cambio, si la gente ha donado algo menor a \$200, la probabilidad de aumentar de categoría es de 23.

Los Modelos 2, 3 y 4 representan las hipótesis de confianza. La hipótesis era: H2.2 mientras menor sea la confianza en el sector filantrópico, mayor será la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo. El segundo modelo muestra que a mayor confianza en el sector hay también mayor probabilidad de que las personas donen si su donación es deducible. Es curioso, pues cabría esperar que mientras mayor sea la confianza en el sector, menor sería la efectividad del incentivo, pero no es así. La magnitud del efecto es de .268. Cuando no hay confianza en las organizaciones de DDHH, la probabilidad de que la deducción sea un incentivo será de 42.3. Cuando la confianza sea mucha, la probabilidad aumentará. El efecto es significativo con un valor-p menor a .01 y, como podemos apreciar en la siguiente gráfica, la significancia se mantiene en todos los niveles de confianza en las organizaciones.

Para las hipótesis de confianza en político y empresas se esperaba un efecto positivo. Las hipótesis eran:

H3.2 Mientras mayor sea la confianza en los políticos, mayor será la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo.

H4.2 Mientras mayor sea la confianza en las empresas, mayor será la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo.

Los efectos son positivos y significativos con un valor-p de .061 y .0061, respectivamente. Sin embargo, el efecto no se mantiene cuando las hipótesis se incluyen en el último modelo. El primer efecto muestra que, si las otras variables se mantienen constantes en sus medias, cuando no hay confianza en los políticos la probabilidad de que la deducción sea efectiva es de 31.9. Cuando hay la mayor confianza en los políticos la probabilidad aumenta en 18.

El segundo efecto dicta que, si las otras variables se mantienen constantes en sus medias, cuando no hay confianza en las empresas mexicanas la probabilidad de que la deducción sea efectiva es de 36.8. En cambio, la probabilidad es de 22.8 cuando hay el mayor nivel de confianza en las empresas.

Por último, el modelo seis muestra todas las hipótesis anteriores e incluye las tres variables de control (ingreso familiar, edad y religión). El modelo muestra que, de las hipótesis previamente probadas, la única variable significativa es la confianza en las organizaciones y el cambio de donación de “nada” a “menos de \$200”. Sin embargo, el ingreso y la edad tienen un efecto significativo. Primero, si el ingreso familiar fuera de \$0, la probabilidad de la efectividad de la reducción como incentivo sería de 29. Mientras que con un ingreso mayor a \$13,500 la probabilidad de que fuera efectivo sería de 22.6. Segundo, la edad tiene un efecto negativo. Con 18 años la probabilidad de la efectividad de la exención como incentivo será de 18. Con 80 años de edad, la probabilidad de que los incentivos tengan un defecto será de 44. La religión no tiene efecto alguno.

Conclusiones

En este trabajo estudié un poco acerca de la relación entre los incentivos fiscales y el sector filantrópico. El análisis aquí descrito respondió a la pregunta de investigación ¿qué efecto tienen los incentivos fiscales en el tamaño del sector filantrópico? Para contestar a esta pregunta, comencé por definir el concepto de filantropía. Para entender al sector, expuse las características principales de las organizaciones y las variaciones. Además, demostré que hay una variación del sector en cada país.

Después, presenté el primer análisis: el sector varía de acuerdo con los incentivos fiscales por la diferencia de los incentivos y los distintos requisitos para obtenerlos. Para el análisis propuse cuatro elementos importantes de los incentivos fiscales por país: la aplicación a diferentes actores (a las organizaciones, a los individuales y a las compañías), los requerimientos para obtenerlos (automático, actividades), los sensibilidad al tamaño de la organización para los requerimientos para reportar información y la existencia del impuesto a la herencia. Además, el análisis incluye tres variables de control: ingreso, diversidad cultural y percepción de corrupción en las empresas. El modelo mostró que las variables de incentivo a las corporaciones, reportes sensibles al tamaño, exención a la herencia, ingreso y diversidad cultural tienen un efecto positivo y significativo en el índice de donaciones. Las variables del requerimiento automático y la percepción de corrupción en las empresas también mostraron un efecto significativo, pero negativo.

La segunda parte del trabajo consiste en un análisis a nivel individuos para comprender mejor los incentivos. La pregunta que guio este análisis fue ¿por qué las deducciones de impuestos funcionan como un incentivo para las donaciones solo en algunos casos? El argumento es que la probabilidad de que las deducciones funcionen como un incentivo depende de: la cantidad que se donará y la confianza que se tenga en 1) las organizaciones, 2) el Estado y 3) las empresas. Las variables de control de esta sección son la edad, el ingreso familiar y la religión.

