

Módulo 4. Filantropía en el deporte: transferencia de patrimonio en y a través del deporte

Unidad 4.1

Introducción

En este módulo final, hablaremos sobre la filantropía y cómo podemos hacer circular el patrimonio a través del deporte. Analizaremos los motivos por los que alguien podría desear ser filantrópico con sus recursos, y tal vez cómo esto no se trata solo de dinero. También analizaremos cómo algunos individuos o grupos lo harán por razones que nada tienen que ver con el dinero, y están dispuestos a invertir sus fortunas acumuladas en organizaciones que son cercanas a su corazón. Analizaremos cómo esto puede beneficiar al deporte específicamente desde una perspectiva de transferencia de patrimonio e impacto en ambas organizaciones, ricas o no, y en las personas que participan en el deporte en sí.

Resumiremos el módulo antes de plantear una actividad para relacionar este módulo con el anterior. Pero empecemos por esbozar las ideas y los conceptos de transferencia de patrimonio y filantropía.

Filantropía y transferencia de patrimonio

Al empezar a abordar este tema, es importante pensar en los ejemplos de nuestras regiones o países. ¿Has visto esto en la práctica? Tal vez incluso hayas sido beneficiario de la filantropía de alguien. Estos ejemplos, incluso a partir de tu experiencia, pueden permitirte considerar qué impacto tiene este tipo de acción tanto en quienes dan el regalo como en quienes lo reciben. Pero antes de seguir adelante, definamos la filantropía y recordemos la transferencia de patrimonio.

Transferencia de patrimonio

En pocas palabras, la transferencia de patrimonio es el movimiento de fondos, o patrimonio, de un individuo u organización a otro. La transferencia de patrimonio se puede hacer de muchas maneras y en muchas ocasiones durante la vida de una persona.

Por ejemplo, a menudo podríamos pensar en la transferencia de patrimonio mediante testamentos. Cuando una persona muere, los activos o fondos restantes después de impuestos se entregan a los nombrados en el testamento de la persona. Por lo general, estos serán miembros de la familia, pero este no siempre es el caso y es un excelente ejemplo de transferencia de patrimonio.

Sin embargo, no hace falta haber muerto para mover dinero. Podemos transferir dinero a otras organizaciones o individuos mientras aún estamos vivos. Una vez más, los métodos aquí son variados y amplios. Lo que podríamos pensar en hacer es poner nuestro dinero en fideicomisos, como hemos detallado antes en este módulo. Otro método que podríamos considerar es el de la filantropía.

Filantropía

La filantropía puede definirse como el deseo de promover el bienestar de los demás, expresado especialmente mediante la generosa donación de dinero a buenas causas. Esta es probablemente la definición más común que encontrarás al buscar en el diccionario. A menudo, cuando pensamos en la filantropía, lo hacemos únicamente en términos financieros, en personas muy ricas que donan parte de su inmensa fortuna a aquellos que la necesitan.

Pero esta definición es demasiado limitada en la actualidad. Por ejemplo, hay una esfera mucho mayor que incluye diferentes métodos de donación de tiempo. Hay muchas razones por las que la gente da recursos de esta naturaleza. Por ejemplo, alguien que no pueda dar mucho económicamente podrá donar su tiempo. Puede hacerlo en beneficio de la sociedad en general, o para dar oportunidades a los miembros de esta sociedad de tener las mismas oportunidades que ellos tuvieron anteriormente. Butler (2014) proporciona una lista de algunas de las áreas en las que podríamos ser filantrópicos con nuestro tiempo; estas son dentro de un contexto del Reino Unido, pero esquemas y áreas similares existirán en todo el mundo.

- Magistrado
- Agente especial de policía
- Director de escuela
- Trabajar con presos o detenidos
- Visitar pacientes en hospitales
- Defensor de personas vulnerables
- Visitar ancianos en hogares



- Apoyo educativo
- National Trust, RSPCA, RSPB, etc.

Aunque la mayor parte de la filantropía sigue basándose en los niveles de financiación que pueden donarse a las organizaciones, estas donaciones pueden cambiar la vida o el rumbo de la organización o el individuo que las recibe. Aunque la filantropía es un fenómeno mundial, hay que señalar que existen regiones en las que, aunque quizá no sea tan popular, sigue desempeñando un gran papel dentro de la sociedad.

Diferencias regionales

Como ya hemos destacado, normalmente, cuando pensamos en filantropía, en lo que pensamos es en donaciones y beneficios financieros. En algunos países es más popular que en otros. En los Estados Unidos de América, estos actos filantrópicos son habituales, y los donantes potenciales suelen donar grandes sumas de dinero.

Para poner de relieve este ejemplo, un estudio reveló que solo el 18 % de las personas adineradas del Reino Unido afirmaron que las donaciones benéficas eran una de sus tres principales prioridades de gasto, en comparación con el 41 % de sus contrapartes estadounidenses (Ledbury Research y Barclays Wealth, 2010).

Hay una montaña de razones por las que esto podría ocurrir en diferentes regiones y países. Se han realizado muchos estudios para medir cuál es la nación "más amable", utilizando todo tipo de métricas que pretenden situar a un país por delante de otro en muchas escalas. Por muy científicas que pretendan ser estas afirmaciones, todas ellas son en gran medida subjetivas, ya que es raro que dos países sean iguales y que los ciudadanos de ese país experimenten la vida de la misma manera, por no hablar del mundo entero.

Podríamos descubrir que los ciudadanos de esos países que regalan más de su patrimonio lo hacen porque han sido educados en una sociedad que recompensa ese comportamiento. Por ejemplo, en los Estados Unidos se ofrecen generosas exenciones fiscales a quienes hacen grandes donaciones benéficas, lo que puede ser una forma útil de ahorrar dinero año tras año.

Pero puede que tenga más que ver con la posición social. ¿Puede la persona que hace el donativo mejorar sus relaciones y su trascendencia en un área al hacerlo? El éxito en este ámbito podría estar relacionado con el hecho de ponerse en contacto con personas de ideas afines que podrían ayudarlo a ampliar otros intereses empresariales.

