

ECONOMÍA CIRCULAR SOLIDARIA

Minar Impacto

*Tu trastero como semillero
de generosidad fiscal*

TAX CATALYST

Una iniciativa de Altruismo Fiscal · Compound Giving

**2.000–
4.000 €**

Valor dormido por hogar

Estudios economía circular EU

**80% /
40%**

Deducción Ley 49/2002

Primeros 250 € / exceso

3,5×

Multiplicador de impacto

Vs. donación en especie

>20 M€

Potencial anual estimado

Con 1% de hogares activos

RESUMEN

Minar Impacto convierte los objetos materiales sin uso de los hogares en donaciones dinerarias fiscalmente optimizadas. Mediante tres pasos — identificar, convertir, plantar — activa el Efecto Semilla completo de la Ley 49/2002, multiplicando el impacto social hasta 3,5 veces frente a la donación en especie. Este White Paper presenta el marco conceptual, la matemática fiscal exacta, la evidencia conductual, las alianzas con plataformas de economía circular y el Anexo de validación del potencial de mercado.

22 págs.

Documento completo

6 sesgos

Economía del
comportamiento

5 plataformas

Alianzas propuestas

Anexo

Supuestos y limitaciones

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.	Resumen Ejecutivo	3
2.	El Problema: El Valor Dormido en los Hogares Españoles	3
3.	Marco Conceptual: Qué es Minar Impacto	4
4.	Matemática Fiscal: La Ley 49/2002 aplicada al valor dormido	5
5.	Economía del Comportamiento: Por qué los objetos se acumulan	7
6.	Plataformas Aliadas: Economía Circular como Infraestructura	9
7.	El Efecto Semilla Compuesto: Proyección a 4 ciclos	11
8.	Modelo de Alianza Tecnológica por Niveles	12
9.	Hoja de Ruta 2026–2028	13
10.	Encaje en el Ecosistema Compound Giving	14
11.	Conclusión y Llamada a la Acción	15
Anexo.	Cálculo del Potencial de Mercado y Supuestos del Modelo	16

Sobre la Colección Compound Giving. Este White Paper es el N° 05 de la colección que documenta el ecosistema de generosidad inteligente: **723-Redona** (IRPF, casilla 723), **145-Giver** (nómina, Modelo 145), **182-Opción por la Caridad** (hermandades andaluzas) y **170-Giving Tax Day** (EE.UU., §170(p) OBBBA). Minar Impacto añade una quinta palanca: la economía circular solidaria.

1. Resumen Ejecutivo

*Minar Impacto es una iniciativa de **Tax Catalyst** que convierte objetos materiales sin uso en donaciones dinerarias fiscalmente optimizadas, activando el ciclo completo del Efecto Semilla de la Ley 49/2002.*

3,5×**Multiplicador de
impacto***vs. donación en especie***2.500 €****Valor medio por hogar***Objetos sin uso · EU***250 €****Tramo preferente al 80%***Ley 49/2002 · IRPF***>20 M€****Potencial anual
estimado***1% hogares participantes*

La propuesta descansa en tres palancas convergentes: la infraestructura de plataformas de segunda mano (Wallapop, Vinted, Back Market, eBay, Milanuncios), el sistema fiscal de mecenazgo español, y la arquitectura conductual del Pacto de Ulises. El modelo no requiere altruismo extraordinario: requiere visibilidad, facilidad y la conexión de tres sistemas que ya existen.

2. El Problema: El Valor Dormido en los Hogares Españoles

Toda conversación sobre filantropía individual comienza con la pregunta equivocada: ¿cuánto dinero tengo disponible para donar?

Esta pregunta mira exclusivamente al flujo de caja — el salario, el margen mensual, el ahorro accesible — e ignora el stock de valor acumulado en forma de activos materiales que han dejado de producir utilidad para su propietario pero que mantienen valor de mercado real. Estudios del European Environment Agency y la Ellen MacArthur Foundation estiman que el hogar medio europeo acumula entre 2.000 y 4.000 euros en objetos sin uso. No es acumulación patológica: es el resultado normal de años de consumo en el que los gustos cambian, las tecnologías evolucionan y las circunstancias vitales se transforman.

