

OBRA DE DIFUSIÓN LIBRE

ALTRUISMO FISCAL

Capitalizar la Generosidad

JESÚS RIVAS GONZÁLEZ · SEVILLA, 2026

ALTRUISMO FISCAL

Capitalizar la Generosidad

De la generosidad lineal al impacto exponencial

OBRA DE DIFUSIÓN LIBRE

Cómo leer este libro

Este libro tiene un lector principal: el director o directora de fundraising de una ONG mediana española. Alguien que conoce el sector desde dentro, que lleva años peleando contra las bajas, el coste de captación y el presupuesto que nunca es suficiente. Alguien que ya sabe que el sistema no funciona como debería y que necesita algo más que un diagnóstico.

Si eres ese lector, la Parte I (capítulos 1 a 4) te dará el marco conceptual y la Parte II (capítulos 5 a 7) el mecanismo central. La Parte III (capítulos 8 y 9) son las herramientas que puedes activar esta semana sobre la generosidad que ya existe. La Parte IV (capítulos 10 y 11) te dará argumentos para la próxima conversación con un legislador o con un consejo de administración, y nombra honestamente lo que el modelo todavía no puede hacer.

Pero si tienes tiempo, léelo en orden. La estructura de árbol —raíces, tronco, ramas— no es decorativa: cada pieza sostiene la siguiente.

A lo largo del libro encontrarás a Aurora. Es directora de fundraising de una ONG de infancia y educación en Sevilla, con algo menos de mil socios y un equipo pequeño que nunca tiene suficiente tiempo. No es una persona real: es la destilación de decenas de conversaciones con profesionales del sector.

PRÓLOGO

La pregunta

«¿Son tuyos esos cuatrocientos euros?»

Sevilla, otoño de 2023. Cuatro amigos acababan de cruzar la meta de un Trailwalker benéfico. Habíamos reunido mil euros entre compañeros de oficina. Aquella noche, con la

euforia todavía encima, uno de ellos preguntó algo que parecía un simple trámite: «¿Pedimos el certificado fiscal?»

Con eso Hacienda nos devolvería cuatrocientos euros al año siguiente. Dinero que había nacido de nuestro esfuerzo y de nuestra generosidad. Entonces alguien hizo la pregunta que lo cambió todo: «¿Y esos cuatrocientos euros, de quién son?»

Hubo un silencio. Saqué el teléfono y empecé a hacer números. Si esos cuatrocientos euros volvían a la causa, Hacienda devolvería otros trescientos veinte. Que si volvían también, generarían otros doscientos cincuenta y seis. El ciclo seguía, cada año más pequeño pero ninguno cero. En tres años, nuestros mil euros se habían convertido en casi dos mil sin que ninguno de nosotros pusiera un euro más.

Si nuestros mil euros podían hacer eso, ¿qué estaba haciendo el sistema entero con los cientos de millones que Hacienda devuelve cada julio a cuatro millones de españoles? La respuesta era incómoda: nada. Ese dinero desaparecía en el consumo de verano porque nadie había construido la infraestructura para capturarlo.

Este libro es el resultado de cuatro años intentando construir esa infraestructura. Decenas de correos sin respuesta. Un acuerdo con una ONG que no tracciona. El descubrimiento de que el camino no pasaba por convencer a cien ONGs sino a los cinco proveedores de software que les sirven a todas. Un acuerdo con un proveedor de software, plataforma de gestión de donaciones y crowdfunding, comprometida a ofrecer esta iniciativa entre sus clientes para que puedan implantarla. Y finalmente el respaldo de una de las grandes ONGs de España y una Universidad andaluza para validar empíricamente lo que la aritmética ya mostraba en papel.

La locura bien aplicada

En 1982, un psicólogo aragonés llamado Cristóbal Colón se presentó ante el alcalde de Olot con una propuesta que nadie tomó en serio: llevar a pacientes de una unidad psiquiátrica a trabajar la tierra. No como terapia. Como empresa real. Una fábrica de yogur gestionada por personas que el sistema había decidido que no podían gestionar nada.

Hoy La Fageda factura más de veinte millones de euros anuales, emplea a más de quinientas personas —el 70% con discapacidad intelectual o enfermedad mental— y es la primera marca de yogur natural en Cataluña. Compite, y gana, frente a Danone y Nestlé con un producto un 40% más caro.