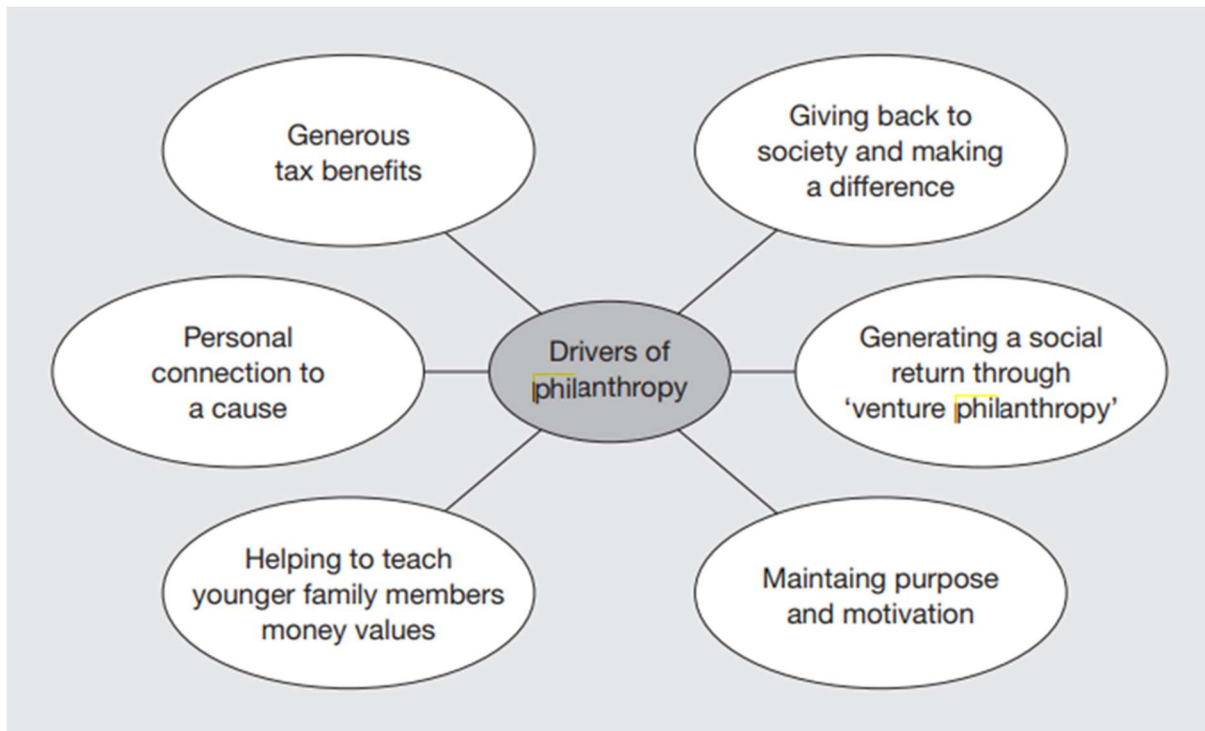
Puede que se trate simplemente de actuar de la forma que se espera en las comunidades, tal vez con un fuerte aspecto religioso. Todos estos aspectos y algunos otros se tratarán en la siguiente sección, las motivaciones de la filantropía.



Motivaciones para la filantropía

Hay muchas razones por las que un individuo o un grupo de individuos sentirán que desean ser filantrópicos. En la siguiente imagen, se repasarán algunas de ellas, pero esta no es una lista exhaustiva, y puede haber otras motivaciones. A menudo, hay una combinación de razones, algunas de las cuales se enumeran a continuación, que motivan el acto filantrópico.

Figura 1: Los principales motores de la filantropía



Fuente: Butler, 2014.

Generous tax benefits	Beneficios fiscales generosos
Personal connection to a cause	Conexión personal con una causa
Helping to teach younger family members money values	Ayudar a enseñar a los miembros más jóvenes de la familia el valor del dinero
Giving back to society and making a difference	Retribuir a la sociedad y marcar la diferencia
Generating a social return through venture philanthropy	Generar un retorno social a través de la filantropía de riesgo
Maintaing purpose and motivation	Mantener el propósito y la motivación
Drivers of philanthropy	Impulsores de la filantropía

Cuando pensamos en la filantropía, a menudo pensamos en el concepto de retribuir a la sociedad y marcar la diferencia. Nos imaginamos a personas adineradas donando grandes sumas a organizaciones o individuos menos afortunados.

Y es cierto, hay muchos filántropos que actúan así. Nosotros, como ciudadanos "normales", también participamos en esto, hacemos donaciones benéficas, quizá no en la misma escala que algunas de las personas con patrimonios más elevados, pero tal vez de la misma manera. Estas contribuciones son valiosas para los beneficiarios, ya que pueden apoyar sus acciones, pero se diferencian de la filantropía en que hay una falta de control. Si donamos 20 USD a una organización benéfica, no tenemos voz ni voto sobre cómo se gastan, ni expectativas reales de poder orientar la estrategia de la organización benéfica a la que donamos.

Pero esto es lo que pretende la mayoría de los filántropos; quieren poder dirigir la estrategia y las áreas en las que debe invertir la organización. Les gusta poder influir y cambiar las cosas que no les satisfacen, y disponen de los recursos financieros para hacerlo. Puede ser una forma de mantener el legado y asegurarse de que su nombre o el de sus familiares sean recordados positivamente mucho después de que se hayan ido.

Los filántropos podrían aspirar a ello a través de un concepto conocido como "filantropía empresarial". Este método no se basa en invertir en organizaciones benéficas o similares, sino en otras empresas. Se hace de forma muy parecida a como un inversor de capital de riesgo invertiría su dinero en una nueva empresa para obtener beneficios. Los filántropos empresariales no están tan interesados en el rendimiento como lo estarían los inversores de capital de riesgo normales, por ejemplo, mientras se cubra su inversión inicial, estarán satisfechos en lugar de aspirar a obtener beneficios.

Uno de los defensores de este método es Sir Tom Hunter, un empresario escocés que hizo su primera fortuna con equipamiento deportivo. Tras tener éxito con varias operaciones comerciales, Hunter creó su fundación para ofrecer apoyo a las empresas incipientes, explicando su motivación a través de la siguiente cita:

Hay más riqueza en menos manos que nunca antes en la historia. Mi creencia personal es que una gran riqueza conlleva una gran responsabilidad... todos los objetivos materiales se han resuelto hace tiempo, así que ahora la filantropía es el verdadero motor para seguir ganando dinero. El objetivo es redoblar nuestros esfuerzos en la creación de riqueza para poder, con el tiempo, invertir 1000 millones de libras en filantropía empresarial a través de nuestra fundación. (Marsden, 2007, párr. 2)

Del mismo modo que Hunter creó su fundación y sigue donando hasta ahora, la filantropía también puede ser una forma de mantener el propósito y la motivación. Algunas personas extremadamente ricas han llegado a la cima de su profesión, por lo que pueden sentirse un poco insatisfechas en su día a día. Al ser filantrópicos, pueden seguir trabajando en algo, por ejemplo, en un proyecto para la sociedad en general que quizá



les interese. Esto podría ser lo que les diera la motivación para levantarse de la cama por la mañana y la sensación de que están haciendo una diferencia.

También podemos participar en estas acciones como una forma de ayudar a enseñar a los miembros más jóvenes de la familia el valor del dinero. Esta puede ser una lección clave para que los jóvenes aprendan cómo se gasta el dinero y los sacrificios que hay que hacer a veces. En las familias adineradas existe el temor de que algunos miembros se distancien del mundo que los rodea porque su fortuna los resguarda de algunos de los aspectos más difíciles de la vida. Por ello, al ofrecer vías como esta para donar a organizaciones benéficas o de otro tipo, se pueden aprender lecciones.

