

Redona White Paper *Casilla 723 · IRPF*

723

Cómo convertir la devolución fiscal por donativos en un compromiso de redonación anual, mediante el Pacto de Ulises y la economía del comportamiento. Incluye el Socio Exponencial, el Socio Multiplicado y el Efecto Semilla.

El eco de tu generosidad

Cada año, España devuelve entre 700 y 800 millones de euros en deducciones por donativos a 4,3 millones de declarantes. Ese dinero llega sin etiqueta, mezclado con el resto de la devolución, y se pierde en el consumo corriente. Redona propone capturarlo antes de que eso ocurra.

El mecanismo se apoya en un principio de economía del comportamiento — el Pacto de Ulises — aplicado al calendario fiscal español. El contribuyente precompromete, en el momento de declarar la renta, que la devolución generada por sus donativos se redirija automáticamente hacia una nueva donación cuando llegue, en torno al 2 de julio.

La Ley 49/2002 ya deduce el 80% de los primeros 250 € donados a entidades de mecenazgo, y el 40% del exceso (45% con fidelización de tres años). Redona no cambia esa ley: crea un compromiso voluntario sobre cómo se emplea la devolución que la ley genera.

Tres vías de activación conviven bajo el mismo mecanismo, según el perfil del donante:

- **Socio Exponencial** — redona el 100% de la deducción generada por su cuota, en una cadena de redonaciones sucesivas.
- **Socio Multiplicado** — redona un porcentaje fijo (habitualmente 50%) de su cuota, sin encadenar años sucesivos.
- **Donación Semilla** — un donante puntual, sin vínculo de socio, planta una única aportación que sigue generando impacto durante varios años.

Coste para el Estado

Cero. El dinero ya estaba presupuestado para devolverse al contribuyente; Redona solo actúa sobre la decisión voluntaria de qué hacer con él una vez recibido.

Magnitud	Cifra	Fuente / supuesto
Devolución anual por donativos en España	700–800 M€	AEAT, ejercicios recientes
Declaraciones de IRPF que salen a devolver	70%	AEAT — la mayoría de contribuyentes tiene un eco que capturar
Declarantes que deducen donativos	4,3 M	AEAT, Modelo 182 agregado
Deducción primer tramo (hasta 250 €)	80%	Ley 49/2002, art. 19
Deducción tramo restante	40% (45% fidelizado)	Ley 49/2002, art. 19
Fecha de referencia de la devolución	2 de julio	Calendario Campaña Renta

Por qué la fiscalidad sola no basta

Durante dos décadas, la política pública de fomento del mecenazgo se ha apoyado casi exclusivamente en un instrumento: mejorar el porcentaje de deducción. Es una palanca necesaria, pero insuficiente, porque no aborda el verdadero cuello de botella.

El problema no es que donar salga caro. Es que, entre el momento en que alguien dona y el momento en que recibe la devolución, transcurren entre seis y dieciocho meses — tiempo suficiente para que el cerebro deje de asociar ambos eventos. Cuando la devolución llega, en julio, se clasifica mentalmente como "dinero de Hacienda", no como "el eco de mi donación". La contabilidad mental —el sesgo por el cual etiquetamos el dinero según su origen percibido, no según su origen real— hace el resto: ese dinero se gasta como cualquier otro ingreso inesperado.

A esto se suma la fricción de cualquier sistema que exija una segunda decisión activa. Cada paso adicional entre la intención inicial y la acción final —abrir una aplicación, recordar un compromiso, iniciar una nueva transferencia— es una oportunidad de abandono. La literatura de economía del comportamiento es consistente en este punto: los sistemas que dependen de que la persona recuerde y actúe de nuevo tienen tasas de adopción muy inferiores a los que actúan por defecto.

Tu donación es el grito. La devolución fiscal es el eco: inevitable, matemáticamente predecible, independiente de tu voluntad una vez que el grito se ha lanzado. La pregunta es si alguien construyó la pared que lo recoge antes de que se pierda.

La solución de Redona no pide más generosidad ni cambia el marco legal. Traslada la decisión al momento correcto —cuando el contribuyente ya está pensando en su declaración y en su compromiso con la causa— y elimina la segunda decisión mediante un precompromiso que se ejecuta solo, sin fricción, cuando el dinero llega.

El Pacto de Ulises aplicado al calendario fiscal

Al igual que Ulises se hizo atar al mástil para resistir el canto de las sirenas, el contribuyente puede fijar hoy, en su momento de mayor motivación, una regla que su yo de julio no tendrá que volver a decidir.

Tres momentos para precomprometer

Redona no obliga a esperar a la declaración de la renta. El precompromiso puede activarse en tres momentos distintos del vínculo con la causa, y todos convergen en una única fecha de ejecución.

