

Negocios

COLUMNA

¿Donaría usted el 99% de su fortuna?

El dilema lo instalaron hace un par de semanas el fundador de Facebook, Mark Zuckerberg, y su mujer, Priscilla Chan.



Por **Jon Martínez E.**

La mayoría de nosotros respondería: primero habría que tener una fortuna y luego pensaría qué hacer con ella. Pero, por un momento, piense que usted es multimillonario y por favor responda: ¿donaría gran parte de su dinero a una causa social? El dilema lo instalaron hace un par de semanas el fundador de Facebook, Mark Zuckerberg, y su mujer, Priscilla Chan, quienes al nacer su primera hija, Max, anunciaron que donarán el 99% de sus acciones de Facebook -valoradas en unos US\$ 45 mil millones-, para financiar iniciativas relacionadas con la medicina, oportunidades económicas, acceso a la información y alivio de la pobreza. Algunos pensarán que Mark y Priscilla se volvieron locos con la llegada de su hija al mundo, pero no, pues ambos ya habían donado US\$ 25 millones para combatir la propagación del ébola hace un año.

Tres días después le preguntaron a Carlos Slim, el segundo hombre más rico del mundo según la revista Forbes, si haría lo mismo que Zuckerberg y Chan, y Slim declaró que no donaría las acciones de su familia a la caridad. Según la visión del magnate mexicano, la generación de empleo, y no la filantropía, erradicará la pobreza del planeta. Slim agregó que “el empleo requiere de empresas que inviertan. Entonces no hay que donar empresas, hay que crear empresas”.

Dos visiones completamente diferentes. ¿Por qué? Una posible explicación es que ambos empresarios provienen de culturas diferentes. En mi columna del mes pasado comenté que en Estados Unidos la filantropía representa 2% del PIB de ese país, muy lejos de lo que ocurre en Latinoamérica. En los últimos años, Bill Gates y Warren Buffett emprendieron una cruzada para convencer a los más ricos de su país para donar gran parte de sus fortunas. Más allá de un tema de generosidad, la cultura estadounidense fomenta la filantropía mucho más que la cultura latina.

Otra posible explicación es que la realidad de Bill Gates, Warren Buffett y Mark Zuckerberg, es muy distinta de la del empresario mexicano. Mientras Carlos Slim tiene hijos que muy probablemente serán sus sucesores y confía en ellos como continuadores de los negocios de la familia, los tres restantes no proyectan sus negocios en manos de sus hijos, ya sea porque éstos son todavía muy jóvenes o porque no desean que sean sus sucesores. En otras palabras, Slim proyecta la continuidad de su familia empresaria, mientras los demás billonarios no ven proyección en su descendencia. Esto hace una gran diferencia a la hora de decidir qué hacer

con su fortuna.

Una pregunta clave que surge del anuncio de Mark Zuckerberg y Priscilla Chan es, ¿por qué ellos quieren donar el 99% de su fortuna y dejar a su hija solo el 1%? Algo similar ocurrió con Bill y su esposa, Melinda Gates, cuando hace un par de años decidieron dejar a sus tres hijos “solo” 1 billón de dólares y donar todo el resto a su fundación. ¿Por qué? La respuesta de los Gates fue: “porque no queremos perjudicar a nuestros hijos, no queremos dejarles una enorme suma de dinero que arruine sus vidas. Con un billón tendrán más que suficiente para todo lo que necesiten”.

Educar a los hijos en la riqueza y la abundancia no es fácil. Nunca lo ha sido y prueba de ello es que a través de la historia de la humanidad se han acuñado refranes en diferentes culturas que ilustran

“Por un momento, piense que usted es multimillonario y por favor responda: ¿donaría gran parte de su dinero a una causa social?”

“Recibir demasiado dinero sin esfuerzo puede anular la iniciativa, las ganas y el ‘hambre’ de emprender”

“En los últimos años, Bill Gates y Warren Buffett emprendieron una cruzada para convencer a los más ricos de su país para donar gran parte de sus fortunas”.

Lo difícil que resulta pasar la fortuna de una generación a otra. En China, por ejemplo, existe el dicho “fu bu guo san dai”, que significa “la riqueza nunca sobrevive a tres generaciones”. En Alemania está el refrán: “erwerben-vererben-verderben”, que podría traducirse como “la primera generación lo crea, la segunda lo hereda y la tercera lo destruye”. En España: “padre arriero, hijo caballero, nieto pordiosero”. Estos tres refranes apuntan a lo mismo: cuando una generación nace en la abundancia y no le ha costado nada conseguirla, puede perderla con facilidad. Recibir demasiado dinero sin esfuerzo puede anular la iniciativa, las ganas y el “hambre” de emprender.

Profesor del ESE Business School,
Universidad de los Andes

MARTINI

FATTO IN ITALIA
DESDE 1863

MARTINI 1863

MARTINI 1863

MARTINI 1863

Disfruta MARTINI con responsabilidad.

CELEBRA ALL'ITALIANA

DESTAPA LA BURBUJEANTE EXPERIENCIA
DE LOS ESPUMANTES ITALIANOS MÁS VENDIDOS DEL MUNDO.

f MARTINICHILE www.MARTINI.COM i MARTINICHILE