Quienes se dedican a la filantropía suelen donar a organizaciones con las que tienen una conexión personal y promueven o se ocupan de una causa que les toca de cerca. Por ejemplo, a menudo vemos a estrellas del deporte donar generosamente a organizaciones benéficas que se ocupan de la investigación del cáncer o de lesiones importantes mientras juegan. Reconocen que les puede pasar a ellos o que ha afectado a un familiar o amigo cercano, y por eso quieren aportar su granito de arena.

En este escenario, las organizaciones que reciben la donación no tienen por qué coincidir con el individuo o grupo que la realiza. Es posible que no compartan los mismos objetivos de cara al futuro y que se trate de una donación puntual en lugar de una inversión constante. Aunque a menudo se alinearán y seguirán un patrón de regalos y donaciones a largo plazo, ya que esto podría motivar más al donante.

Por supuesto, no todas las inversiones de este tipo se realizan por el mero sentimiento de calidez y confusión que nos produce ayudar a los demás. La filantropía conlleva beneficios fiscales generosos. Los gobiernos suelen ofrecer estos incentivos como forma de fomentar la donación y distribución de patrimonio a la sociedad por los beneficios económicos y sociales que ello supone. No nos extenderemos demasiado ahora, ya que trataremos este tema en detalle en las siguientes subsecciones. Hasta ahora, gran parte de esta subsección se ha centrado en dar en un momento en el que ya se ha hecho patrimonio, pero Butler (2014) destaca uno de los posibles problemas de este proceso de pensamiento.

Al igual que nunca es el momento "adecuado" para formar una familia, nunca es el momento adecuado para empezar a hacer donaciones benéficas. Si esperas a sentirte lo suficientemente rico, es probable que hayas perdido la oportunidad de marcar una verdadera diferencia para los demás (pág. 498).

No hay un momento correcto o incorrecto para dedicar tiempo o dinero a una organización que lo necesita, e incluso las cantidades más pequeñas suelen recibirse con gratitud. Ya hemos hablado brevemente sobre los beneficios fiscales que aquellos que



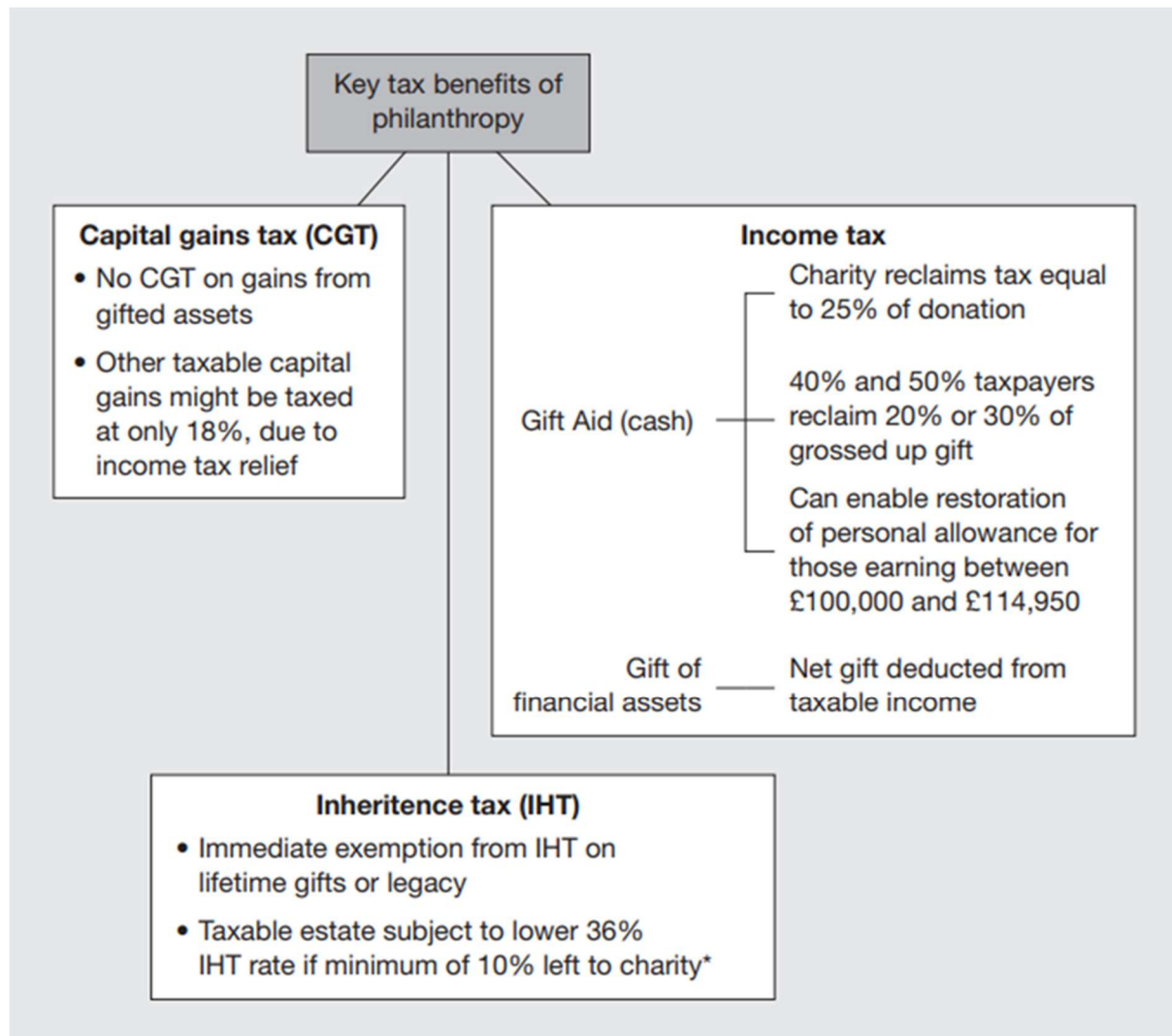
donan dinero pueden recibir en ciertas circunstancias. La siguiente subsección se ocupará de esto con más detalle.

Motivaciones financieras

La motivación de cada uno para prestar apoyo, ya sea económico o de tiempo, es diferente. En la sección anterior nos hemos centrado en las motivaciones más altruistas, en personas que sienten que están haciendo lo correcto por encima de cualquier necesidad de recompensa, económica o de otro tipo. Pero, por supuesto, puede haber otras razones, como los beneficios fiscales generosos, que no sean únicamente el beneficio de la sociedad en general.

Por lo general, en los países en los que se hacen donaciones a causas como esta, se esperar recibir beneficios en términos de compensación de ciertos niveles de impuestos contra otras ganancias. Por tanto, puede ser beneficioso tanto para nosotros como para la organización a la que apoyamos. La siguiente imagen detalla exactamente cómo este método de transferencia de patrimonio puede ser beneficioso para una persona en términos de ahorro fiscal, en el contexto del Reino Unido.

Figura 2: Beneficios fiscales en el Reino Unido para las donaciones benéficas realizadas por particulares



Fuente: Butler, 2014.

