

El Ecosistema del Altruismo Fiscal

Cuatro iniciativas. Un propósito.

La generosidad como sistema.

1

Altruismo Fiscal

España · IRPF
Casilla 723

2

Giver145

Nómina · Ley 49/2002
Modelo 145

3

Opción por la
Caridad

Cofradías · Dividendo
Jul 2027

4

Give More
Tomorrow

EE.UU. · §170(p)
Giving Tax Day

"La generosidad no se gasta. Se compone."

Sobre este documento

Este white paper integrado reúne por primera vez los cuatro pilares del ecosistema **Compound Giving**: la plataforma conceptual que aplica la lógica del interés compuesto a la generosidad organizada. Cada iniciativa ha sido desarrollada independientemente como respuesta a un contexto específico —España/IRPF, nómina, cofradías andaluzas, Estados Unidos— pero todas comparten una arquitectura conductual común: la deducción fiscal como coinversión del Estado, el precompromiso como mecanismo de activación, y el impacto social colectivo como resultado.

La secuencia no es aleatoria. **Altruismo Fiscal** es el origen y el paraguas conceptual, activo en España desde 2021 y seleccionado por UNICEF Lab España. **Giver145** comprime el ciclo de 14 meses a 30 días operando directamente sobre la nómina. **Opción por la Caridad** adapta el mecanismo al ecosistema cofrade andaluz, con activación prevista el 2 de julio de 2027. **Give More Tomorrow** exporta la arquitectura a Estados Unidos, aprovechando el §170(p) de la One Big Beautiful Bill Act (firmada el 4 de julio de 2025).

	Iniciativa	Geografía	Mecanismo fiscal	Estado 2026
1	Altruismo Fiscal	España	IRPF · Casilla 723 · devolución julio	Activo · piloto
2	Giver145	España	IRPF nómina · Modelo 145 · Ley 49/2002	Diseño · Coverflex
3	Opción por la Caridad	Andalucía	IRPF · cuota cofrade · Dividendo Caridad	Activación jul 2027
4	Give More Tomorrow	EE. UU.	§170(p) OBBBA · above-the-line deduction	Diseño · RCT 2027

Todas las iniciativas son de código abierto, sin ánimo de lucro y sin intermediación de capital. El único activo que generan es conocimiento transferible y arquitectura conductual replicable.

Índice

1

Altruismo Fiscal

El origen · Casilla 723 · Economía del comportamiento · Ley 49/2002 · Escenarios España

- 1.1 El descubrimiento aritmético: la coinversión del Estado
- 1.2 El mecanismo: Casilla 723 y precompromiso conductual
- 1.3 Economía del comportamiento: por qué funciona
- 1.4 Marco legal y comparativa internacional
- 1.5 Escenarios de impacto y piloto España

2

Giver145

Nómina como palanca · Modelo 145 · Ciclo de 30 días · GiverS · Coverflex · Mercado

- 2.1 El problema: 14 meses de desfase entre generosidad e impacto
- 2.2 La solución: anticipación mensual vía Modelo 145
- 2.3 Arquitectura de marca: GiverS, B Giver y ecosistema ESG
- 2.4 Marco legal, consulta tributaria y riesgos
- 2.5 Mercado, proyecciones y hoja de ruta

3

Opción por la Caridad

Hermandades · Dividendo dormido · Camino de vuelta · 10 ciudades · Activación jul 2027

- 3.1 El dividendo dormido: aritmética del cofrade
- 3.2 El camino de ida y el camino de vuelta
- 3.3 Estimación del dividendo: 10 ciudades andaluzas
- 3.4 Marco operativo, principios y SEPA
- 3.5 Escenarios de adopción y activación jul 2027

4

Give More Tomorrow

EE.UU. · §170(p) OBBBA · \$6.2B · Giving Tax Day · GIVER · RCT 2027

- 4.1 El problema: \$6.2B que desaparecen cada mayo
- 4.2 La ley: §170(p) de la One Big Beautiful Bill Act (2025)
- 4.3 El mecanismo: precompromiso en el momento fiscal
- 4.4 Giving Tax Day: 15 de mayo como evento cívico
- 4.5 La identidad GIVER y el efecto de comunidad
- 4.6 RCT pre-registrado: diseño y hoja de ruta 2026–2028

Altruismo Fiscal

El proyecto origen: reinvertir el dividendo fiscal para multiplicar el impacto social.
España, 2021.



"La generosidad no se gasta. Se compone."

Compound Giving - altruismofiscal.org

Altruismo Fiscal: Capitalizar la Generosidad

Jesús Rivas González · altruismofiscal.org · Sevilla, 2026

Resumen ejecutivo

Altruismo Fiscal es una iniciativa de código abierto —sin ánimo de lucro, sin intermediación de capital— que aplica economía del comportamiento y arquitectura fiscal para transformar el momento de la devolución del IRPF en una decisión filantrópica precomprometida. El Estado español coinvierte hasta el 80% de los primeros 250€ donados. La iniciativa fue seleccionada por UNICEF Lab España (2022) y realizó su primer ciclo de cargo real en julio de 2025.

1.1 El descubrimiento aritmético: la coinversión del Estado

Todo empezó con una aritmética sencilla. En España, quien dona 250€ a una entidad acogida a la Ley 49/2002 recibe de Hacienda una deducción del 80%: 200€ de vuelta. El coste real de haber donado 250€ es, por tanto, 50€. El Estado coinvierte el 80% de tu generosidad. Sin pedirte permiso. Sin condiciones. Devuelve ese dinero en julio, silenciosamente, como una transferencia bancaria que la mayoría de contribuyentes no vincula emocionalmente con el donativo realizado 18 meses antes.