- 01 Al hacerte socio.** Cuando das de alta tu cuota con una entidad, activas a la vez tu modalidad Redona — Exponencial o Multiplicado — como una casilla más en el alta, sin ningún trámite adicional.
- 02 En la donación puntual.** Al hacer una donación de un solo momento, se ofrece al donante plantarla como semilla: autoriza que su devolución se redone sola cuando llegue, sin que vuelva a decidir nada.
- 03 En el certificado de febrero.** Cada febrero, el donante recibe el certificado de sus donaciones del año anterior. Ese documento es también el último punto para confirmar o revocar el compromiso antes de que Hacienda devuelva.

2 de julio — el punto de ejecución único

Cualquiera que sea el momento en que se precomprometió —alta de socio, donación puntual o certificado de febrero—, la redonación se dispara automáticamente cuando la Agencia Tributaria ejecuta las devoluciones de la campaña de la Renta. Es el "Disparador de Liquidez": el momento exacto en que el dinero existe, es del contribuyente, y está disponible para redonarse, sin que nadie tenga que volver a intervenir.

Una coincidencia útil: el número 182

El 2 de julio es, la mayoría de los años, el día 182 del calendario. Es también el número del Modelo 182: la declaración informativa que cada entidad acogida a la Ley de Mecenazgo presenta ante Hacienda cada enero, identificando con NIF a cada donante y el importe exacto donado. La infraestructura de datos necesaria para que Hacienda sepa quién donó, cuánto y a quién ya existe — no hay que construirla desde cero.

La economía del comportamiento detrás de Redona

Redona no pide más generosidad. Pide diseñar el sistema con los mismos sesgos que hoy hacen que la devolución se pierda, pero puestos a favor de la causa en vez de en contra.

Contabilidad mental. El cerebro clasifica el dinero según su origen percibido, no su origen real. La devolución de julio se vive como "dinero de Hacienda", no como el eco de la propia donación, y por eso se gasta como cualquier ingreso inesperado.

Efecto dotación. Valoramos más lo que ya sentimos como nuestro. Precomprometer antes de que el dinero llegue evita que llegue a sentirse como propio, de modo que redonarlo no se vive como una pérdida.

Fricción. Cada paso adicional entre la intención y la acción es una oportunidad de abandono. Redona no añade ningún paso nuevo: se apoya en trámites —alta de socio, certificado, declaración— que ya existen.

Opción por defecto. Lo que ocurre cuando nadie hace nada. Invertir esa inercia —de "se gasta si no decides" a "se redona si no decides"— es el cambio de diseño más potente del modelo.

La tecnología como aliada

El diseño deliberadamente minimalista de Redona responde a una razón conductual, no técnica: cualquier fricción adicional —registro, aplicación externa, cuenta nueva— reduce drásticamente la tasa de adopción. Por eso Redona no crea infraestructura nueva: conecta la que ya existe. El certificado de febrero, el Modelo 182 y la plataforma de donaciones de cada entidad ya contienen todos los datos necesarios; el precompromiso se integra como una capa adicional sobre esas herramientas, no como un sistema paralelo.

Colaboración y validación

El desarrollo del marco cuenta con la colaboración de StockCrowd, principal proveedor de software de donaciones en España, como aliado tecnológico para conectar certificados, Modelo 182 y la ejecución de la redonación sin fricción añadida. El ecosistema de altruismo fiscal en el que se inscribe Redona fue además seleccionado por UNICEF Lab España, aportando validación institucional al marco conceptual.

El desarrollo actual del marco se centra en dos frentes: la integración técnica con entidades de mecenazgo, y la consulta tributaria vinculante (CTV) ante la AEAT que aclare el tratamiento fiscal del compromiso de redonación, en colaboración con Julio Jiménez (Universidad Loyola Andalucía) y Alberto García Valera (EY).

Socio Exponencial y Socio Multiplicado

Para quien ya es socio de una ONG, fundación, hermandad o colegio profesional, Redona ofrece dos modalidades de activación, según cuánta variabilidad puede absorber cada contexto.

SOCIO EXPONENCIAL

Redona el 100% de la deducción generada por su cuota anual, tramo por tramo (80% hasta 250 €, 40% sobre el exceso). Cada redonación genera, a su vez, su propia deducción, formando una cadena decreciente que se prolonga varios años más allá de la donación original.

Es el perfil adecuado en contextos donde la organización puede absorber variabilidad en el importe recibido cada año, típicamente ONGs y fundaciones con captación de fondos flexible.

SOCIO MULTIPLICADO

Redona un porcentaje fijo —habitualmente el 50%— de su cuota anual, cargado cada 2 de julio. A diferencia del Socio Exponencial, no encadena redonaciones año tras año: es un cargo previsible, de importe conocido de antemano.

Es el modelo recomendado para hermandades, cofradías, parroquias y colegios profesionales, donde la previsibilidad del ingreso es más valiosa que la maximización del importe.