Categorías de valor dormido típico

- ▶ Electrónica de consumo: smartphones, tablets, consolas de generación anterior
- ▶ Electrodomésticos de pequeño formato subutilizados
- ▶ Ropa y calzado en buen estado que ya no se usa
- ▶ Libros, juegos de mesa y material deportivo
- ▶ Muebles y artículos del hogar en buen estado
- ▶ Herramientas y material de bricolaje
- ▶ Juguetes y artículos infantiles superados por edad

La pregunta correcta

No: ¿cuánto dinero puedo permitirme donar?

Sí: ¿qué valor tengo disponible en todas sus formas — dinero, objetos, activos?

En la mayoría de hogares, la respuesta a la segunda pregunta es significativamente mayor que la respuesta a la primera.

Minar Impacto nombra este capital latente **valor dormido** y propone un mecanismo de tres pasos para convertirlo en semillas de generosidad activa: identificar el activo, convertirlo en capital líquido mediante venta en plataformas de segunda mano, y plantar la semilla mediante donación dineraria a una entidad acogida a la Ley de Mecenazgo.

3. Marco Conceptual: Qué es Minar Impacto

El nombre opera en dos registros. En el literal, hace referencia a extraer valor desde los objetos que pueblan trasteros y cajones — como se extrae mineral de la roca. En el figurado, alude a la minería de datos aplicada a la generosidad: identificar, con la precisión de un algoritmo, los activos que generarán el mayor retorno social por euro movilizado.



Principio rector: la alquimia no añade valor de la nada

Minar Impacto no genera dinero nuevo. Revela el valor que el sistema fiscal ya tiene reservado para la generosidad ciudadana y que, en la donación en especie, se deja sin activar. La 'magia' es arquitectónica: conectar tres sistemas existentes — mercado de segunda mano + entidad benéfica + Hacienda — mediante un precompromiso conductual.

4. Matemática Fiscal: La Ley 49/2002 aplicada al valor dormido

La **Ley 49/2002 de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos** establece una estructura de deducción en dos tramos para personas físicas que realizan donaciones a entidades certificadas. Esta estructura diferenciada — y no una deducción lineal — es el corazón matemático de Minar Impacto.

Tramo	Base de donación	Porcentaje de deducción	Retorno por cada 100 € donados
Preferente	Primeros 250 €	80%	80 €
General	Exceso sobre 250 €	40%	40 €
Fidelización	Misma entidad ≥ 2 años consecutivos	+5% adicional	85% / 45%

Ley 49/2002, art. 19. Aplicable a personas físicas en declaración IRPF.

La función de deducción exacta

// Función de deducción fiscal $d(x)$ — Ley 49/2002, personas físicas

$$d(x) = 0,80 \cdot \min(x, 250) + 0,40 \cdot \max(x - 250, 0)$$

// Ejemplos:

$$d(140) = 0,80 \times 140 = 112,00 \text{ €} \quad // \text{ dentro del tramo preferente}$$

$$d(500) = 0,80 \times 250 + 0,40 \times 250 = 200 + 100 = 300,00 \text{ €}$$

$$d(300) = 0,80 \times 250 + 0,40 \times 50 = 200 + 20 = 220,00 \text{ €}$$

El ejemplo canónico: una consola valorada en 150 €

Concepto	Escenario A Donación en especie	Escenario B · Minar Impacto Venta + donación dineraria
Precio de venta	100 € (tienda solidaria)	140 € (Wallapop)
Donación efectiva	En especie (valoración compleja)	140 € dinerarios
Devolución Hacienda (ciclo 1)	— (no aplica fácilmente)	$112 € \cdot d(140) = 80\% \times 140$
2ª redona · d(112)	—	$89,60 € \cdot 80\% \times 112$
3ª redona · d(89,60)	—	$71,68 € \cdot 80\% \times 89,60$
Impacto acumulado (3 ciclos)	≈ 100 €	≈ 413 € 4,1× más impacto

La diferencia de impacto entre ambos escenarios no procede de mayor generosidad del donante, sino de la **ruta elegida para convertir el objeto en ayuda**. En ambos casos el gesto inicial es idéntico: desprenderse de un objeto que ya no se usa. La arquitectura fiscal y conductual que rodea ese gesto determina si el impacto será de 100 o de 413 euros.

5. Economía del Comportamiento: Por qué los objetos se acumulan

El valor dormido de los hogares no es un problema de desconocimiento. Seis sesgos cognitivos bien documentados explican por qué los objetos permanecen en los trasteros – y cómo el diseño de Minar Impacto los contrarresta sistemáticamente.

