

Una mirada al donante: La actividad de los contribuyentes individuales en Puerto Rico



Preparado por:
Fundación Flamboyán y Énfasis
Junio 2014

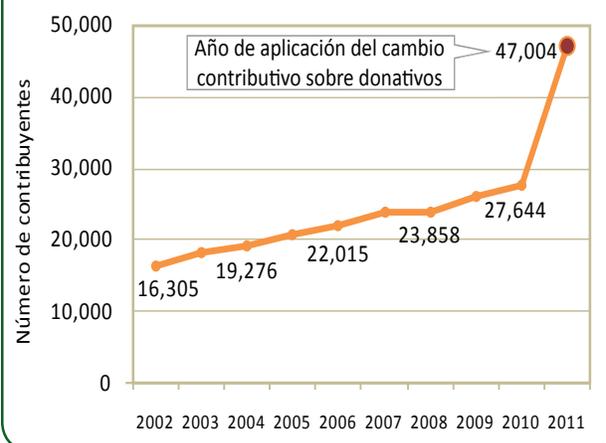
Introducción

Este informe presenta un análisis de los datos provistos por el Departamento de Hacienda de Puerto Rico (“Departamento de Hacienda”) en relación a la actividad y las características de los donantes individuales para el año contributivo 2011. **Por primera vez, disponemos de información suficiente para comenzar a delinear un perfil del donante que reclama formalmente deducciones por donativos a organizaciones sin fines de lucro (“OSFL”) en Puerto Rico.**

En el 2011, el Código de Rentas Internas de Puerto Rico (“Código”) fue revisado en su totalidad y entre sus disposiciones se concedió una deducción contributiva de 100% — hasta un máximo del 50% del Ingreso Bruto Ajustado — a contribuyentes individuales por donativos realizados a OSFL¹. Este cambio resultó en un aumento de 70% en el número de contribuyentes que declaran formalmente sus

donativos en la Planilla de Contribución sobre Ingresos de Individuos (“planilla”), lo que a su vez permitió que aflorase información más amplia de la actividad donante en Puerto Rico (ver Gráfica 1).

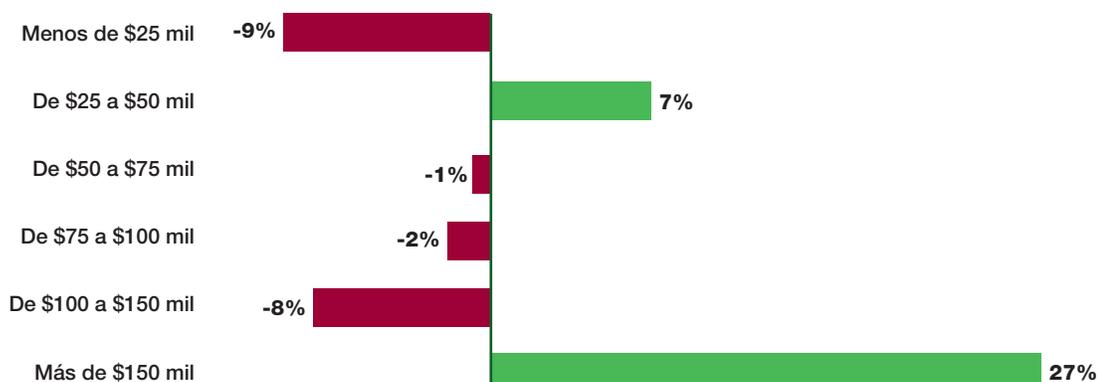
GRÁFICA 1. Evolución del número de contribuyentes que reclaman deducción por donativos



La cantidad total donada creció en \$5 millones entre el 2010 y el 2011. El análisis por grupo de ingreso muestra que hubo un aumento significativo en el número de donantes de todos los ingresos, pero también hubo una disminución de 39% en su donativo promedio. El efecto de estas dinámicas es que los aumentos en la cantidad donada en algunas categorías se contrarrestan en parte con las disminuciones en otras (ver Gráfica 2):

- El total de donativos declarados por los contribuyentes con ingresos superiores a \$150 mil aumentó en \$6 millones y el de aquellos con ingresos entre \$25 y \$50 mil, aumentó en \$2.2 millones.
- En contraste, hubo una disminución de \$1.6 millones en el total donado por los contribuyentes con ingresos por debajo de \$25 mil, y de \$1.7 entre los contribuyentes con ingresos entre \$50 y \$150 mil.