Key tax benefits of philanthropy	Principales beneficios fiscales de la filantropía
<p>Capital gains tax (CGT)</p> <ul style="list-style-type: none"> No CGT on gains from gifted assets <p>Other taxable capital gains might be taxed at only 18%. due to income tax relief</p>	<p>Impuesto sobre ganancias de capital (CGT)</p> <ul style="list-style-type: none"> No se aplica el impuesto sobre plusvalías a los bienes donados Otras plusvalías imponibles podrían tributar solo al 18 % debido a la desgravación del impuesto sobre la renta
Gift Aid (cash)	Ayuda a las donaciones (en efectivo)
Income tax	Impuesto sobre la renta

Charity reclaims tax equal to 25% of donation 40% and 50% taxpayers reclaim 20% or 30% of grossed up gift. Can enable restoration of personal allowance for those earning between £100,000 and £114,950	Las organizaciones benéficas reclaman el impuesto equivalente al 25 % de la donación Los contribuyentes del 40 % y del 50 % pueden reclamar el 20 % o el 30 % de donación bruta. Puede permitir el restablecimiento del subsidio personal para quienes ganan entre 100 000 £ y 114 950 £
Gift of financial assets	Donación de activos financieros
Net gift deducted from taxable income	Donación neta deducida de renta imponible
Inheritance tax (IHT) Immediate exemption from IHT on lifetime gifts or legacy Taxable estate subject to lower 36% IHT rate if minimum of 10% left to charity"	Impuesto de sucesiones (IHT) Exención inmediata del IHT en donaciones o legados en vida La base imponible está sujeta a un tipo reducido del 36 % si se deja un mínimo del 10 % a la organización benéfica

Repasemos estas secciones, una por una. El acto de filantropía puede reducir el impuesto a pagar sobre las donaciones, a través del impuesto sobre las plusvalías, a nada sobre los activos que han sido donados. Esto puede ser muy útil si deseamos proteger nuestro patrimonio donándolo a miembros de nuestra familia, pero también asegurándonos de que la organización que recibe la donación se queda con la mayor cantidad de dinero posible.

Lo mismo ocurre con las donaciones que se hacen en vida o con la muerte de una persona. El impuesto de sucesiones que habría que pagar se reduce considerablemente, lo que permite una vez más a cualquier beneficiario la posibilidad de conservar la mayor parte posible de la donación.

También se puede minimizar el impuesto sobre la renta haciendo donaciones con fines filantrópicos. El valor de la donación puede deducirse de los futuros ingresos imponibles. Dependiendo de la cuantía del donativo, puede llegar a ser una cantidad considerable. La mayoría de los filántropos lo prefieren porque pueden influir directamente en el destino del dinero que donan, en comparación con los impuestos, que quedan a discreción del gobierno que los recauda.

Dentro de los beneficios del impuesto sobre la renta, existe un elemento llamado ayuda a las donaciones, que puede resultar aún más útil para el filántropo y los beneficiarios. En

la siguiente figura se muestra el concepto de ayuda a las donaciones y cómo podría funcionar en la práctica.

Figura 3: Ejemplo de ayuda a las donaciones

Claudia is a higher-rate taxpayer and gives £8,000 to a recognised charity. Under the Gift Aid scheme, this will be treated as a gift of £10,000 (£8,000 grossed up by 25%), from which the basic-rate tax of £2,000 has been deducted at source. The charity can reclaim the basic-rate tax of £2,000 directly from HMRC, so it will receive a total of £10,000.

As Claudia is a higher-rate taxpayer with taxable income of £45,000, she may claim higher-rate tax relief on the gift. This is calculated as follows:

Grossed gift	£10,000
Tax relief at 40%	£4,000
Less: tax deducted when gift made	(£2,000)
Reduction in Claudia's tax liability	£2,000

If Claudia were an additional (45%) rate taxpayer, the corresponding reduction in liability would be £2,500 (i.e. 25% of £10,000).

Fuente: Butler, 2014.

Claudia is a higher-rate taxpayer and gives £8,000 to a recognised charity. Under the Gift Aid scheme, this will be treated as a gift of £10,000 (£8,000 grossed up by 25%), from which the basic-rate tax of £2,000 has been deducted at source. The charity can reclaim the basic-rate tax of £2,000 directly from HMRC, so it will receive a total of £10,000.	Claudia es contribuyente impositivo que paga una tasa más alta y dona 8000 £ a una organización benéfica reconocida. En virtud del programa Ayuda a las donaciones, la donación se considerará de 10 000 £ (8000 £ con un incremento del 25 %), de las que se ha deducido en origen el impuesto básico de 2000 £. La organización benéfica puede reclamar el impuesto básico de 2000 £ directamente a HMRC, por lo que recibirá un total de 10 000 £.
As Claudia is a higher-rate taxpayer with taxable income of £45.000, she may claim higher-rate tax relief on the gift. This is calculated as follows	Como Claudia es una contribuyente con una renta imponible de 45 000 £, puede solicitar una desgravación fiscal por la donación. Esto se calcula de la siguiente manera:
Grossed gift Tax relief at 40% Less: tax deducted when gift made	Donación bruta 10 000 £ Reducción de impuestos al 40 % 4000 £

Reduction in Claudia's tax liability	Menos: impuestos deducidos en el momento de la donación (2000 £) Reducción de la obligación tributaria de Claudia 2000 £
If Claudia were an additional (45%) rate taxpayer, the corresponding reduction in inability would be £2,500 t.e. 25%% of £ 10.000)	Si Claudia fuera una contribuyente con una tasa impositiva adicional (45 %), la correspondiente reducción de la base imponible sería de 2500 £, es decir, el 25 % de 10 000 £).

Aunque en un principio se trataba de un plan exclusivo para el Reino Unido, posteriormente se amplió para incluir a organizaciones benéficas de todos los países de la Unión Europea. Como podemos ver en el ejemplo, hay una gran cantidad de dinero a recuperar si el filántropo solicita la ayuda a las donaciones. Estas transacciones pueden suponer una gran diferencia para el beneficiario si se configuran para recibir ayuda a las donaciones, ya que el importe de la donación puede incrementarse y hacer mucho más con él.

La filantropía se da con frecuencia y en todos los sentidos. Pero, ¿hay momentos en los que todos estos tipos de filantropía se dan con mayor regularidad?

Cuándo ocurre con mayor frecuencia la filantropía

Como hemos dicho, la filantropía se produce constantemente, pero hay momentos en los que la filantropía se produce más a menudo. Hay muchas razones por las que un individuo o un grupo de individuos sentirán que desean ser filántropos en un momento determinado.

En primer lugar, se encuentran en una situación financiera saludable, y sienten que ahora pueden contribuir a las necesidades financieras de una organización o de otro grupo de personas, simplemente para sentirse bien con su aportación a la sociedad en general.