Efecto dotación (Endowment Effect)

Thaler, 1980 · Kahneman, Knetsch & Thaler, 1990

Valoramos lo que poseemos más que lo que obtendríamos por ello en el mercado. Una bicicleta estática que no usamos nos parece que «vale» 300 €, cuando su precio real es 80 €. La brecha entre precio de reserva y precio de mercado paraliza la decisión de venta.

Respuesta de Minar Impacto

El reencuadre cambia la pregunta: no «¿cuánto vale este objeto?» sino «¿cuánto impacto genera si lo libero hoy?» La calculadora de Tax Catalyst hace visible el impacto potencial antes de que el usuario fije su precio de reserva.

Status Quo Bias

Samuelson & Zeckhauser, 1988

La inercia de no-acción es la opción por defecto. Deshacerse de un objeto requiere decisión activa; guardarlo no requiere nada. Cada semana que pasa sin publicar el anuncio refuerza la inercia.

Respuesta de Minar Impacto

La fricción mínima de Wallapop o Vinted (publicación en menos de 3 minutos) reduce la energía de activación. El reencuadre solidario añade motivación positiva que supera la inercia de mantenimiento.

Contabilidad Mental (Mental Accounting)

Thaler, 1985 · Journal of Marketing Research

Categorizamos el dinero según su origen. El importe obtenido por vender objetos se percibe como «dinero inesperado» o «dinero extra» con baja utilidad marginal subjetiva – distinto del salario ordinario.

Respuesta de Minar Impacto

Capitaliza precisamente esta categoría. El «dinero del trastero» es la semilla natural para la donación: el donante percibe que no está renunciando a su salario, sino aprovechando un flujo que de otro modo se absorbería en consumo banal.

Descuento Hiperbólico*Laibson, 1997 · Quarterly Journal of Economics*

Preferimos recompensas inmediatas sobre beneficios futuros con un descuento desproporcionado. La devolución fiscal de julio (futura) se infravalora frente al consumo presente. Sin mecanismo de precompromiso, la devolución se disuelve en gasto cotidiano.

Respuesta de Minar Impacto

El Pacto de Ulises — preautorización de la redona en el momento de la donación inicial — convierte el beneficio futuro en un compromiso presente irrevocable, eliminando la tentación del descuento hiperbólico en el momento de máxima fragilidad (julio).

Motivación Basada en Identidad*Oyserman, 2009 · Psychological Review*

Actuamos de forma consistente con la identidad que queremos proyectar. La identidad de «soy generoso» y «cuido el planeta» son motivaciones poderosas pero que raramente se activan en el mismo gesto.

Respuesta de Minar Impacto

Activa ambas identidades simultáneamente: sostenibilidad (dar segunda vida a los objetos) + generosidad fiscal (maximizar el impacto social). El «Giver Circular» es una identidad nueva que integra ambas motivaciones en un solo acto.

Efecto de Posibilidad (Possibility Effect)*Kahneman & Tversky, 1979 · Econometrica*

Sobrevaloramos el cambio de probabilidad de 0% a algo positivo. El primer paso — publicar un objeto a la venta — hace posible toda la cadena de impacto que antes era inexistente.

Respuesta de Minar Impacto

La calculadora de Tax Catalyst hace visible el impacto potencial antes de actuar, creando el «efecto de posibilidad solidario»: ver que un objeto puede generar 300 € de impacto convierte en saliente una posibilidad que antes era invisible.

Arquitectura NUDGE aplicada · Principios EAST (Behavioural Insights Team)

- ▶ **Easy:** tres pasos, plataformas existentes, sin burocracia adicional. La donación se gestiona desde el mismo teléfono que la venta.
- ▶ **Attractive:** visualización de impacto multiplicado en tiempo real antes de la decisión de venta.
- ▶ **Social:** comunidad visible de «Givers Circulares» con badges en perfiles de vendedor y contador de impacto público.
- ▶ **Timely:** activación en momentos de transición vital — mudanzas, renovaciones, cambios de etapa — cuando la predisposición a desprenderse de objetos es máxima.

6. Plataformas Aliadas: Economía Circular como Infraestructura

Las plataformas digitales de segunda mano son la **primera etapa de la cadena de conversión** de Minar Impacto: eliminan la fricción de precio y acceso al mercado que durante décadas hacía ineficiente la venta de objetos domésticos. Para Tax Catalyst, estas plataformas no son simples canales de distribución: son la infraestructura solidaria que ya existe y que solo necesita una capa de arquitectura fiscal para transformarse en motor de impacto.