GRÁFICA 2. Cambio entre 2010 y 2011 en la cantidad total donada por los contribuyentes, según el nivel de ingreso bruto en 2011



DEFINICIONES

Contribuyentes:

En este análisis, **contribuyentes** se define como personas solteras — hombres y mujeres — que rinden planilla, parejas casadas que rinden la planilla de manera conjunta o personas casadas que rinden la planilla de manera separada al Departamento de Hacienda. No incluye fideicomisos, sociedades ni corporaciones.

Deducción versus Donativo:

Los contribuyentes reclaman una **deducción** por donativos a una OSFL exenta del pago de contribuciones según identificada en la Sección 1101.01 del Capítulo 10, Subcapítulo A del Código de 2011. Es importante resaltar que deducción no es equivalente a **donativo**. Las deducciones no representan la totalidad de donativos hechos en Puerto Rico.

Unidad de Análisis:

La unidad de análisis de este documento son los **contribuyentes** de Puerto Rico. Sin embargo, la mayoría de las comparaciones se hacen con los **hogares** de Estados Unidos — incluye a los contribuyentes que reclaman deducciones por donativos y a los que no reclaman pero sí donan.

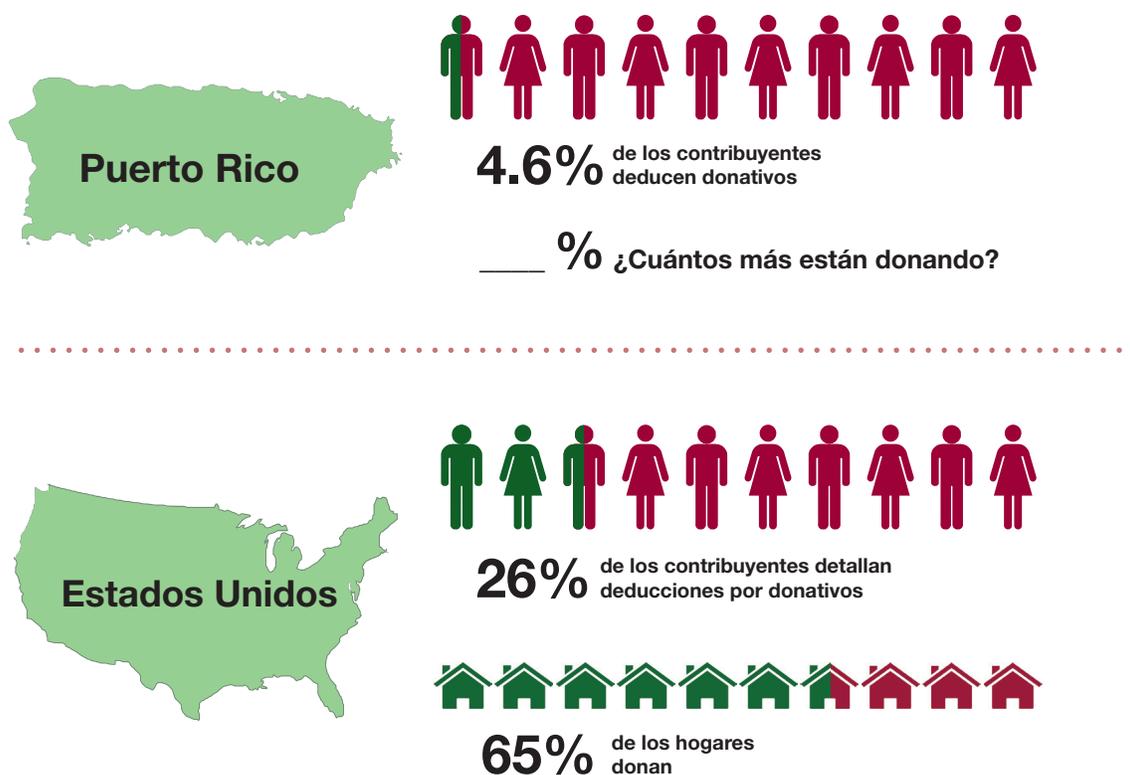
Datos sobresalientes sobre la base de contribuyentes