Colón no llegó a donde quería llegar. Llegó a un sitio mejor. Y la razón no fue la calidad del yogur. Fue que construyó una infraestructura real en lugar de quedarse en la visión.

El mayor problema de la filantropía española no es la falta de generosidad. Es la falta de ingeniería. El dinero existe. La voluntad existe. Lo que falta es la tubería que conecta una con la otra.

Este libro es una infraestructura de código abierto. No tiene copyright porque las ideas que no circulan no riegan nada. Puedes copiarlo, adaptarlo, traducirlo, firmarlo con tu nombre si con eso llega más lejos. Lo único que importa es que la tubería llegue al campo.

El cambio que propone no requiere convencer a dieciséis millones de donantes ni a miles de organizaciones. Requiere cuatro conversaciones: con los proveedores de software que gestionan las plataformas de donación de la mayoría de las ONGs españolas, con las empresas que ya tienen programas de retribución flexible, con los legisladores que pueden modificar un formulario que ya existe, y con los donantes que aún no saben que el Estado lleva años siendo su coinversor silencioso.

La fiscalidad pone el capital. La economía del comportamiento pone el diseño. La tecnología pone la automatización.

La tierra seca

"La definición de locura es hacer lo mismo una y otra vez esperando resultados diferentes." —
Atribuida a Albert Einstein

Las organizaciones sociales españolas tienen un problema que conocen perfectamente y que rara vez dicen en voz alta: cada año pierden entre el siete y el diez por ciento de sus socios, y para mantenerse estables —sin crecer, solo para no encogerse— necesitan captar al menos esa misma cantidad cada doce meses. La vida media de un socio en España ronda los nueve años, lo que significa que una organización con mil socios necesita reponer entre setenta y cien cada año solo para no retroceder.

En España, según las encuestas, dieciséis millones de personas donan a causas sociales. De ellas, cuatro millones aplican la deducción en su declaración del IRPF. La mayor parte recibe la devolución en julio y la gasta sin recordar de dónde viene. El importe total donado a entidades acogidas a la Ley de Mecenazgo supera los setecientos catorce millones de euros anuales según la AEAT (2023). De esa cifra, la devolución efectiva que Hacienda transfiere cada año a los declarantes ronda los trescientos cincuenta millones de euros. Ese dinero aterriza en las cuentas de los donantes dieciocho meses después de la donación original, sin ninguna etiqueta que lo conecte con la causa que lo generó. Y se evapora en el consumo de verano.

El desperdicio ocurre en cascada, en cuatro niveles: quienes donan pero no deducen (doce millones de personas); quienes deducen pero no redonan (cuatro millones cuya devolución se evapora cada verano); quienes redonarían si pudieran pero no pueden, porque nadie ha construido el mecanismo; y un cuarto nivel invisible: las donaciones por Bizum que nunca llegan al circuito fiscal —más de un millón anuales por valor de cuarenta y nueve millones de euros.

PARTE I — LA INGENIERÍA INVISIBLE DEL ALTRUISMO

Capítulo 1 · La Fiscalidad como nutriente

"Lo esencial es invisible a los ojos." — Antoine de Saint-Exupéry

Aurora lleva ocho años al frente del fundraising de una ONG de infancia y educación en Sevilla. Novecientos cuarenta socios, un equipo de tres personas, y un presupuesto de captación que nunca da para todo lo que necesita.

El altruismo fiscal es la práctica de tratar el sistema tributario español como lo que ya es: un coinversor silencioso de cada donación que se hace en este país. No cambia cuánto da el donante. Cambia cuánto del capital que su donación moviliza llega efectivamente a la causa.

El socio silencioso que nadie te presentó

El altruismo fiscal bebe directamente del altruismo eficaz: no basta con querer hacer el bien; hay que hacer el bien de la forma que produzca más bien por cada euro invertido. Peter Singer formuló la pregunta que lo define: si puedes salvar una vida a bajo coste y no lo haces, ¿qué dice eso de tus prioridades reales? Un donante que ignora la deducción fiscal no es menos bueno; es menos eficaz.