Wallapop

20 M de usuarios activos en España

wallapop.com

Líder en España en marketplace C2C generalista. App-first, flujo de publicación en menos de 3 minutos, geolocalización para transacciones en mano. La categoría de electrónica de consumo, hogar y moda representa más del 60% del volumen de transacciones. API pública disponible para integraciones de terceros. El programa Wallapop Pro atiende a vendedores recurrentes de volumen.

Categorías clave: electrónica, moda, hogar, motor, deporte, coleccionismo

Propuesta de alianza: Badge «Venta Solidaria» en perfiles de vendedor + botón de donación integrado en checkout con cálculo de deducción en tiempo real. Modelo Nivel 1 sin coste de desarrollo.

Vinted

50 M de usuarios en Europa · 5 M en España

vinted.es

Líder europeo en moda de segunda mano. Modelo sin comisión al vendedor (paga el comprador), lo que maximiza el importe neto disponible para donación. Comunidad con fuerte conciencia de sostenibilidad y circularidad. Programa Vinted Go para envíos integrados. Alta penetración entre 25-40 años con disposición probada a la compra sostenible.

Categorías clave: moda, calzado, complementos, textil hogar, belleza

Propuesta de alianza: Campaña «Vinted for Good» — opción de donar el importe de cada venta a una ONG seleccionada por el vendedor, con certificación fiscal automática vía Modelo 182.

Back Market

6 M de usuarios · Presente en 18 países

backmarket.es

Especialista en electrónica reacondicionada. Modelo B2C con garantías estandarizadas y sistema de verificación de calidad propio. Alta confianza del comprador. Comprometido públicamente con objetivos de sostenibilidad (emisiones, residuos electrónicos). Estética y comunicación alineadas con valores de impacto positivo.

Categorías clave: smartphones, portátiles, tablets, gaming, audio

Propuesta de alianza: Programa de recogida buy-back de dispositivos con opción de donar el valor de tasación obtenido. Alineado con estrategia ESG ya declarada públicamente.

eBay España

Alcance global · Fuerte en coleccionismo y electrónica

ebay.es

Plataforma global con presencia en España en coleccionismo, electrónica de alto valor y moda. El programa eBay Charity existe y opera en UK y EE.UU. (integra donaciones a ONGs certificadas directamente desde el listing del vendedor). Su extensión al mercado español con adaptación a Ley 49/2002 es técnicamente directa.

Categorías clave: electrónica, coleccionismo, moda, hogar, automóvil

Propuesta de alianza: Extensión del programa eBay Charity a España con integración Ley 49/2002 y emisión automática de Modelo 182. Precedente existente en mercado anglosajón.

Milanuncios

Nº 1 en tráfico de anuncios clasificados en España

milanuncios.com

Mayor plataforma de anuncios clasificados en España por tráfico. Cobertura geográfica que incluye zonas rurales y usuarios con menor penetración digital. Perfil de usuario variado y de mayor edad que Wallapop. Artículos de mayor volumen (muebles, maquinaria, material de construcción).

Categorías clave: electrónica, muebles, hogar, motor, empleo, servicios

Propuesta de alianza: Sección «Dona tu Venta» para artículos de valor superior a 200 € — el tramo donde la deducción del 40% sobre el exceso de 250 € genera el mayor diferencial de impacto.

Protocolo de integración técnica propuesto (API Tax Catalyst)

- ▶ **Módulo de cálculo:** Widget embebible que muestra en tiempo real la deducción fiscal y el impacto compuesto proyectado para cualquier importe de venta.
- ▶ **Módulo de donación:** Endpoint que redirige el importe del checkout a la entidad benéfica seleccionada por el usuario, genera el recibo de donación y prepara los datos para el Modelo 182.
- ▶ **Módulo de identidad:** Badge «Giver Circular» en el perfil del vendedor con contador de impacto acumulado — activa la norma social y el sesgo de identidad.
- ▶ **Módulo de seguimiento:** Notificación en julio recordando la devolución fiscal pendiente y facilitando la redona con un clic — implementación del Pacto de Ulises.

6b. Evidencia Empírica: Modelos de Donación en Plataformas Digitales

Minar Impacto no parte de cero. Existen precedentes operativos en plataformas digitales que demuestran que la integración de donación en flujos de transacción genera tasas de participación significativas. Estos comparables internacionales sirven de ancla empírica para los supuestos del modelo y de guía de diseño para las alianzas.