De aproximadamente un millón de contribuyentes que rindieron planillas en el 2011, 47 mil reportaron deducciones por donativos (ver Gráfica 1). Esta cifra representa el 4.6% del total de contribuyentes, una proporción reducida al hacer una comparación estimada con el 26% de contribuyentes que detallan deducciones por donativos en los Estados Unidos para el mismo año (ver Gráfica 3)². Sin embargo, esta información limita el alcance del análisis comparativo por la disparidad entre los sistemas contributivos y porque excluye donativos que no son reconocidos en la planilla. Además, dificulta la comparación con otras jurisdicciones que usan unidades de análisis más comprensivas que permiten precisar una mirada más exacta del donante³.

Por ejemplo, en Estados Unidos estudios de esta naturaleza integran diversas fuentes de información —encuesta a hogares, datos contributivos e indicadores económicos, entre otros— para lograr un panorama más completo de la actividad donante⁴. Es por esto que se distingue un porcentaje de donantes en los Estados Unidos que asciende a 65% (ver Gráfica 3), el cual incluye a los contribuyentes que reclaman deducciones por donativos y a los que no lo hacen⁵. En Puerto Rico se necesita desarrollar una metodología como esta para lograr un entendimiento más claro de las personas que donan.

Independiente de lo anterior, el 4.6% —que incluye solo a contribuyentes que reclaman deducciones por donativos— apunta a que existe una amplia oportunidad para aumentar los donantes en Puerto Rico.

GRÁFICA 3. Cómo compara Puerto Rico con Estados Unidos (2011)



Por otro lado, estos datos indican que los 47 mil contribuyentes reclamaron deducciones por donativos por un total de \$129.7 millones en el 2011, de los cuales el Departamento de Hacienda concedió \$122.7 millones. El total reclamado representa el 0.13% del Producto Interior Bruto (PIB) de Puerto Rico⁶. En Estados Unidos, los donativos de individuos equivalen al 1.5% de su PIB⁷. Una vez más, la proporción observada en Puerto Rico es más baja que la proporción correspondiente en los Estados Unidos.

Entre los contribuyentes que reportaron donativos en Puerto Rico, el donativo promedio fue de \$2,760 y se elevó a \$3,500 entre las parejas casadas que rinden planilla conjunta. Este donativo promedio es superior al donativo promedio por hogar en Estados Unidos de \$2,213 en 2011⁸. Es probable que la cifra sea mayor en Puerto Rico debido a la baja proporción de contribuyentes que hicieron donativos, sumado a los donativos cuantiosos de un número muy reducido de donantes.

Se observa además que dos de cada tres contribuyentes que declararon donaciones en el 2010 también lo hicieron en el 2011, lo que sugiere que existe una base estable de donantes recurrentes. Estos donantes tributan un donativo promedio más elevado, de \$5,100.

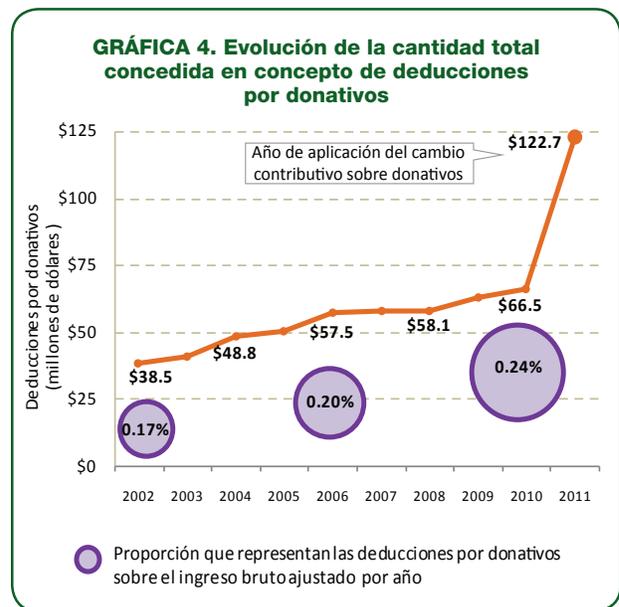
Finalmente, hay que recalcar que muchos individuos no deducen sus donaciones en la planilla por motivos diversos, ya sean religiosos o altruistas. Igualmente los donativos informales o muy pequeños —como los que se realizan por medio de alcancías, transacciones automáticas o directamente a una persona— son difíciles de cuantificar. Por lo tanto, el número de donantes pudiera ser significativamente mayor y el donativo promedio más bajo.