Los resultados señalaron que hay efectos significativos y positivos cuando el monto total de donaciones en un año pasa de ser “nada” a “menos de \$200” y cuando hay confianza en las organizaciones. Asimismo, las variables de control de ingreso familiar y edad tuvieron un efecto significativo: el primero positivo y el segundo negativo.

La investigación tiene varias limitaciones. La más importante es la disponibilidad de los datos. Los estudios del sector filantrópico internacional no son tantos hasta ahora y la información disponible para hacer análisis macro es limitada. Además, la información que provee cada país (si es que la provee) no siempre es comparable entre sí (porque cada país regula de diferentes formas el sector). Por esas razones, el análisis no se ha podido realizar con otras aproximaciones del tamaño del sector como el número de organizaciones o la cantidad de dinero que recibe el sector filantrópico. Sin embargo, hoy en día existen proyectos que harán más favorables el estudio de otras dimensiones de la filantropía.⁶

La implicación que esta investigación podría tener para la política pública es que los resultados podrían ayudar a mejorar el diseño de los incentivos. Aquí muestro que los incentivos fiscales efectivamente tienen un efecto en las donaciones. El análisis macro muestra que hay incentivos y elementos específicos de la legislación que favorecen el tamaño del sector y que son importantes para incrementar las donaciones. El análisis micro muestra que para las donaciones pequeñas y las personas más jóvenes son para las que más importa el incentivo. Por lo tanto, en una cultura en donde se aprecie la participación ciudadana por medio de la donación, será importante que los incentivos sean diseñados de acuerdo con los hallazgos aquí encontrados.

El análisis que presenté aquí nos acerca a comprender mejor el sector filantrópico y los incentivos del mismo. Aun cuando los resultados deben considerarse con precauciones, los análisis muestran hallazgos interesantes que podrían ser replicados con otras muestras y variables similares. Todavía queda mucho por estudiar del sector filantrópico. La información limitada no hace más fácil el trabajo. Sin embargo, los esfuerzos por recabarla han aumentado. Con este trabajo intenté ser parte de este esfuerzo y proveer respuesta a un par de preguntas.

⁶ Por ejemplo, desde hace unos años el *Johns Hopkins Center for Civil Society Studies* y la *Comisión de Estadística de las Naciones Unidas* han implementado un manual para la medición del sector en cada país

Bibliografía

- Absar, K., Crow, D., Ron, J., Maldonado, G., Bolaños, J. P., Kaire, J., & Martinez, A. (2017). Will Publics Pay to Protect Rights? An Experimental Study of Mexico City Inhabitants' Willingness to Donate to Local Human Rights Organizations and of These Groups' Ability to Use This Data.(OpenGlobalRights / University of Minnesota, Humphrey School of Public Affairs), en prensa.
- Acs, Z. J. (2013). American Style Capitalism. En *Why philanthropy matters: how the wealthy give, and what it means for our economic well-being*. Princeton: Princeton University Press.
- Anheier, H. K. (2001). Foundations in Europe: A comparative perspective. Presentado en Civil Society Working Paper 18, Londres.
- Anheier, H. K., List, R., Toepler, S., & Sokolowski, S. W. (1999). *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*. (L. M. Salamon, Ed.) (Vol. 1). Baltimore, MD: Kumarian Press.
- Arnsberger, P., Ludlum, M., & Riley, M. (2005). Current Research In the Nonprofit Sector. *Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*, 98, 62–72.
- Barthold, T., & Plotnick, R. (1984). Estate Taxation and Other Determinants of Charitable Bequests. *National Tax Journal*, 37(2), 225–237.
- Boenke, T., Massarrat-Mashhadi, N., & Sielaff, C. (2013). Charitable Giving in the German Welfare State: Fiscal Incentives and Crowding Out. *Public Choice*, 154(1–2), 39–58.
- Charities Aid Foundation. (2014). *World Giving Index: A Global View of Giving Trends*. Recuperado a partir de <https://www.cafonline.org/about-us/publications/2014-publications/world-giving-index-2014>
- Charities Aid Foundation. (2016). *Donation states: an international comparison of the tax treatment of donations*. Recuperado a partir de http://www.issuelab.org/index.php/resource/donation_states_an_international_comparison_of_the_tax_treatment_of_donations