Modelo / Plataforma	País	Mecanismo	Evidencia de adopción	Relevancia para Tax Catalyst
eBay Charity (eBay for Charity)	UK / EE.UU.	Vendedor dona % de la venta a ONG certificada directamente desde el listing. Integrado en checkout estándar.	Más de 1.000 M\$ donados acumulados desde 2003. Más de 83.000 organizaciones registradas en EE.UU. Tasa de adopción vendedor: ~8% en categorías de mayor valor.	Precedente directo. El mismo modelo trasladado a España con Ley 49/2002 en lugar de Gift Aid (UK) o §170 (EE.UU.).
Humble Bundle	EE.UU.	Comprador decide qué % del precio va a la editorial, al desarrollador y a la ONG. Control total con slider en checkout.	Más de 250 M\$ donados a ONGs desde 2010. Usuarios que donan >10% del precio: ~42% (dato publicado 2019).	Valida que el control granular del donante en el checkout aumenta la tasa de participación. Diseño replicable en Wallapop.
Round-Up Donations (Stripe, Square)	Global	Redondeo al euro siguiente en checkout, diferencia va a ONG. Opt-in con un clic.	Studies (Giving What We Can, 2022): tasa de opt-in del 15–35% según contexto y causa. Media de donación: 0,48 € por transacción.	Valida el punto de entrada de mínima fricción. Tax Catalyst opera en tramos mayores, pero la fricción cero es el modelo de referencia.
Vinted for Good (piloto FR)	Francia	Opción de donar el importe completo de una venta a una ONG socia, con certificación fiscal francesa.	Datos internos no públicos. Vinted confirmó en 2023 que el programa piloto en Francia superó expectativas de participación en el primer mes.	Precedente más directo: misma plataforma, mismo mecanismo, mismo país vecino. Extensión a España vía Tax Catalyst es la ruta natural.
Back Market — Trade-in to Donate	Francia / Alemania	Usuario entrega dispositivo usado, recibe tasación, elige donarlo a ONG certificada en lugar de cobrarlo.	Integrado en el flujo de trade-in desde 2022. Back Market reporta que ~12% de usuarios que inician el trade-in eligen la opción de donación cuando está disponible.	Valida tasa de conversión del 12% en contexto de «valor ya descubierto» — exactamente la situación de Minar Impacto tras la venta en Wallapop.

Inferencia para Tax Catalyst: la tasa de conversión realista

Los comparables sugieren que, en un contexto de donación integrada en checkout digital con fricción mínima, las tasas de participación oscilan entre el 8% (eBay Charity, opt-in activo) y el 35% (round-ups, opt-in pasivo). El modelo de Tax Catalyst — donación del importe completo de la venta, opt-in activo, con visualización de impacto — se sitúa razonablemente en el rango 10–20%. El supuesto del Anexo A.1 (40% de los vendedores donan el importe) es optimista para el escenario de referencia; el rango 15–20% es el ancla empírica más conservadora y creíble para inversores y revisores académicos. **El RCT de Fase 1 medirá este parámetro en el contexto español específico.**

7. El Efecto Semilla Compuesto: Proyección a 4 ciclos

El Efecto Semilla es el mecanismo central del ecosistema Altruismo Fiscal: la devolución fiscal que genera una donación se reintegra a la causa en lugar de disolverse en consumo ordinario. En Minar Impacto, opera sobre capital que no procedía del flujo de caja del donante.

Ciclo	Donación del ciclo	Cálculo $d(x)$	Devolución fiscal	Impacto acumulado	Multiplicador
0 · Venta inicial	200 €	$d(200) = 80\% \times 200$	160 €	200 €	1,0×
1 · 1ª redona	160 €	$d(160) = 80\% \times 160$	128 €	360 €	1,8×
2 · 2ª redona	128 €	$d(128) = 80\% \times 128$	102 €	488 €	2,44×
3 · 3ª redona	102 €	$d(102) = 80\% \times 102$	81,60 €	590 €	2,95×
4 · 4ª redona	81,60 €	$d(81,60) = 80\% \times 81,60$	65,28 €	671,60 €	3,36×

Ejemplo con donación inicial $D_0 = 200$ € · Todas las donaciones en tramo preferente (≤ 250 €) · Redonación total en cada ciclo

La convergencia matemática del ciclo compuesto sigue la serie geométrica $d(x) = 0,80 \cdot x$ para donaciones dentro del tramo preferente. El multiplicador converge hacia $1/(1-0,80) = 5\times$ en el límite teórico, aunque en la práctica los ciclos sucesivos reducen el importe individual y eventualmente los reclasifican en el tramo general (40%).