Tendencia histórica

Hay un aumento significativo en el número de contribuyentes tomando la deducción, pero el aumento en la cantidad donada no es tan amplio. En 2010 se reclamaron donativos por

\$125 millones mientras en el 2011 se reclamaron \$130 millones, lo que representa un aumento de 4%.

Las cifras de donativos reclamados en años anteriores no están disponibles, pero se puede realizar el análisis de la tendencia histórica a partir de los datos sobre deducciones concedidas por donativos. Debido a los cambios en el Código, las deducciones por donativos aumentaron de \$66.5 millones en 2010 a \$122.7 millones en 2011. Más allá de este cambio, en la última década se observa una tendencia ascendente, clara y sostenida (ver Gráfica 4). A pesar de la recesión



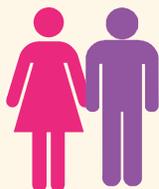
económica que comenzó en el 2006, la cantidad total concedida como deducción por donativos experimentó un aumento promedio anual de 8%. Esto representa el doble del crecimiento anual promedio de los Estados Unidos (4%) durante el mismo período⁹.

El esfuerzo de los donantes también aumenta con el tiempo: las deducciones por donativos pasan de representar un 0.17% del ingreso de los contribuyentes en el 2002 al 0.24% en el 2010. Es decir, la cantidad donada aumenta en parte por la tendencia en el aumento del número de donantes, pero también en parte porque cada vez se dona una proporción mayor del ingreso.

Hacia un perfil del donante

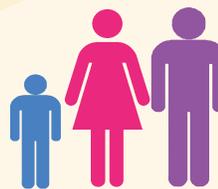
Una serie de **características sociodemográficas**¹⁰ surgen del análisis y sirven de fundamento para comenzar a delinear un perfil del donante en Puerto Rico:

- Entre los contribuyentes con ingresos anuales menores de \$25 mil, solo el 2% declara donativos. En contraste, el 21% de los contribuyentes con ingresos superiores a \$150 mil donan (ver Gráfica 5).



7% DONANTES CASADOS

La mayoría de los donantes son casados¹¹. El 7% de los contribuyentes casados declara donativos, mientras que entre los contribuyentes solteros, esta cifra es solo 3.4%.*



58% CON DEDUCCIONES POR DEPENDIENTES

El 58% de los donantes reclaman deducciones por dependientes.



60% CON DEDUCCIONES HIPOTECARIAS

La mayoría de los donantes reclaman deducciones hipotecarias (60%).



36% RESIDEN EN ÁREA METRO

El 36% de los donantes reside en seis municipios del área metropolitana y es responsable del 49% de los donativos.

* De los contribuyentes solteros, la proporción de donantes es más alta entre las mujeres que entre los hombres (4.3% frente a 2.8%).

Por otro lado, el análisis también nos permite ver algunas **características económicas** del donante. Si bien es cierto que hay donantes en todos los renglones de ingresos, en Puerto Rico ocurre lo mismo que en otros países que se ha estudiado este tema: cuanto mayor es el nivel de ingresos, mayor es la proporción de donantes y mayor el donativo también.

- Una tercera parte de los contribuyentes que reportaron donativos en el 2011 declara cantidades inferiores a \$250 anuales y la mitad declaran donativos menores de \$1,000 anuales.
- Dos tercios de los contribuyentes que declaran donativos (29,129) tienen ingresos menores de \$50 mil anuales. Sus donativos representan el 39% de la cantidad donada.

- El donativo promedio¹² entre los contribuyentes con ingresos anuales menores de \$25 mil fue de \$1,481 en el 2011 frente al donativo promedio de \$11,862 que reclaman los contribuyentes con ingresos superiores a \$150 mil¹³ (ver Gráfica 5).
- Las personas con negocio propio hacen donativos más elevados (donativo promedio de \$3,923) que las personas que están empleadas (donativo promedio de \$1,609)¹⁴.