Elemento	Socio Exponencial	Socio Multiplicado
Qué se redona	100% de la deducción generada	% fijo de la cuota (típ. 50%)
Estructura	Cadena de redonaciones sucesivas	Cargo anual, sin encadenar
Previsibilidad para la entidad	Variable, creciente en socios antiguos	Alta y constante
Contexto recomendado	ONGs, fundaciones	Hermandades, colegios profesionales

Ejemplo — Socio Multiplicado en una hermandad

Un hermano paga 50 € de cuota anual. La modalidad multiplicada carga 25 € adicionales cada 2 de julio (50% de la cuota) a la bolsa de caridad. El total donado ese año —75 €— genera su propia deducción fiscal, calculada sobre los tramos vigentes de la Ley 49/2002, reduciendo el coste incremental real muy por debajo del cargo nominal.

El Efecto Semilla

No hace falta ser socio recurrente para activar Redona. Una donación puntual, plantada una sola vez, puede seguir dando frutos durante años gracias a la inercia de la fiscalidad.

Las organizaciones de captación de fondos suelen dividir a sus donantes en dos categorías: los socios recurrentes, tratados como activos estratégicos, y los donantes puntuales, tratados como eventos de oportunidad que aparecen una vez y desaparecen. Esta clasificación asume que una donación puntual es, por naturaleza, un acto de un solo momento. El Efecto Semilla demuestra que esa asunción es evitable.

En el momento de entregar el certificado de donación, basta con ofrecer al donante una pregunta: *"Hacienda te devolverá aproximadamente el 80% de esta donación, normalmente el 2 de julio. Si quieres, nos encargamos de que ese dinero vuelva automáticamente a la causa cuando llegue, sin que tengas que hacer nada más."* Un único clic convierte una donación de un solo acto en un financiador plurianual.

La matemática concreta — una semilla de 100 €

Como las redonaciones sucesivas de una semilla de 100 € nunca superan el primer tramo (250 €), el 80% se aplica en cada iteración.

Momento	Importe redonado	Acumulado
Año 0 — donación inicial	100,00 €	100,00 €
Año 1 — primera redonación (80%)	80,00 €	180,00 €
Año 2 — segunda redonación (80%)	64,00 €	244,00 €
Año 3 — tercera redonación (80%)	51,20 €	295,20 €

El donante no vuelve a abrir ninguna aplicación. No tiene que recordar nada ni esforzarse en ningún momento adicional: su acción original sigue trabajando en piloto automático. La Donación Semilla transforma al donante puntual —ese perfil que las organizaciones tratan como una estrella fugaz— en un financiador plurianual sin que cambie ni su comportamiento ni su presupuesto.

Límites del modelo

El tramo de deducción aplicable depende del total donado a la misma entidad en el ejercicio fiscal: donaciones superiores a 250 € combinan el 80% y el 40% en cada iteración. La situación fiscal de cada donante —si presenta declaración, si su cuota es suficiente— determina si la deducción se traduce en devolución real. Antes de planificar sobre estas cifras, conviene verificar la situación con un asesor fiscal o directamente con la AEAT.

Dónde encaja Redona

Redona es la iniciativa 723 de un ecosistema más amplio de cinco palancas de altruismo fiscal, todas construidas sobre el mismo principio: el dividendo fiscal de la generosidad se puede reinvertir en lugar de consumirse.

Número	Iniciativa	Ámbito
723	Redona	España · IRPF · Casilla 723 (esta iniciativa)
145	Giver	España · Nómina · Modelo 145
182	Opción por la Caridad	Andalucía · Hermandades · Bolsa de caridad
170	Giving Tax Day	EE. UU. · §170(p) OBBBA · Social Dividend
049	Giving Recommerce	Mercado de segunda mano + deducción certificada

Marco legal vigente

Redona no propone ninguna reforma legislativa para activarse: opera enteramente dentro de la Ley 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo, que ya establece la deducción del 80% sobre los primeros 250 € donados y del 40% sobre el exceso (45% con fidelización de al menos tres años a la misma entidad por un importe igual o superior).

De forma complementaria, y como desarrollo futuro del mismo marco conceptual, el ecosistema explora una propuesta legislativa —la Casilla 723 en el propio modelo de declaración de la renta— que permitiría automatizar el mecanismo dentro del programa Renta de la Agencia Tributaria, sin coste alguno para el Estado, ya que el dinero devuelto ya estaba presupuestado.

Colaboradores y validación

El desarrollo del marco cuenta con la colaboración de Pablo Brañas-Garza (Loyola Behavioral Lab) en el diseño de evidencia experimental, Julio Jiménez (Universidad Loyola Andalucía) y Alberto García Valera (EY) en el desarrollo del marco fiscal, y se apoya en la validación institucional recibida por el ecosistema más amplio de UNICEF Lab España (2022) y Ashoka España.

Para profundizar

El marco conceptual completo, incluyendo la evidencia de economía del comportamiento y el desarrollo narrativo de los perfiles de donante, está disponible en el libro *Altruismo Fiscal: Capitalizar la Generosidad*, y en el resto de white papers del ecosistema en altruismofiscal.org.