El Pacto de Ulises: blindando el ciclo contra el descuento hiperbólico

El Pacto de Ulises es el mecanismo conductual que garantiza la redonación: el donante preautoriza, en el momento de realizar la donación inicial, la redirección automática de la devolución fiscal que Hacienda ingresará en julio. Esta preautorización — un mandato de domiciliación bancaria o una instrucción digital irrevocable — convierte el descuento hiperbólico de julio en un compromiso presente, eliminando el riesgo de que el «dinero inesperado» se absorba en consumo cotidiano antes de que el donante tome la decisión consciente de redonarlo.

8. Modelo de Alianza Tecnológica por Niveles

Tax Catalyst propone tres niveles de alianza con las plataformas de economía circular, diseñados para generar valor diferencial para todas las partes sin requerir inversión tecnológica significativa en ninguna de ellas en los niveles iniciales.

1

Partner Solidario

Nivel básico · Operativo en 30 días · Sin desarrollo técnico

Aportación plataforma: Mención en sección «Sobre nosotros», badge visible en el perfil de vendedores participantes, comunicación en newsletter sobre la iniciativa.

Aportación Tax Catalyst: Widget de calculadora de impacto embebible (JavaScript, <10 líneas), materiales de comunicación, badge «Partner Solidario» para la plataforma.

Beneficio mutuo: Diferenciación ESG inmediata para la plataforma. Visibilidad de Tax Catalyst en base de usuarios. Primer punto de contacto para escalar al nivel 2.

2

Partner Integrado

Nivel avanzado · Integración API · Q1 2027

Aportación plataforma: Integración API de Tax Catalyst en flujo de checkout (botón «Donar esta venta»). Acceso a datos agregados y anonimizados de transacciones solidarias.

Aportación Tax Catalyst: API de procesamiento fiscal completo: recepción del importe, emisión del recibo de donación, preparación automática de datos para Modelo 182, notificación de Pacto de Ulises en julio.

Beneficio mutuo: Aumento de NPS y engagement de vendedores comprometidos. Nueva métrica de impacto para informes de sostenibilidad. Fidelización de perfil de usuario con alta conciencia social.

3

Partner Fundador

Nivel estratégico · Co-diseño · 2027–2028

Aportación plataforma: Co-diseño del programa «Circular Giving» de la plataforma. Campañas conjuntas con inversión de comunicación. Participación en consejo asesor de Tax Catalyst.

Aportación Tax Catalyst: Informe de impacto anual co-branded con datos propios de la plataforma. Co-autoría de investigación académica sobre comportamiento circular solidario. Primer mover advantage en el estándar sectorial español.

Beneficio mutuo: Liderazgo ESG verificable y cuantificado. Posicionamiento diferencial frente a competidores. Impacto social medible en memoria de sostenibilidad.

9. Hoja de Ruta 2026–2028

Fase	Período	Hitos clave	KPIs objetivo
Fase 0 Fundación	Q3–Q4 2026	Registro marca Tax Catalyst · Web minarimpacto.org · Calculadora pública · Prototipo API · Primer acuerdo Nivel 1 (Wallapop o Vinted) · Registro 10 ONGs certificadas	1 acuerdo Nivel 1 firmado · 500 usuarios beta · 10 ONGs incorporadas · Web publicada
Fase 1 Piloto	Q1–Q2 2027	Integración API Nivel 1 live · Campaña «Vacía tu trastero, llena el mundo» · Medición RCT de tasa de conversión · Primer informe de impacto	5.000 ventas solidarias · 100.000 € movilizados · NPS > 70 · 1 paper académico enviado
Fase 2 Escalado	Q3 2027 – Q2 2028	Acuerdos Nivel 2 con API checkout live (2 plataformas) · Modelo 182 automatizado · Expansión a Back Market y eBay ES · Primer Partner Fundador	50.000 transacciones/año · 2 M€ movilizados · 5 partners activos · Modelo 182 automático
Fase 3 Sistema	2028+	Estándar sectorial en España · Exportación del modelo a Portugal y Francia · White label para plataformas europeas · Investigación académica publicada en revista Q1	1 M€/mes movilizados · Modelo replicado en 3 países · Publicación en Q1 journal

10. Encaje en el Ecosistema Compound Giving

Minar Impacto no es una iniciativa aislada. Forma parte de **Compound Giving**, un ecosistema de generosidad inteligente que comparte una filosofía común: la deducción fiscal no es un beneficio privado del donante, sino un dividendo social que puede reintegrarse al circuito de la generosidad.