- Córdova, Y. (2014). Conozca más sobre la deducción de donaciones. Recuperado el 14 de junio de 2017, a partir de <http://economista.com.mx/finanzas-personales/2014/04/20/conozca-mas-sobre-deducion-donaciones>
- Cynthia Sanborn, & Felipe Potocarrero S. (Eds.). (2008). *Filantropía y cambio social en américa latina*. Lima: Universidad del pacífico.
- Dahlberg, S., Holmberg, S., Rothstein, B., Khomenko, A., & Svensson, R. (2017). *The Quality of Government Basic Dataset, version Jan17*. University of Gothenburg: The Quality of Government Institute. Recuperado a partir de <http://www.qog.pol.gu.se> doi:10.18157/QoGBasJan17
- Enciclopedia británica. (2016). philanthropic foundation. Recuperado el 15 de diciembre de 2016, a partir de <https://global.britannica.com/topic/philanthropic-foundation>
- Everardo Martínez. (2015). Donaciones, altruismo de deducible de impuestos. Recuperado el 14 de junio de 2017, a partir de <http://www.elfinanciero.com.mx/mis-finanzas/donaciones-altruismo-de-deducible-de-impuestos.html>
- Grantspace. (s/f). ¿Qué es una fundación? Recuperado el 23 de noviembre de 2016, a partir de <http://grantspace.org/tools/knowledge-base/Preguntas-y-respuestas-en-espanol/Donantes-institucionales/definicion-fundacion-what-is-a-foundation>
- Grau, M. C. (2012). La filantropía: ¿un acto de responsabilidad social? Bussiness School de la Universiad de Navarra.
- Hossain, B., & Lamb, L. (2015). An Assessment of the Impact of Tax Incentives Relative to Socio-economic Characteristics on Charitable Giving in Canada. *International Review of Applied Economics*, 29(1), 65–80.
- Irarrázaval, I., & Guzmán, J. (2005). Too much or too little? The role of tax incentives in promoting philanthropy. En C. Sanborn & F. Portocarrero S. (Eds.), *Philanthropy and social change in Latin America*. Cambridge, Mass: Harvard University David Rockefeller Center for Latin American Studies : Distributed by Harvard University Press.
- Irarrázaval Ll., I., & Guzmán C., J. (2000). Incentivos tributarios para Instituciones sin fines de lucro: Análisis de la experiencia internacional. *Estudios Públicos*, (77).
- Matsunaga, Y., Yamauchi, N., & Okuyama, N. (2010). What Determines the Size of the Nonprofit Sector?: A Cross-Country Analysis of the Government Failure Theory.

- VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21(2), 180–201. <https://doi.org/10.1007/s11266-010-9125-9>
- POWELL, W. W., & STEINBERG, R. (Eds.). (2006). *The Nonprofit Sector*. Yale University Press. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/j.ctt5vktdq>
- Prewitt, K. (s/f). The Importance of Foundations in an Open Society. En *The Future of Foundations in an Open Society*. Guetersloh: Bertelsmann Foundation Publishers.
- Quick, E., Kruse, T. A., & Pickering, A. (2014). *Rules to Give By: A Global Philanthropy Legal Environment Index* (No. 1). Recuperado a partir de <https://www.cafonline.org/about-us/publications/2014-publications/rules-to-give-by>
- Reich, R. (2016). On the Role of Foundations in Democracies. En R. Reich, C. Cordelli, & L. Bernholz (Eds.), *Philanthropy in Democratic Societies: History, Institutions, Values*. Chicago ; London: University Of Chicago Press.
- Roberts, R. D. (1984). A Positive Model of Private Charity and Public Transfers. *Journal of Political Economy*, 92(1), 136.
- Rothbard, M. N. (2016). *Hacia una nueva libertad: El manifiesto libertario*. Buenos Aires, Argentina: Grito Sagrado.
- Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1998). Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 9(3), 213–248.
- Salamon, L. M., & Sokolowski, S. W. (Eds.). (2004). *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector* (Vol. 2). Baltimore, MD: Kumarian Press.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2016, diciembre 29). Ventajas para las donatarias y los donantes. Recuperado el 17 de junio de 2017, a partir de http://www.sat.gob.mx/terceros_autorizados/donatarias_donaciones/Paginas/ventajas.aspx
- Shah, K. K., Sussex, J., & Hernandez-Villafuerte, K. (2015). Government and charity funding of cancer research: public preferences and choices. *Health Research Policy And Systems*, 13, 38–38. <https://doi.org/10.1186/s12961-015-0027-6>
- Sievers, B. R. (2010). *Civil Society, Philanthropy, and the Fate of the Commons*. Medford, Mass. : Hanover N.H.: Tufts.

- Steinberg, R. (1990). Taxes and giving: new findings. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 1(2), 61–79.
- Villar, R., Butcher, J., Gandini, L., & Sordo, S. (2014). Fundaciones empresariales en México: un estudio exploratorio. Centro de Investigación y Estudios sobre Sociedad Civil, a.c.,.
- Weisbrod, B. A. (1997). The Future of the Nonprofit Sector: Its Entwining with Private Enterprise and Government. *Journal of Policy Analysis and Management*, (4), 541.
- William Beranek, David R. Kamerschen, & Richard H. Timberlake. (2010). Charitable Donations and the Estate Tax: A Tale of Two Hypotheses. *The American Journal of Economics and Sociology*, (3), 1054.