Crecimiento de los donativos de mayor cantidad... pero no suficiente

Los donativos de mayor cuantía son mucho menos frecuentes, pero tienen un gran impacto: casi el 60% de los \$129.7 millones donados en 2011 proviene de un grupo de 6,400 contribuyentes con donativos superiores a \$5 mil anuales. De hecho, la tercera parte del total donado son aportaciones de 1,700 personas con donativos por encima de \$10 mil anuales, a la vez que hay \$16.7 millones que provienen de solo 57 contribuyentes (ver Gráfica 6). Hay una concentración elevada de la cantidad donada en un grupo preciso y reducido de contribuyentes.

Los datos obtenidos no permiten caracterizar el perfil y las motivaciones de estos donantes que realizan mayores aportaciones. No obstante, dadas las relaciones observadas entre el nivel de ingreso y los donativos promedio, se podría estimar que un grupo destacado de ellos tienen ingresos superiores a \$150 mil.

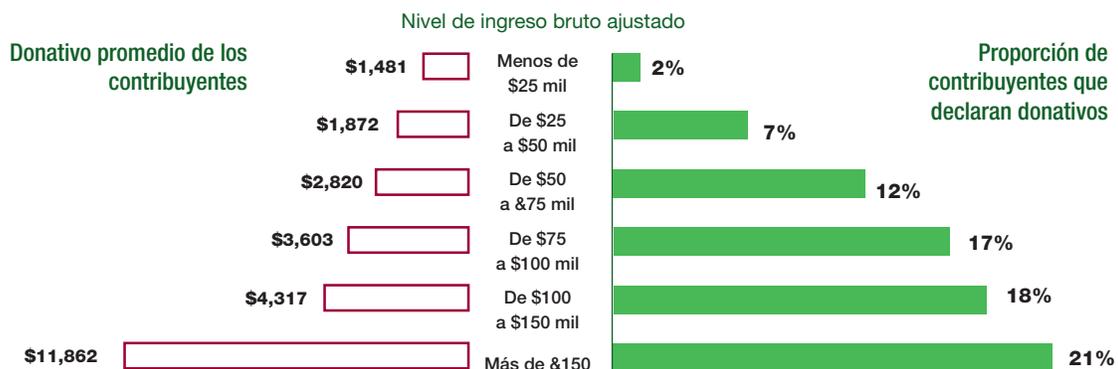
De los datos analizados se deriva que **hay una amplia oportunidad de crecimiento para que en los próximos años se multipliquen los contribuyentes que realizan mayores donativos**. En efecto, en el 2011 se observó un aumento de 27% en el total donado por los contribuyentes con ingresos superiores a \$150 mil anuales.

Actualmente, el 21% de estos contribuyentes declaran donativos (ver Gráfica 5). Esta es una proporción reducida si se compara con la de los hogares con mayor riqueza¹⁵ que realizan donativos en Estados Unidos, que es de un 95%¹⁶. De Puerto Rico tener una proporción similar de donantes entre los contribuyentes con ingresos superiores a \$150 mil anuales, habría entre 9 y 11 mil contribuyentes adicionales que podrían realizar donativos anuales por encima de \$5 mil.

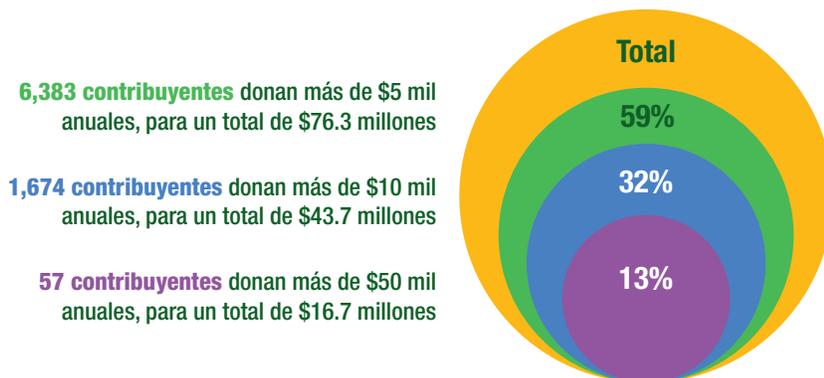
La filantropía estratégica: motor de cambio

Todos los donativos, no importa la cantidad, son importantes y reflejan el deseo de ciudadanos comprometidos de aportar al bien común. Puerto Rico cuenta con un número significativo de personas que contribuyen. Sin embargo, existe una amplia oportunidad para aumentar el número de donantes y la cantidad donada. En particular, los individuos de mayores ingresos tienen el poder de multiplicar el impacto de la filantropía, sobre todo cuando traen sus destrezas y conocimientos empresariales a la tarea de invertir en estrategias sociales.