También podrían sugerir que, puesto que les ha ido bien en la vida, sintiéndose de nuevo en una posición financiera fuerte, ahora pueden ayudar a una organización que los ayudó durante sus años de formación. Pueden creer que esta organización merece entonces parte de sus finanzas para que pueda continuar el buen trabajo con la siguiente generación.

Diciembre es el mes en el que la mayoría de la gente se anima a hacer donaciones benéficas. También es posible que se produzca un aumento al final del año fiscal, cuando la gente empieza a poner en orden sus asuntos para el nuevo año fiscal.

Sin embargo, en realidad no importa demasiado, ya que la oportunidad de dar y apoyar algo que el filántropo desea puede no coincidir con estas épocas del año. Los filántropos,

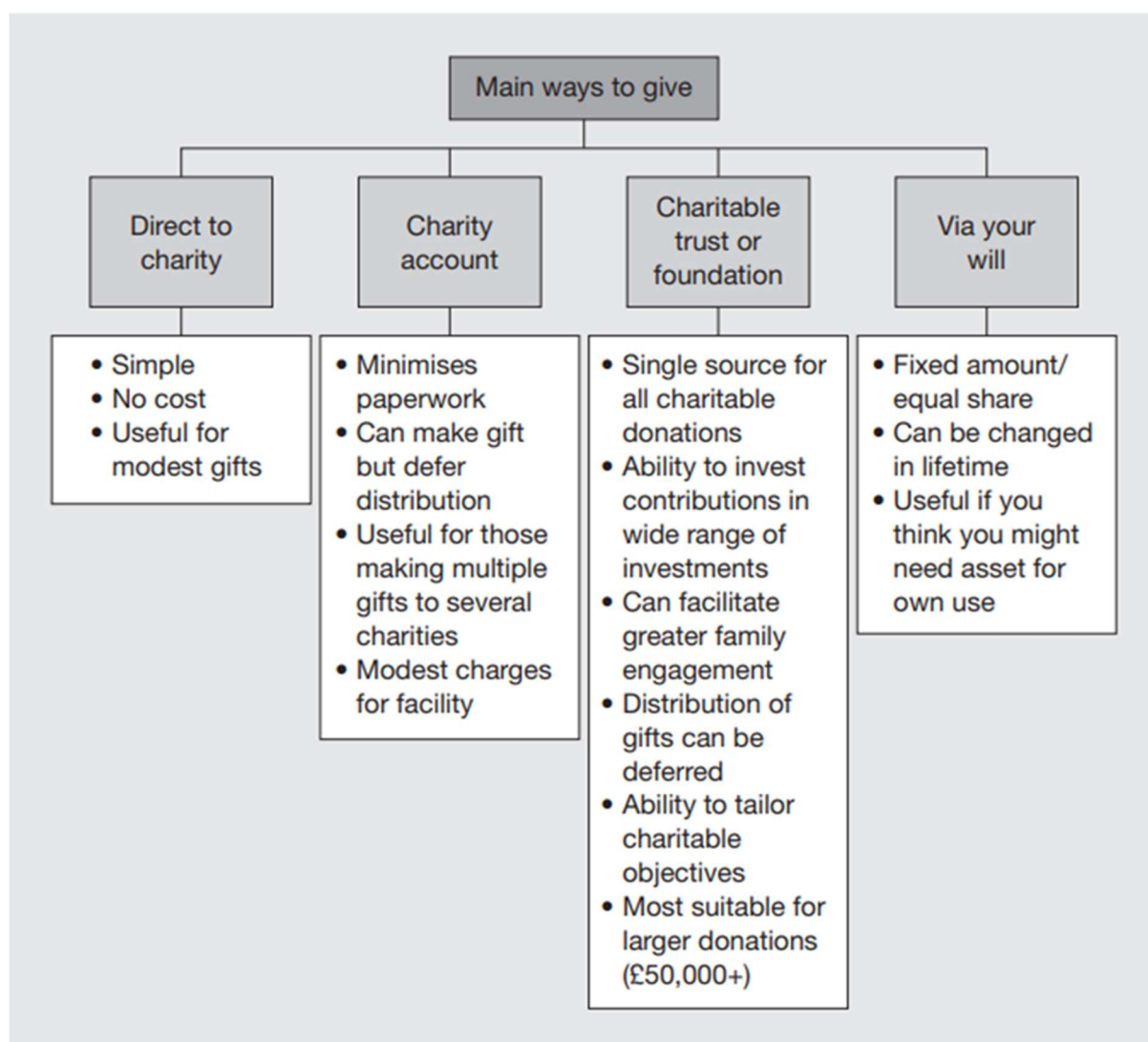


aunque tengan dinero o tiempo para dar, deben ser flexibles con sus donaciones. En la siguiente subsección, estudiaremos cuáles son las mejores formas de hacer donaciones.

Cómo hacer donaciones

Probablemente consideremos que esta es la sección más sencilla de este módulo. Si tenemos el dinero, podemos transferirlo a la causa que nos apasiona. Como con cualquier cosa que implique dinero, hay diferentes formas en las que podemos donar nuestras ganancias y, en algunos casos, adoptar un enfoque diferente al de simplemente entregarlo puede ser más beneficioso. En la siguiente imagen se detallan las principales formas de ayuda filantrópica.

Figura 4: Principales formas de hacer donaciones



Fuente: Butler, 2014.

Main ways to give	Principales formas de hacer donaciones
Direct to charity	Directo a una organización benéfica



Charity account	Cuenta benéfica
Charitable trust to foundation	Fideicomiso de beneficencia a fundación
Via your will	A través de tu testamento
Simple No cost Useful for modest gifts	Simple Sin costo Útil para donaciones modestas
Minimises paperwork Can make gift but defer distribution Useful for those making multiple gifts to several charities Modest charges for facility	Minimiza los trámites burocráticos Puede hacer una donación, pero diferir la distribución Útil para quienes hacen múltiples donaciones a varias organizaciones benéficas Modestas tasas por las instalaciones
Single source for all charitable donations Ability to invest contributions in wide range of investments Can facilitate greater family engagement Distribution of gifts can be deferred Ability to tailor charitable objectives Most suitable for larger donations (£50.000+)	Una única fuente para todas las donaciones benéficas Posibilidad de invertir las contribuciones en una amplia gama de inversiones Puede facilitar un mayor compromiso familiar La distribución de las donaciones puede aplazarse Capacidad para adaptar los objetivos benéficos Más adecuado para donaciones de mayor importe (más de 50 000 £)
Fixed amount/ equal share Can be changed in lifetime Useful if you think you might need asset for own use	Cantidad fija/parte equitativa Se puede cambiar en vida Útil si crees que podrías necesitar activos para uso propio

La donación directa a una organización benéfica es el método más sencillo y, como sugiere la imagen, es más adecuado para donaciones pequeñas. Esta simplicidad suele ir acompañada de una falta de control, ya que una vez que el dinero llega a la organización benéfica es posible que no podamos decidir a dónde va y en qué se gasta. Por lo tanto, es algo que debemos tener en cuenta cuando utilicemos este método.