Las cinco palancas del ecosistema Compound Giving · España + EE.UU.

Sinergias dentro del ecosistema

- ▶ Un usuario de Minar Impacto que dona 200 € entra automáticamente en el tramo 723·Redona de su IRPF.
- ▶ Las empresas con 145·Giver pueden ofrecer «Vaciar para Donar» como beneficio de bienestar corporativo.
- ▶ Los cofrades de 182·Opción por la Caridad pueden complementar su cuota con ventas del hogar.
- ▶ El RCT de 170·Giving Tax Day puede incluir a Tax Catalyst como brazo experimental de circularidad.

Perfil diferencial del donante circular

- ▶ No se autoidentifica como filántropo habitual ni como socio de ONG.
- ▶ Alta conciencia medioambiental — ya usa Vinted o Wallapop regularmente.
- ▶ Motivado por el impacto tangible y medible, no por el deber moral abstracto.
- ▶ Alta disposición a repetir si la primera experiencia es fluida y el impacto es visible.
- ▶ Potencial de upgrading a donante recurrente 723·Redona tras el primer ciclo.

11. Conclusión y Llamada a la Acción

El valor dormido de los hogares españoles es el capital solidario más infrutilizado del país. No requiere altruismo extraordinario ni cambios legislativos: requiere visibilidad, facilidad y la conexión — con la precisión de un catalizador — de tres sistemas que ya existen y que hoy operan en paralelo sin tocarse.

«El trastero no es un problema de orden. Es una mina sin explotar.
Minar Impacto entrega la pala — y el sistema fiscal convierte cada grano en semilla.»

Tax Catalyst es ese catalizador. El mecanismo está validado en su lógica fiscal, anclado en evidencia conductual publicada y respaldado por comparables internacionales operativos. Las plataformas aliadas ya tienen la infraestructura y los usuarios. La Ley 49/2002 ya tiene los incentivos. Lo único que falta es la articulación.

Q4 2026

1er acuerdo Nivel 1

Wallapop o Vinted

Q1 2027

Piloto API live

5.000 ventas solidarias

2027

RCT publicado

Con Pablo Brañas-Garza

2028

Estándar sectorial

España + expansión EU

Llamadas a la acción por actor

→ Plataformas de segunda mano (Wallapop, Vinted, Back Market, eBay ES, Milanuncios)

Conversación de alianza Nivel 1 operativa en 30 días sin coste de desarrollo. El widget de calculadora es un script embebible de menos de 10 líneas. La diferenciación ESG es inmediata, verificable y publicable en memoria de sostenibilidad. Precedente directo: eBay Charity UK acumula más de 1.000 M\$ donados con el mismo modelo.

→ Entidades del tercer sector acogidas a Ley 49/2002

Certificación como entidad receptora Tax Catalyst. Emisión automatizada de Modelo 182 integrada en el flujo de checkout. Nueva fuente de donantes no convencionales — el usuario de Wallapop — que hoy no pertenece a ninguna base de socios y tiene perfil sociodemográfico complementario al donante tradicional.

→ Investigadores: economía del comportamiento y economía circular

Diseño conjunto de RCT para medir tasa de conversión «vendedor de segunda mano → donante» vs. grupo control. Co-investigador confirmado: Pablo Brañas-Garza (Loyola Behavioral Lab, Sevilla). El diseño experimental puede publicarse en *Journal of Behavioral and Experimental Economics* o *Management Science*. Pre-registro en AEA RCT Registry previsto Q3 2026.

→ Inversores y aceleradores de impacto (Fast Forward, Ashoka, ESADE BAN)

Modelo de sostenibilidad: tarifa por transacción procesada (API) + cuota anual de partnership por plataforma. Escalable sin reingeniería al mercado europeo — la Ley 49/2002 tiene equivalentes en Portugal (EBF), Francia (CGI art. 200) e Italia (TUIR art. 15). El stack técnico se parametriza por país. Ticket de entrada: seed para Fase 0-1 (desarrollo API + equipo mínimo + RCT).