La palanca más potente y el peor modo de explicarla

La Ley de Mecenazgo establece un sistema de deducción asombrosamente generoso. Los primeros 250 euros donados a una misma entidad en un año fiscal se deducen al 80%: si donas 250, Hacienda te devuelve 200 y tu coste real ha sido 50 euros. Por encima de ese umbral, la deducción baja al 40% —o al 45% si llevas más de dos años donando sin reducir el importe—.

Las propias ONGs lo presentan mal. «Dona, que te lo desgravas.» El marco mental que activan es el del ahorro: la deducción como descuento. Y los descuentos se quedan.

Hay otra manera de entender exactamente el mismo fenómeno: la deducción no es un descuento. Es un **Dividendo Social**: la parte del coste de tu donación que el sistema fiscal te devuelve porque decidiste invertir en una causa social.

Lo que la fiscalidad no puede hacer sola

El sistema premia a quienes ya están dentro. Es lento: dieciocho meses de desfase alimentan el Agujero Negro. Y es complejo. Pero con todos sus límites, genera cada año una cantidad de capital que en su mayor parte se disuelve en el consumo cotidiano.

Capítulo 2 · La Economía del Comportamiento como empujón

"Si quieres que la gente haga lo correcto, pónselo fácil." — Richard Thaler

Aurora añadió una línea al email de confirmación de cada donación: «Cuando Hacienda te devuelva el importe de tu deducción en julio, escríbenos si quieres que vuelva a la causa». Esperaba treinta respuestas de novecientas comunicaciones. Llegaron cuatro.

La autopsia de un experimento fallido

Tres mecanismos explican el fracaso, cada uno más silencioso que el anterior.

Contabilidad mental. El cerebro clasifica cada ingreso en un compartimento con sus propias reglas de gasto. La devolución de Hacienda, sin etiqueta, aterriza en el cajón de la suerte.

Efecto Dotación. Soltar lo que ya sentimos como nuestro activa una respuesta de pérdida el doble de intensa que la satisfacción de ganar la misma cantidad.

Fricción. Redonar manualmente exige recordar, localizar, elegir, decidir y completar la transacción — cinco pasos en un momento de motivación baja.

Por qué la información no es suficiente

Richard Thaler llegó a esta conclusión estudiando el ahorro para la jubilación: no explicó mejor por qué debían ahorrar. Diseñó el **Save More Tomorrow**: pedirles que se comprometieran a destinar sus futuros incrementos de sueldo al ahorro, dinero que aún no tenían. Tasa de adhesión: 80%.

La lógica es transferible: pedir al donante que se comprometa a dar mañana lo que Hacienda le va a devolver. El momento de la pregunta no es julio. Es enero, cuando la motivación está en su punto más alto.

Capítulo 3 · La Matemática Financiera como motor

"El interés compuesto es la octava maravilla del mundo." — Atribuida a Albert Einstein

La trampa lineal

En la filantropía tradicional, si donas cien euros, la causa recibe cien euros. Pero existe una excepción: que el mismo dinero recorra el circuito más de una vez.

El circuito de Ana

Tabla 1 — Donación Semilla de 100 € con ciclo de redonación

AÑO	CONCEPTO	DONADO	ACUMULADO
0	Donación original de Ana	100,00 €	100,00 €
1	Redonación (80% de 100)	80,00 €	180,00 €
2	Redonación (80% de 80)	64,00 €	244,00 €
3	Redonación (80% de 64)	51,20 €	295,20 €

Coste total para Ana: 100 €. Impacto total para la causa: 295 €. La diferencia –195 €– la pone el Estado.

El socio recurrente

Tabla 2 — Socio recurrente 150 €/año: Rafael (lineal) vs Miguel (multiplicado)

AÑO	RAFAEL (LINEAL)	MIGUEL (MULTIPLICADO)
1	150 €	150 €
2	300 € acum.	420 € acum.
3	450 € acum.	778 € acum.
4	600 € acum.	1.178,05 € acum.
5	750 € acum.	1.595,12 € acum.
6	900 € acum.	2.020,13 € acum.

El punto áureo: los 1.666,66 euros

Tabla 3 — La Predona: anticipar la devolución para maximizar el impacto

CONCEPTO	DONANTE ESTÁNDAR	PREDONANTE
Esfuerzo real de bolsillo	1.000 €	1.000 €
Donación realizada	1.000 €	1.666,66 €
Deducción (40%)	~400 €	~666,66 €

CONCEPTO	DONANTE ESTÁNDAR	PREDONANTE
Coste neto final	600 €	1.000 €
Impacto para la causa	1.000 €	1.666,66 €

La serie de redonaciones sucesivas converge exactamente a 1.666,66 €. Con la deducción del 45% de fidelidad, converge a 1.818,18 €.