Si tenemos algo más que donar, una cantidad mayor en la cuenta, podríamos plantearnos utilizar una cuenta benéfica. Las cuentas benéficas tienen la ventaja de poder aplazar la distribución de la donación, ejerciendo un mayor control sobre la cantidad entregada.

Un fideicomiso o una fundación benéfica es la más flexible de las opciones, ya que podemos transferir nuestro patrimonio a un fideicomiso, minimizando así los impuestos sobre este movimiento al mismo tiempo que donamos, pero podemos dictar exactamente a dónde va el dinero. Si, por ejemplo, nos centramos más en un ámbito de la sociedad que en otro, podemos tener la potestad de decidir que las subvenciones se desvíen en esa dirección. Por lo tanto, podemos adaptar nuestros objetivos benéficos, lo que podría permitirnos mantener la implicación de nuestra familia, que, como hemos comentado, puede ser una buena forma de enseñar a los niños el valor del dinero.

Hacer un testamento también es una forma habitual de dejar donaciones y, como hemos visto, puede ser una buena manera de minimizar las obligaciones fiscales. Es una forma



útil de conservar y utilizar un bien durante toda la vida antes de transferirlo una vez fallecido.

Este diagrama y estas descripciones solo ponen de manifiesto la donación a la organización benéfica; hay formas de filantropía que no requieren que el beneficiario sea una organización benéfica. Las formas en que se dan estas donaciones pueden ser las mismas que las enumeradas en la imagen. Podemos donar directamente a una organización que quizá nos haya ayudado en el pasado o haya desempeñado un papel clave en nuestra formación. No tienen que ser organizaciones benéficas, pero bien podrían usar el dinero de manera similar, para la comunidad local o una subsección de ella. A menudo podemos ver este tipo de donaciones a las empresas y sus elementos benéficos dentro del deporte, en el que nos centraremos a continuación.

La filantropía en el deporte

En las subsecciones anteriores hemos visto cómo puede lograrse la filantropía en entornos normales y los beneficios tanto para quienes dan como para quienes reciben, pero ¿cómo puede beneficiar esto al deporte? En esta subsección, trataremos de detallar cómo la filantropía puede beneficiar al deporte, tanto al propio deporte como a los individuos implicados en los numerosos ámbitos deportivos. También consideraremos los inconvenientes de la filantropía antes de resumir el módulo.

Desde sus inicios, el deporte ha estado vinculado a la filantropía. Los jefes que permitían a los empleados jugar al fútbol en horario laboral, en la Inglaterra industrial, por ejemplo, lo hacían cubriendo sus salarios durante ese período. En algunos casos, el equipo era conocido por la fábrica y adoptaba su nombre. Luego, obtenían a sus jugadores de esa fábrica en concreto. Arsenal recibió el nombre de la planta de fabricación de armas en Londres donde trabajaban los jugadores.

A medida que aumentaba el deporte recreativo, los propietarios de fábricas más ricos u otros empresarios adinerados del Reino Unido, y de otros países a medida que crecía la popularidad del fútbol, contribuían económicamente al equipo local. A menudo, el beneficio económico era limitado, pero seguían contribuyendo. Es posible que siguieran haciéndolo por las razones enumeradas en la subsección anterior, para retribuir a la ciudad o a la zona que los había apoyado.

Sean cuales sean las razones, la historia demuestra que el deporte en su conjunto no se habría convertido en la industria que es hoy en día si los primeros filántropos no hubieran apoyado estas actividades de la forma en que lo hicieron. La filantropía no se ha detenido a pesar del crecimiento de la industria del deporte, y todavía pueden verse muchos ejemplos en el deporte moderno.

Actualidad



Aunque quizá no en la misma medida que las organizaciones deportivas del pasado, algunas organizaciones deportivas y personas de hoy en día siguen dependiendo en gran medida del apoyo de los filántropos.

El apoyo del millonario Brooks Mileson al Gretna FC es un ejemplo de ello. Tras fundar dos empresas a finales de sus 30 años, Mileson financió al Gretna desde las ligas no inglesas hasta la primera división escocesa, donde también alcanzó una final de copa y jugó en competición europea. Mileson obtuvo escasos beneficios de sus acciones, afirmando en cambio que era su "responsabilidad moral de club implicarse en la comunidad" (Harris, 2008, párr. 7). Mileson no solo se implicó en el Gretna, ya que donaba regularmente cantidades a otros clubes de la zona.

Uno de los inconvenientes de depender únicamente de un filántropo es que este controla la inversión y, si decide marcharse o se retira la financiación debido a otros factores, la organización podría dejar de funcionar. Esto es precisamente lo que le ocurrió al Gretna, ya que Mileson empezó a sufrir problemas de salud y su implicación con el club disminuyó, lo que acabó provocando la desaparición del Gretna y su regreso a las ligas inferiores.

Aunque algunas organizaciones no experimentan la caída que sufrió el Gretna y no necesitan tanta financiación para seguir funcionando, las repercusiones pueden ser las mismas. Puede ser un salvavidas para la organización, y las consecuencias de la retirada o de un cambio de circunstancias pueden ser igualmente perjudiciales. En la próxima sección, nos centraremos en los beneficios de la filantropía en el deporte.

Beneficios de la filantropía en el deporte

Al igual que ocurre con otros sectores de la sociedad, la filantropía puede reportar muchos beneficios cuando se aplica al ámbito del deporte. En secciones anteriores hemos señalado cómo el deporte y la filantropía han ido y siguen yendo de la mano. En esta sección, profundizaremos un poco más en esa relación.

Aunque la imagen que figura a continuación pone de manifiesto los beneficios de la filantropía empresarial, podemos aplicarlos al deporte. Recordemos que, en el caso de muchas de las organizaciones más importantes del deporte, ahora funcionan como estructuras corporativas. Por lo tanto, es más que probable que en el mundo del deporte se den los mismos factores que en el mundo de los negocios normales.



Figura 5: Elementos para obtener beneficios de la filantropía empresarial

Benefit Category	Items
Marketing benefits	Increased sales Expanded markets Increased profits
Tax saving benefits	Tax benefits in general Federal income tax deduction State income tax deduction
Social currency benefits	Advancement of executives' social positions among their business peers Approval from other corporate contributors Achievement of philanthropic standards held by business peers
Public relations benefits	Improved employee morale Company publicity/ positive media coverage Improved quality of life in community
Social responsibility benefits	Satisfaction of doing a good thing Enhanced company reputation as a socially responsible company Fulfillment of society's expectation as a corporate citizen

Fuente: Cho, 2009, pág. 53.