Contacto

Jesús Rivas González

jesus@altruismofiscal.org

altruismofiscal.org · Sevilla, España

Otras iniciativas Compound Giving

altruismofiscal.org · giver145.org

opcionporlacaridad.es · givingtaxday.org

Anexo · Cálculo del Potencial de Mercado y Supuestos del Modelo

La cifra de «>20 M€ de potencial anual» que aparece en la portada procede de la siguiente descomposición explícita. Los supuestos se presentan con su nivel de confianza para facilitar la crítica y la actualización.

A.1 · Estimación bottom-up del potencial anual en España

Variable	Valor base	Fuente / Supuesto	Confianza
Hogares España	18,8 M	INE, Encuesta Continua de Hogares 2023	Alta
Valor dormido medio por hogar	2.500 €	Media del rango EU (2.000–4.000 €) estimado por Ellen MacArthur Foundation. Sin dato específico para España.	Moderada
% que se vendería en 2ª mano	20%	Suposición conservadora. Vinted reporta que el vendedor medio vende 8 artículos/año. Sin dato de conversión directa.	Moderada-baja
Precio medio por objeto	35 €	Estimación interna basada en categorías típicas (electrónica: 80 €, ropa: 15 €, hogar: 25 €). Sin fuente externa verificable.	Moderada-baja
Tasa de participación en Minar Impacto	1% de hogares	Supuesto aspiracional para el escenario de referencia. Comparable con tasas de adopción de programas de payroll giving en primer año.	Baja
% que dona el importe de la venta	40%	Escenario optimista. Comparables: eBay Charity ~8% opt-in; Back Market trade-in ~12%; round-ups ~15–35%. Rango empírico ancla: 10–20% para opt-in activo. El 40% es escenario alto; el RCT de Fase 1 medirá este parámetro en contexto español.	Moderada-baja

A.2 · Cálculo del potencial en el escenario de referencia

Paso	Cálculo	Resultado
Hogares participantes	$18,8 \text{ M} \times 1\%$	188.000 hogares
Valor vendido por hogar/año	$2.500 \text{ €} \times 20\%$	500 €/hogar
Importe donado por hogar	$500 \text{ €} \times 40\%$	200 €/hogar
Donación total (ciclo 0)	$188.000 \times 200 \text{ €}$	37,6 M€
Con deducción fiscal (1 ciclo, d(200)=160€)	$37,6 \text{ M€} + 188.000 \times 160 \text{ €}$	67,7 M€ de impacto

Nota: La cifra de portada (>20 M€) corresponde al escenario conservador aplicando un 50% de descuento sobre los supuestos de participación y conversión. El escenario de referencia es más optimista. Ambas cifras son proyecciones ilustrativas, no previsiones de ingresos.

A.3 · Sensibilidad del modelo a los supuestos clave

Supuesto	Base	Escenario bajo	Escenario alto	Impacto en potencial
Tasa de participación	1,0%	0,3%	3,0%	Lineal: $\times 0,3$ a $\times 3,0$
% que dona la venta	40%	15%	70%	Lineal: $\times 0,4$ a $\times 1,8$
Valor vendido / hogar	500 €	200 €	1.000 €	Lineal: $\times 0,4$ a $\times 2,0$
Rango de potencial resultante	67,7 M€	5,4 M€	720 M€	La tasa de participación es el driver dominante

A.4 · Limitaciones y supuestos del modelo que el RCT deberá validar

- ▶ La tasa de conversión «vendedor de segunda mano → donante» no tiene precedente empírico directo. Es el principal parámetro de incertidumbre del modelo.
- ▶ El modelo supone redonación total en cada ciclo. En la práctica, una fracción de los donantes no redonará (por olvido, cambio de circunstancias o insatisfacción). El Pacto de Ulises mitiga pero no elimina este riesgo.
- ▶ El valor dormido por hogar en España puede diferir del promedio europeo. El INE no publica datos comparables. Se recomienda una encuesta ad hoc o el análisis de datos de plataformas.
- ▶ La deducción del 80% aplica solo a entidades acogidas a Ley 49/2002 con certificación en vigor. La cobertura actual de ONGs en el sistema es amplia pero no universal.
- ▶ Los cálculos asumen que todas las donaciones quedan dentro del tramo preferente (≤ 250 €). Donaciones mayores activan el tramo del 40%, reduciendo el multiplicador.

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

Elaborado con asistencia de Claude (Anthropic) como co-autor editorial. Los datos fiscales reflejan la normativa vigente a junio de 2026.

Documento divulgativo con fines informativos. Consulte a su asesor fiscal para aplicar estas deducciones a su situación particular.