Tres matizaciones que los números exigen

El 80% se aplica únicamente a los primeros 250 euros donados a la misma entidad en un año fiscal. La deducción solo produce devolución real para quien presenta declaración con cuota tributaria suficiente.

De la persona al sistema

Tabla 4 — Impacto a escala: ONG con 10.000 socios, cuota media 80 €/año

ACTIVACIÓN	SOCIOS	DEVOLUCIÓN MEDIA	INGRESOS ADICIONALES AÑO 1
3%	300	64 €	19.200 €
7%	700	64 €	44.800 €
12%	1.200	64 €	76.800 €

El modelo multiplicado: una alternativa más sencilla

Tabla 2b — Comparación de modelos para una cuota de 150 €/año

MODELO	APORTACIÓN	IMPACTO AÑO 6	CARGO JULIO
Lineal (Rafael)	150 €/año	900 €	Ninguno
Multiplicado (cargo fijo)	150 € + 80 € fijos	~1.380 €	80 € (predecible)
Exponencial (Miguel)	150 € + variable	2.286 €	Varía cada ciclo

Para organizaciones con equipos pequeños, el modelo multiplicado es la puerta de entrada más rápida: importe predecible, gestión idéntica a una cuota adicional estándar, y una frase que lo explica todo: «cada julio te cargo 80 euros más, que es aproximadamente lo que Hacienda te devolverá por donar».

El IPC de la cuota: la erosión silenciosa

Un socio que lleva diez años pagando 150 euros anuales sin actualización está, en términos reales, donando bastante menos que cuando empezó. Con una inflación media del 3% anual, esa cuota de 150 euros de 2014 equivale en 2024 a unos 111 euros de poder de compra. El

modelo multiplicado permite reencuadrar el cargo de julio como «recuperar el valor erosionado», no como pedir más.

Capítulo 4 · La Tecnología como habilitador

"Primero modelamos nuestras herramientas; después, nuestras herramientas nos modelan a nosotros." — Marshall McLuhan

El hallazgo que lo cambió todo

Cada ONG usaba un proveedor de software diferente, y añadir una casilla a sus formularios requería negociaciones interminables con cada uno por separado. El cuello de botella no estaba en las ONGs. Estaba en los proveedores. ¿Por qué hablar con cien ONGs si se puede hablar con los cinco proveedores de software que les sirven?

El momento de la verdad: qué ve el donante

Javier acaba de donar cincuenta euros. En la pantalla de confirmación aparece: «Por esta donación, Hacienda te devolverá aproximadamente 40 euros en julio del año que viene.» Debajo, una casilla: «¿Quieres que esos 40 euros vuelvan automáticamente a esta causa cuando lleguen?» Javier la marca.

Lo que una ONG puede hacer hoy, sin integración técnica

1. Añadir una línea al email de confirmación de donación con la cifra exacta de la devolución esperada.
2. Crear un recordatorio interno el 1 de junio.
3. Procesar el cargo en julio con pre-notificación de al menos 14 días.
4. Pedir a los donantes que activaron el ciclo que lo cuenten.

PARTE II — LA PROPUESTA CENTRAL

Capítulo 5 · De pagador a inversor social

"No es lo que tienes, es lo que haces con lo que tienes." — Ernest Hemingway

La pregunta que separa dos mundos

El donante se pregunta: «¿Cuánto puedo permitirme dar?» El inversor social se pregunta: «¿Cuánto impacto puedo movilizar?»

El scrip dividend social

Cuando una empresa distribuye dividendos, puede ofrecer a sus accionistas recibir el beneficio en efectivo o reinvertirlo en nuevas acciones. La devolución de Hacienda es, en términos estructurales, un scrip dividend social: el Estado ofrece al donante exactamente la misma elección.

Tres perfiles, misma cuota, resultados radicalmente distintos

Rafael, ingeniero en Bilbao, seis años donando 150€/año, gasta la devolución. Impacto acumulado: 900 €.

Elena, profesora en Valencia, redona manualmente cada julio, con disciplina irregular. Impacto acumulado: entre 1.200 y 1.500 €.