Benefit Category	Categoría de beneficio
Marketing benefits	Beneficios de <i>marketing</i>
Tax saving benefits	Beneficios fiscales
Social currency benefits	Beneficios en moneda social
Public relations benefits	Beneficios en relaciones públicas
Social responsibility benefits	Beneficios en responsabilidad social
Items	Elementos
Increased sales	Aumento de las ventas
Expanded markets	Mercados más grandes
Increased profits	Aumento de las ganancias
Tax benefits in general	Beneficios fiscales en general
Federal income tax deduction	Deducción del impuesto federal sobre la renta
State income tax deduction	Deducción del impuesto sobre la renta
Advancement of executive's social positions among their business peers	Ascenso de la posición social de los ejecutivos entre los pares empresariales
Approval from other corporate contributors	Apoyo de otros contribuyentes corporativos
Achievement of philanthropic standards held by business peers	Cumplimiento de los estándares filantrópicos de los pares empresariales

Improved employee morale Company publicity positive media coverage Improved quality of life in community	Mejora de la moral de los empleados Cobertura positiva de los medios de comunicación de la empresa Mejora de la calidad de vida en la comunidad
Satisfaction of doing a good thing Enhanced company reputation as a socially responsible company Fulfilment of society's expectation as a corporate citizen	Satisfacción de hacer algo bueno Mejora de la reputación de la empresa como empresa socialmente responsable Cumplimiento de las expectativas de la sociedad como ciudadano corporativo

Como hemos dicho, muchos de estos elementos en esta imagen pueden aplicarse al deporte. Nos centraremos en los beneficios de *marketing* y los beneficios en responsabilidad social para resaltar esto. En primer lugar, los beneficios de *marketing* de la filantropía pueden ser igualmente importantes para las personas y las organizaciones deportivas. Si una organización deportiva hace una donación a una organización que coincide con las opiniones de sus aficionados actuales o potenciales, podría beneficiarse de un aumento de las ventas de sus productos. Aunque quizá no sea la principal motivación para donar de esta manera, por supuesto es algo que puede ser beneficioso para la organización y no debe ignorarse.

En cuanto al individuo, él mismo puede funcionar de forma similar a una organización deportiva. Las estrellas del deporte con un perfil alto pueden hacer donaciones a través de una serie de medios que podrían corresponderse con las necesidades o deseos de sus aficionados, y de nuevo cosechar los beneficios de un mayor interés por sus productos.

Esto contribuye un poco a los beneficios en responsabilidad social. Regalando tiempo o dinero a quienes lo necesitan, la estrella del deporte o la organización pueden promocionarse como acordes con la sociedad y mejorar su reputación. También puede tratarse simplemente de hacer algo bueno.

Las estrellas del deporte y las organizaciones deportivas pueden verse envueltas en la búsqueda de la excelencia y sentir a veces que la vida se les escapa de las manos. Siguen siendo muy parecidos a ti y a mí, y desean, en general, ser amables con la gente y hacerla feliz. A menudo, gracias a los elevados salarios, pueden ayudar con más regularidad o en mayor cantidad, y esto puede proporcionarles buenos sentimientos o un elemento de propósito que su actividad deportiva no les proporciona. Pero también puede ser beneficioso para el propio deporte.

Para el deporte

No es difícil pensar que cualquier forma de filantropía será beneficiosa para las organizaciones implicadas en el deporte, y también para las que se benefician de la filantropía de las propias organizaciones deportivas.



Los consumidores, los aficionados y la comunidad

Aunque el deporte se ha alejado de sus raíces de depender de la filantropía, este método sigue existiendo en la actualidad, pero lo que es más probable que veamos son las contribuciones a fideicomisos y fundaciones benéficas. Los consumidores, los aficionados y la comunidad del deporte son un elemento importante que puede sentir el beneficio real de la filantropía deportiva.

Las organizaciones deportivas grandes y extremadamente ricas pondrán en marcha estos fideicomisos y fundaciones como una forma de devolver algo a su comunidad, pero también de cumplir con parte de la responsabilidad social corporativa necesaria para funcionar como una empresa responsable en la actualidad. No basta con dar dinero, también hay que demostrarlo.

Los aficionados empiezan a sentir que la riqueza del deporte, especialmente del fútbol, debería repartirse mucho más, tanto dentro como fuera del deporte. La transferencia de patrimonio de los más ricos a los menos ricos es cada vez más importante. Los "megaclubes" han respondido con la creación de diversos planes para asegurarse de que pueden cumplir los deseos de los aficionados.

La organización comunitaria del Chelsea es un buen ejemplo de ello. El Chelsea es sin duda uno de los clubes más ricos del mundo y tiene su sede en el barrio más rico de Londres. Pero su organización comunitaria, gracias al club, ofrece actividades a la comunidad local. La transferencia de patrimonio de las grandes organizaciones deportivas puede ayudar a los aficionados y a la comunidad a participar en el deporte.

Organizaciones deportivas

Una de las ventajas de crear una fundación o un fideicomiso benéfico es que el propio club u organización deportiva puede decidir a qué se destina el dinero donado. Si tienen una necesidad particular en la región en la que residen o un objetivo concreto que les gustaría alcanzar, pueden desviar esos fondos a ese ámbito.

No solo es una forma de que las organizaciones alcancen objetivos empresariales y financieros, sino también de que la organización deportiva mantenga una conexión con la población local de la región en la que tiene su sede y con otros consumidores potenciales más lejanos. Muchas críticas al deporte moderno se refieren a su alejamiento de los ideales anteriores de participación masiva y juego para todos. Los elevados precios de las entradas para los partidos y de los fichajes, así como los salarios que un individuo normal no puede aspirar a alcanzar en su vida, han ensanchado la brecha entre la organización y el consumidor. Actos como este contribuyen a restablecer ese equilibrio, haciendo que el consumidor, el aficionado, sienta que forma parte del club y que el club se preocupa por sus intereses y los de su comunidad.

La Premier League también contribuye de esta manera, ya que, al ser una liga que mueve tanto dinero, se enfrenta a acusaciones de acaparar todo el dinero que podría destinarse al fútbol y utilizarlo para sus clubes miembros. Una vez más, para equilibrar la balanza, la Premier League se asegura de que una parte de sus ingresos se redistribuya a los clubes que operan más abajo en la pirámide. Esto, por supuesto, ayuda a los clubes, pero también a las ligas y organizaciones deportivas, ya que sus ligas se mantienen completas y competitivas.

Para el individuo o las organizaciones deportivas

Ya hemos destacado por qué los individuos sienten deseos de hacer donaciones filantrópicas, pero esto también puede ser uno de los beneficios, por lo que vale la pena reiterarlo. En un artículo de Wilson, la profesora Jen Shang explica cómo las prioridades pueden cambiar para las estrellas del deporte, lo que puede conducir a la filantropía.

En lo que respecta a la filantropía en el deporte y en otras profesiones, al principio de la carrera uno puede estar motivado por factores externos, como el dinero o los reconocimientos. Pero después de un período de tiempo es poco probable que las personas estén motivadas tanto por recompensas externas, y más por impulsos internos. (Wilson, 2019, párr. 10)

Es importante que puedan liberarse de su lado atleta y centrarse en otra cosa. El retiro puede ser especialmente duro para un atleta de cualquier disciplina, y la necesidad de tener algo en lo que centrarse no es diferente ni menos impactante que la de una persona que ha hecho su dinero en otra parte.