Gráfica 5. Proporción de contribuyentes que declaran donativos y donativo promedio, por nivel de ingreso bruto ajustado en 2011



Gráfica 6. Proporción del total donado que representan los donativos de más de \$5 mil anuales



6,383 contribuyentes donan más de \$5 mil anuales, para un total de \$76.3 millones

1,674 contribuyentes donan más de \$10 mil anuales, para un total de \$43.7 millones

57 contribuyentes donan más de \$50 mil anuales, para un total de \$16.7 millones

El acto de donar de forma estratégica—identificando problemas, trazando metas, plasmando estrategias y evaluando resultados—es cada día más común alrededor del mundo, sobre todo entre individuos con altos ingresos (“High Net Worth”), inversionistas, empresarios y líderes del sector privado. De cara a los retos socioeconómicos que enfrentamos en Puerto Rico, este acercamiento es imprescindible.

Entre las OSFL en Puerto Rico, existen líderes y organizaciones que han demostrado éxito al implantar estrategias que atienden de forma efectiva algunos de nuestros más serios problemas sociales. El donante estratégico asume la responsabilidad de buscar estas prácticas prometedoras locales y llevarlas a una mayor escala, donde se puede comenzar a ver transformaciones dramáticas en poblaciones particulares o comunidades específicas. Urge incrementar el número de individuos que invierten en el progreso social y traen sus recursos y conocimientos para influenciar e impulsar cambio.

Al igual que cualquier otra empresa, la filantropía estratégica debe permitir un margen de error y requiere procesos y dedicación para aprender y ajustar, según se mide el impacto de las soluciones. Por otro lado, una vez el donante conoce y prueba la efectividad de sus ideas, entonces tiene la gran oportunidad de moverse a influenciar la política pública y los sistemas que se necesitan para sustentar estos cambios a largo plazo y a nivel sistémico.

Al adoptar esta perspectiva de inversión estratégica a la hora de donar, el donante crea oportunidades para la acción colectiva con recomendaciones

específicas, abre camino a la innovación y sobre todo puede contagiar a otros con la satisfacción de descubrir que podemos acabar con algunos de nuestros más serios retos sociales.

Conclusión

El análisis aquí presentado es solo una parte del esfuerzo más grande de medición que necesitamos para aclarar el panorama de la actividad donante en Puerto Rico. A la vez genera preguntas para aumentar nuestro conocimiento sobre este tema.

- ¿Qué razones nos motivan a donar? ¿Cómo varían las motivaciones en relación a las características del donante?
- ¿Cómo se puede lograr mejor comunicación y colaboración entre donantes y OSFL con prácticas efectivas?
- ¿Qué causas, problemas o áreas reciben más fondos? ¿Cuáles están desatendidas?
- ¿Cómo podemos medir el impacto de las donaciones de estos contribuyentes?

Si logramos mejorar la forma en que documentamos y divulgamos datos y estadísticas que miden la actividad filantrópica, mejor comprenderemos el comportamiento de los donantes en Puerto Rico. Esta información nos permitirá colocarnos dentro de un contexto filantrópico internacional. Además, podremos trazar un camino claro que nos permita planificar y maximizar el impacto de la filantropía estratégica en el ámbito económico y social de nuestro país.

AGRADECIMIENTOS

Fundación Flamboyán quiere agradecer a Edwin Ríos y Waheed Murad del Departamento de Hacienda por el tiempo, insumo y apoyo que brindaron a este análisis; y a nuestros colaboradores y lectores Agnes Suárez, Iván García Zapata, Janice Petrovich y William Lockwood, por ofrecer su mirada crítica.