Miguel, misma cuota, marcó la casilla del Pacto de Ulises una vez. Impacto acumulado: más de 1.800 €, con el mismo esfuerzo que Rafael.

Capítulo 6 · Las palabras que riegan el árbol

"Los límites de mi lenguaje son los límites de mi mundo." — Ludwig Wittgenstein

Cinco contrastes para una conversación nueva

- «donar es dar dinero y punto» → **«donar es plantar una semilla que sigue dando fruto»**
- «la deducción es un ahorro personal» → **«la deducción es una palanca de impacto multiplicado»**
- «los impuestos son lo que el Estado te quita» → **«la fiscalidad es un sistema de coinversión entre ciudadanos y Estado»**
- «la baja de un socio es una pérdida definitiva» → **«un socio puede seguir generando impacto a través de sus deducciones»**
- «ya doné, ya cumplí» → **«puedes reciclar esa donación y darle una segunda vida sin coste adicional»**

Cómo se cambia una narrativa

Tres fuerzas en paralelo: **Conciencia** (hacer visible lo invisible, con una calculadora interactiva y un día en el calendario —el 2 de julio—), **Emoción** (testimonios reales de Sembradores) y **Acción** (que el camino exista cuando la puerta se abre: la casilla del pacto en el flujo de donación).

Capítulo 7 · El Pacto de Ulises, la Casilla y el Momento de Julio

"Conócete a ti mismo." — Inscripción en el Templo de Apolo en Delfos

El griego que resolvió nuestro problema hace tres mil años

Ulises no confía en su yo futuro. Diseña un sistema en el presente: se ata al mástil mientras todavía puede decidir con claridad. En la filantropía, las Sirenas cantan en julio.

La casilla: una decisión tomada una vez

Tres resortes invisibles: **el tiempo** (la decisión se toma antes de que el dinero exista como posesión), **la repetición** (no hace falta volver a decidir) y **la inercia** (con el pacto activo, no hacer nada lleva a la redonación, no al gasto).

El 2 de julio

Cuando el cargo de la redonación coincide con el ingreso de la devolución, el cerebro lo interpreta como tránsito, no como pérdida. Las ONGs acogidas a la Ley 49/2002 ya presentan el Modelo 182 cada enero: Hacienda ya sabe quién donó, cuánto y a quién. La infraestructura técnica ya existe.

De la idea a la infraestructura

Cuatro elementos: estimación personalizada en el momento de la donación, autorización explícita, sistema de cargo programado en julio, y vía de cancelación accesible.

PARTE III — CAPITALIZAR LO QUE YA EXISTE

Capítulo 8 · El Sembrador: multiplicar lo que ya existe

"El mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años. El segundo mejor momento es ahora." — Proverbio chino

La rama más gruesa del árbol

Aurora tiene 940 socios recurrentes, unos 600 con derecho a deducción, cuota media 87 €/año. Hacienda les devuelve unos 70 € cada julio: más de 40.000 € que cada agosto desaparecen.

Dos caminos, una misma decisión

Camino 1 — Socio exponencial (impacto máximo). Cada julio se redona toda la devolución. En seis años, Miguel genera más de 1.100 € pagando 522 € de su bolsillo.

Camino 2 — Socio multiplicado (impacto sostenible). Cargo fijo del 50% de la cuota cada julio. En seis años, 783 € de impacto, siempre el mismo cargo, fácil de comunicar.

La Opción por la Caridad: el multiplicado en la fe

Un hermano paga 50 € de cuota anual. Se propone cargar 25 € cada 2 de julio a la bolsa de caridad. Cuota: 50 €. Cargo de julio: 25 €. Total anual: 75 € de impacto. Hacienda devuelve el 80%: 60 €. **Coste neto real para el hermano: -15 €.** En tres años, su cuota de 50 € habrá producido más de 140 € para la bolsa.

Capítulo 9 · La Semilla: capturar lo que se pierde

"No juzgues cada día por la cosecha que recoges, sino por las semillas que plantas." — Robert Louis Stevenson

El problema más doloroso del fundraising

El 70% de los donantes puntuales no vuelve jamás. No por falta de generosidad, sino porque nadie construyó el puente entre su gesto inicial y el momento, seis meses después, en que Hacienda les devolvió el dinero.