La organización también puede beneficiarse. En lugar de ser vista como un vehículo en una búsqueda incesante de riqueza, puede ser vista como una parte de la comunidad que opera con beneficios que pueden incluso ayudar en esa búsqueda de riqueza. Como con todo lo que hemos hablado, tenemos que ser conscientes de que hay inconvenientes con los que debemos lidiar.

Desventajas de la filantropía

Puede parecer una tontería sugerir que el hecho de que alguien esté dispuesto a dedicarse a la filantropía y a las formas asociadas de transferencia de patrimonio puede acarrear un inconveniente, pero sin duda es lo que puede ocurrir. La entrega de este tipo de donaciones puede causar muchos problemas que pueden recaer sobre la organización deportiva o los individuos que las han recibido, y hay que tener cuidado al respecto. Pero más claramente, la entrega de donaciones puede tener beneficios fiscales para las personas que las hacen, como se resume en la siguiente cita.



Por ejemplo, "el gobierno estadounidense les concede 50 000 millones de dólares anuales en exenciones fiscales. Esto equivale aproximadamente al gasto combinado de Washington en energía, medioambiente, alimentación y agricultura" (Luce, 2018, párr. 4).

Las organizaciones y los individuos se han vuelto estratégicos en su filantropía, y aunque no hay nada malo en asegurarse de que todo se hace correctamente al donar dinero y maximizar los beneficios para todas las partes, esto elimina algunas de las antiguas razones y motivaciones para la filantropía. Antes, se podía argumentar que la filantropía era una forma de que los individuos y grupos adinerados donaran dinero a una causa que se beneficiaría de una inyección económica. La donación era exactamente eso, una donación, sin condiciones, y quienes donaban el dinero lo hacían con el deseo de hacer una diferencia.

Sin embargo, ahora vemos más ataduras en este tipo de donaciones. Algunas personas que están en posición de hacer donaciones económicas no lo hacen por motivos puramente altruistas, sino para recibir algo a cambio. Ya se trate de las exenciones fiscales que hemos descrito anteriormente o de algo más intangible, como prestigio o promoción para las empresas asociadas, la donación puede parecer barata, a pesar de la cantidad posiblemente considerable entregada. ¿Es cierto que donando dinero podemos ahorrarnos esa cantidad, o posiblemente una cantidad aún mayor? En el ejemplo anterior, ¿qué habrían podido hacer esos 50 000 millones de dólares por la sociedad en general si no se hubieran condonado? ¿Es justo que los individuos ricos puedan beneficiarse de ello, posiblemente incluso más que los beneficiarios de la donación inicial?

Incluso centrándonos en el acto mismo de hacer donaciones, muchas organizaciones deportivas que han estado en fila para beneficiarse de este tipo de donaciones tienen que preguntarse ahora ¿por qué ocurre esto? ¿Qué espera conseguir quien hace la donación y qué método utiliza? El deporte es un terreno propicio para que se aprovechen de él personas con intenciones ocultas, y si esto sale mal, las consecuencias no recaerán solo sobre el donante, sino también sobre la organización.

Tenemos el ejemplo de Allen Stanford, un hombre de negocios que revolucionó el mundo del críquet al crear el torneo Stanford Super Series, con un premio en efectivo de 20 millones de dólares, la mayor cantidad jamás concedida como premio en el mundo del críquet. La Junta Inglesa de Críquet (ECB, English Cricket Board) firmó un acuerdo de cinco años con el torneo, teniendo en cuenta la cantidad de dinero en premios y la exposición que se ofrecía. El torneo no duró más que la primera edición, ya que Stanford fue detenido y posteriormente acusado, tras un período de fuga, de orquestar un fraude masivo que se extendió por varios continentes (Driver y Evans, 2009). Por asociación, la ECB también se vio afectada, y la reputación de los dirigentes de la organización se vio gravemente dañada. Stanford, que cumple una condena de 110 años de prisión tras ser declarado culpable del fraude, quizá resuma por qué las organizaciones deportivas deben desconfiar de las figuras oscuras que traen grandes donaciones.



"Intentaba hacer crecer la marca Stanford en todo el mundo. Cualquiera sería tonto si no se gastara el dinero, y me gasté unos 30 millones de dólares en el críquet de las Indias Occidentales, además de lo que me gasté en los torneos "20/20 for 20". Pero, desde luego, quería rentabilizar esa inversión desde el punto de vista empresarial" (Roan y Nathanson, 2016, párr. 21).

Resumen

En este módulo hemos tratado la filantropía y cómo puede aplicarse o utilizarse en muchos entornos. También hemos analizado qué método de filantropía es el mejor en determinadas situaciones y cómo puede continuar incluso después de que el principal instigador se haya ido.

Además, hemos observado cómo puede utilizarse en el deporte y el papel que ha desempeñado y sigue desempeñando en muchos ámbitos. También se han considerado los beneficios para todos los agentes del deporte, y por qué podrían ser aún más importantes a medida que avanzamos hacia el futuro. También hemos destacado los inconvenientes que podrían empezar a percibirse a través de las donaciones filantrópicas, ya que el deseo de proteger el propio patrimonio es cada vez más importante.

Referencias

- Butler, J.** (2014). *The Financial Times Guide to Wealth Management: How to plan, invest and protect your financial assets. Segunda Edición.* Pearson UK.
- Cho, M.** (2009). *Top Corporate Donors and Charitable Organizations: Utilizing the Coorientation Model to Examine Benefits and Relationships* [Tesis doctoral]. University of Florida.
- Driver, A. y Evans, S.** (2009). U.S. charges Allen Stanford with "massive" fraud. *Reuters*. <https://www.reuters.com/article/ousiv/idUSN1737429520090217>
- Harris, N.** (2008). Brooks Milesen: Businessman and philanthropist who took tiny Gretna to the Scottish Cup final. *The Independent*. <https://www.independent.co.uk/news/obituaries/brooks-milesen-businessman-and-philanthropist-who-took-tiny-gretna-to-the-scottish-cup-final-1052559.html>
- Ledbury Research y Barclays Wealth** (2010). *Global giving: The culture of philanthropy.* Barclays.
- Luce, E.** (2018). Is wealthy philanthropy doing more harm than good? *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/64d70736-0212-11e9-9d01-cd4d49afb3e3>
- Marsden, S.** (2007). Philanthropist pledges €1.5bn to charities. *Irish Examiner*. <https://www.irishexaminer.com/world/arid-20037616.html>



Roan, D. y Nathanson, P. (2016). Allen Stanford: 'Embarrassment to England cricket makes me sad.' *BBC*. <https://www.bbc.co.uk/sport/cricket/35284752>

Wilson, B. (2019). Why wealthy sports stars get passionate about charity. *BBC*. <https://www.bbc.co.uk/news/business-46470591>