NOTAS

- ¹ En el año 2010, la Fundación Flamboyán, junto con la Fundación Kinesis y el señor Jaime Martí, comisionaron a *The Urban Institute* para realizar—en colaboración con el Centro para la Nueva Economía—el estudio “Un Análisis de Incentivos Contributivos Potenciales para Incrementar las Donaciones Benéficas en Puerto Rico,” que analizó distintos escenarios para reformar los incentivos contributivos y estimular aún más las donaciones filantrópicas a OSFL. Una de las conclusiones de dicha investigación fue que aumentar el límite de la deducción máxima permitida podía ser una manera costo-efectiva para que los contribuyentes aportaran a los servicios que proveen las OSFL en vez de aumentar las donaciones directas por parte del gobierno.
- ² Internal Revenue Service. (2014). *SOI Tax Stats—Individual Statistical Tables by Size of Adjusted Gross Income* [Data file]. Obtenido en <http://www.irs.gov/uac/SOI-Tax-Stats—Individual-Statistical-Tables-by-Size-of-Adjusted-Gross-Income>
- ³ Entre los referentes de medición de la actividad donante a nivel global se encuentra el *World Giving Index*—elaborado por la organización *Charities Aid Foundation*—que parte de encuestas a hogares en casi todos los países del mundo. El 2010 fue el único año en el que este índice incluyó a Puerto Rico y se estimó que el 30% de los hogares hizo donativos durante el mes previo a la encuesta. Esta proporción de 30% coincide con el promedio de hogares que realizan donativos en los países de América Latina. Charities Aid Foundation. (2010). *World Giving Index 2010*. Kent, UK: CAF, e informes posteriores del *World Giving Index* de 2011, 2012 y 2013 de Charities Aid Foundation.
- ⁴ Giving USA .(sf). *Methodology*. Obtenido en <http://www.givingusareports.org/resources/methodology.aspx>
- ⁵ The Center on Philanthropy at Indiana University. (2012). *Giving USA 2012: The Annual Report on Philanthropy for the year 2011*. Chicago: Giving USA Foundation.
- ⁶ Esta cifra equivale al 0.2% del Producto Nacional Bruto.
- ⁷ The Center on Philanthropy at Indiana University. (2012). *Giving USA 2012: The Annual Report on Philanthropy for the year 2011*. Chicago: Giving USA Foundation.
- ⁸ National Philanthropic Trust. (2014). *Charitable Giving Statistics. National Philanthropic Trust*. Obtenido en <http://www.nptrust.org/philanthropicresources/charitable-giving-statistics>.
- ⁹ The Center on Philanthropy at Indiana University. (2012). *Giving USA 2012: The Annual Report on Philanthropy for the year 2011*. Chicago: Giving USA Foundation.
- ¹⁰ Entre las características demográficas, no fue posible incluir en este análisis una descripción de la edad de los contribuyentes ya que los datos no están disponibles. Puesto que estas características coinciden con las tendencias internacionales, se pudiera estimar para Puerto Rico que a mayor edad, también habría mayor proporción de donantes.
- ¹¹ En el 2011, 21,403 contribuyentes casados que rinden la planilla conjunta (representan dos personas) y 3,033 contribuyentes casados que rinden por separado declaran donativos, frente a 22,568 contribuyentes solteros que declaran donativos.
- ¹² Solo se utiliza el promedio porque no se dispone de información suficiente para calcular la mediana en cada categoría de ingresos. Esto es una limitación porque un número pequeño de donativos muy elevados entre los contribuyentes de una categoría específica puede provocar que su promedio sea muy alto.
- ¹³ Una limitación de estos datos es que se refieren exclusivamente a los ingresos que los contribuyentes deben declarar. Las donaciones pudieran proceder de otras fuentes de ingresos o de ahorros, especialmente entre grupos de personas retiradas.
- ¹⁴ Se incluyen como contribuyentes con negocio propio a aquellos que completan el Anejo K (ingreso de industria o negocio) o el Anejo M (ingresos de profesiones y comisiones). Se incluyen como empleados aquellos contribuyentes cuya principal fuente de ingresos es un empleo con la empresa privada o con el gobierno del ELA, municipios, corporaciones públicas o el gobierno federal.
- ¹⁵ Se denominan *High Net Worth Households* a los hogares con ingresos anuales mayores de \$200 mil y/o activos por más de \$1 millón, excluyendo el valor de su casa. Bank of America y The Center on Philanthropy at Indiana University. (2012). *The 2012 Bank of America Study of High Net Worth Philanthropy*. Boston: Bank of America Philanthropic Management.
- ¹⁶ Lo más habitual es que estos hogares realicen donativos por una cantidad equivalente al 3%. Este 3% representa la mediana y el promedio es el 9% del ingreso.