Cómo crece la semilla

Marta dona 50€ en junio y marca la casilla en diciembre.

- Año 1: Hacienda devuelve 40€ → vuelven a la causa
- Año 2: Hacienda devuelve 32€ → vuelven a la causa
- Año 3: Hacienda devuelve 26€ → vuelven a la causa

En tres años, los 50€ originales se convierten en **148€ de impacto**, sin que Marta haga nada más tras la primera decisión.

Para Aurora: la cuenta de servilleta

1.200 donaciones puntuales anuales, donación media 60 €. Con una tasa de activación del 8%: **8.640 € de ingreso incremental anual**, sin captar a nadie nuevo.

PARTE IV — EL HORIZONTE Y LOS LÍMITES

Capítulo 10 · Las ramas legislativas: cuando el Estado se convierte en aliado activo

"Nunca dudes que un pequeño grupo de ciudadanos reflexivos y comprometidos pueda cambiar el mundo." — Margaret Mead

La frontera

Todo lo visto hasta ahora funciona dentro del marco legal actual. Pero hay un techo: la devolución fiscal, por ley, pasa siempre por la cuenta corriente del donante antes de poder llegar a la causa. En el Reino Unido, el Gift Aid automatiza la coinversión estatal desde hace años; Francia tiene deducciones de hasta el 75% para ayuda a personas en dificultad.

Primera reforma: la Casilla 723

La casilla 723 ya existe hoy en el IRPF: es la casilla del Anexo A.2 donde el contribuyente declara sus donativos. La propuesta amplía su función con una opción que permita autorizar que la devolución vaya directamente a la causa, sin pasar por la cuenta bancaria. No le cuesta nada al Estado: solo cambia el destinatario de una transferencia ya planificada. Si un porcentaje significativo de declarantes la marcara, los ~350 millones de euros que hoy desaparecen fluirían directamente a las causas cada julio.

Segunda reforma: la Retención Acompasada

Extender el Modelo 145 —ya usado para ajustar retenciones por hijos a cargo o discapacidad — para incluir compromisos de donación recurrente. Una donación de 240€/año se traduce en 16€ menos de retención al mes. Coste neto percibido desde el primer mes: 4€. Coste para el Estado: cero.

Las objeciones que llegan antes del sí

- «¿Cómo se distribuye si el donante dio a tres ONGs?» — El Modelo 182 ya lo sabe: distribución proporcional trivial.

- «¿Cuánto costaría adaptarlo?» — Coste recurrente para el Estado: cero. Solo cambia el destinatario de una transferencia ya planificada.
- «¿Y si la ONG cierra?» — Mismo protocolo que cualquier devolución fallida de la AEAT.

Capítulo 11 · Lo que este modelo no puede hacer

"La prueba de una inteligencia de primer orden es la capacidad de tener dos ideas opuestas en la mente al mismo tiempo y seguir funcionando." — F. Scott Fitzgerald

«Estáis manipulando a la gente con nudges»

Un nudge es legítimo cuando empuja hacia donde la persona ya quería ir y preserva la libertad de elegir otra cosa. Si la casilla está premarcada, si la letra es pequeña, si la cancelación es difícil, se cruza una línea. La diferencia entre un nudge y una trampa está en la experiencia del usuario, no en la intención del diseñador.

«Convertís la solidaridad en optimización fiscal»

La deducción por donativos no sale del presupuesto de sanidad ni educación. Es gasto fiscal previamente reconocido, igual que la deducción por vivienda habitual. La Casilla 723 no crea gasto nuevo.

«Los números son modelos, no evidencia»

Es la objeción más honesta. Los resultados de la Donación Semilla son un objetivo de piloto, no un resultado validado. El Save More Tomorrow de Thaler alcanzó el 80% de adhesión en pensiones —un contexto distinto, pero que valida la mecánica del precompromiso, no los porcentajes concretos.

«Esto solo beneficia a quienes ya tienen dinero»

Es parcialmente cierto. La deducción solo produce rendimiento para quien presenta declaración con cuota suficiente. Más de siete millones de personas en España quedan fuera —una tercera parte del censo de donantes potenciales. El modelo no puede democratizar el acceso al Dividendo Social para quienes están excluidos del sistema tributario, pero tampoco desvía recursos que de otro modo irían a esas personas: multiplica recursos que de otro modo desaparecerían.

«Implementar esto cuesta tiempo y dinero que mi ONG no tiene»

Hay un coste inicial real. La alianza con plataformas está diseñada para reducirlo: una sola integración técnica llega a todas las ONGs clientes.

EPÍLOGO

El bosque

"Alguien está sentado a la sombra hoy porque alguien plantó un árbol hace mucho tiempo." — Warren Buffett

Lo que puedes hacer esta semana

- **Si diriges el fundraising de una ONG:** añade la pregunta del Dividendo Social al próximo email de certificado fiscal.
- **Si eres socio de alguna ONG:** pregúntales si tienen un mecanismo de redonación. Actívalo, o pídeles que lo desarrollen.
- **Si vas a hacer una donación puntual:** solicita el certificado y hazte la pregunta del Efecto Semilla.
- **Si crees que la Casilla 723 debería existir:** habla de ella. Las reformas que cambian el mundo empiezan en las conversaciones.

Todo empezó con mil euros y una pregunta a las once de la noche: ¿De quién son esos cuatrocientos euros? La pregunta sigue abierta. La calculadora sigue encendida. Y la casilla que puede cambiarlo todo cabe en un centímetro cuadrado de pantalla.

Estado del proyecto

ELEMENTO DEL MODELO	ESTADO	NOTA
Ley 49/2002 y deducciones IRPF	Vigente	Marco legal consolidado. No requiere cambio legislativo.
Acuerdo con proveedor de software	Vigente	Plataforma comprometida a ofrecer la iniciativa a sus clientes ONG.
Piloto con ONG grande española	En diseño	Resultados pendientes de publicación.
Tasas de activación 3-10%	Hipótesis	Basado en modelos análogos. Pendiente de validación empírica.
Casilla 723 — reforma IRPF	Propuesta	Requiere modificación reglamento IRPF y actualización AEAT.
Retención Acompasada — Modelo 145	Propuesta	Requiere extensión Modelo 145 y cambio normativo laboral.

Diccionario del Altruismo Fiscal (selección)

Dividendo Social. La devolución de Hacienda por tus donaciones, entendida no como ahorro personal sino como la parte que el Estado aporta al proyecto social en el que decidiste invertir.

Agujero Negro. El sumidero donde desaparece la mayor parte del Dividendo Social: ~350 millones de euros que Hacienda devuelve cada año y que se gastan en el consumo de verano.

Pacto de Ulises. Autorización que el donante firma en el momento de máxima motivación para que su futura devolución fiscal vuelva automáticamente a la causa. Reversible en cualquier momento.

Disparador de Liquidez. Mecanismo que sincroniza el cargo de la redonación con la llegada de la devolución de Hacienda, a comienzos de julio.

Predonación. Anticipar en la donación actual el importe que Hacienda devolverá en el futuro. Con 1.000€ de esfuerzo real, la causa recibe 1.666,66€.

Donación Semilla. Donación puntual que, al activar el Pacto de Ulises, sigue produciendo impacto durante años sin que el donante intervenga de nuevo.

Socio multiplicado / Socio exponencial. Las dos modalidades del Sembrador: cargo fijo predecible vs. cargo variable que reinvierte la devolución completa.

Casilla 723. Reforma propuesta para que el contribuyente autorice que su devolución se transfiera directamente a las organizaciones. Coste para el Estado: cero.

Retención Acompasada. Reforma propuesta que anticiparía el beneficio fiscal en las retenciones mensuales del IRPF, vía Modelo 145.

Nota del Editor

Este libro nació de una colaboración entre quien vivió las ideas y quien ayudó a ordenarlas. Jesús Rivas aportó lo que ninguna máquina puede generar: la experiencia de más de dos décadas en el sector y la obstinación de seguir llamando a puertas que no se abrían. Cada concepto del libro —el Dividendo Social, el Pacto de Ulises, la Predonación, el Sembrador, la Casilla 723, la Opción por la Caridad— es suyo. Claude, el asistente de inteligencia artificial de Anthropic, ayudó a convertir años de notas y documentos dispersos en un argumento coherente de principio a fin.

ALTRUISMO FISCAL · *Capitalizar la Generosidad*

Jesús Rivas González · jesus@altruismofiscal.org · Sevilla, 2026

OBRA DE DIFUSIÓN LIBRE