Si ese retorno de 200€ —el dividendo fiscal— se reinvierte en la misma causa, el ciclo se repite. En tres iteraciones, el impacto original se ha multiplicado por 2,9. Esto no es filantropía: es interés compuesto aplicado a la generosidad. **La devolución de Hacienda no es un ingreso personal. Es el dividendo que el Estado paga por tu inversión social.**

×2.9	80%	50€	0€
Multiplicador en 3 ciclos	Deducción primer tramo ≤250€	Coste real de donar 250€	Coste adicional para el Estado

1.2 El mecanismo: Casilla 723 y precompromiso conductual

El obstáculo central no es la falta de generosidad. Es el **desfase temporal**: entre el momento de la donación y el retorno de Hacienda pasan entre 14 y 18 meses. En ese intervalo, la intención filantrópica —que nació fuerte— se disuelve en el consumo cotidiano. El dividendo llega en julio como dinero "inesperado" que nadie ha comprometido previamente a ningún destino.

La **Casilla 723** del borrador de la Renta es el punto de intervención clave. En el momento exacto en que el contribuyente visualiza su devolución —antes de recibirla— puede activar un mandato SEPA que la redirige automáticamente a la causa. El precompromiso se ejecuta en el único instante en que la motivación y la información coinciden.

El ciclo en 5 pasos

1. Donación: El contribuyente dona X€ a una entidad acogida a Ley 49/2002. · **2. Certificación:** La entidad emite el Modelo 182 con el importe donado. · **3. Declaración:** En abril-mayo, Hacienda calcula la deducción del 80% ($\leq 250\text{€}$). · **4. Casilla 723:** El donante activa el precompromiso: mandato SEPA automático. · **5. Dividendo:** En julio, la devolución se transfiere a la causa. El ciclo se reinicia.

1.3 Economía del comportamiento: por qué funciona

Altruismo Fiscal es en esencia una aplicación del *Save More Tomorrow* de Thaler y Benartzi (2004) al contexto filantrópico. El programa original propone comprometerse hoy a destinar incrementos salariales futuros al ahorro, antes de que esos incrementos sean percibidos como "propios". Altruismo Fiscal hace lo mismo con el dividendo fiscal: el precompromiso se activa antes de que el dinero llegue a la cuenta, cuando la resistencia psicológica a la donación es mínima.

Tres sesgos cognitivos quedan desactivados por diseño. El **sesgo del presente** (hyperbolic discounting) se contrarresta con el precompromiso: la decisión se toma hoy para un acto futuro. El **efecto de dotación** se neutraliza operando sobre dinero "inesperado" —la devolución— en lugar del salario percibido como propio. La **inercia conductual** se convierte en aliada: una vez activado el mandato SEPA, la opción por defecto es continuar donando.

1.4 Marco legal y comparativa internacional

Instrumento	Función en el mecanismo
Ley 49/2002 (art. 19)	Base de deducciones: 80% primeros 250€; 35/40% resto
Modelo 182	Certificación anual de donativos. Obligatorio para entidad receptora
Casilla 723	Punto de intervención: precompromiso de reinversión del dividendo
Mandato SEPA Core	Domiciliación bancaria para transferencia automática en julio
RGPD / LOPDGGD	Protección de datos del donante. Revocación garantizada

El mecanismo es comparable al *Payroll Giving* del Reino Unido —donde el empleado dona directamente desde la nómina con beneficio fiscal inmediato— y al *Give More Tomorrow* americano (§170(p) OBBBA, 2025). La diferencia estructural con España es que aquí el retorno no se anticipa en la nómina (ese es el rol de Giver145, Documento 2) sino que se captura en el momento de la declaración anual.

1.5 Escenarios de impacto

El modelo de impacto parte de los 6,2 millones de declarantes con derecho a deducción por donativos según los últimos datos publicados por la AEAT (Estadística de Declarantes del IRPF). La donación media en ese universo ronda los 190€/año. Incluso en el escenario conservador (1% de adopción), el mecanismo moviliza más de €12M adicionales anuales al tercer sector.

Escenario	Adopción	Donantes activos	Donación media	Flujo adicional anual
Conservador	1%	~62.000	190€	~€11.8M

Base	5%	~310.000	190€	~€59M
Expansión	15%	~930.000	190€	~€177M

*"La mayor parte de la transformación social pendiente no requiere nuevos recursos.
Solo requiere una mejor arquitectura de los que ya existen."*

Giver145

La expansión de producto: el dividendo fiscal anticipado en la nómina, mes a mes.

2

"La generosidad no se gasta. Se compone."

Compound Giving - truismofiscal.org

Giver145: La Nómina como Herramienta de Impacto

giver145.org · Jesús Rivas González · Sevilla, 2026

Resumen ejecutivo

Giver145 resuelve el principal obstáculo del altruismo fiscal español: el desfase de 14–18 meses entre la donación y el retorno de Hacienda. Mediante el Modelo 145 (la comunicación de retenciones del empleado a la empresa), quien dona 240€/año a una entidad acogida a Ley 49/2002 puede recibir anticipada cada mes la deducción del 80% directamente en su nómina, reduciendo el coste percibido a 4€/mes. La iniciativa es 100% altruista, de código abierto y compatible con las plataformas de retribución flexible existentes (Coverflex, Pluxee, Edenred). Sin ánimo de lucro. Sin letra pequeña.

2.1 El problema: 14 meses de desfase entre generosidad e impacto

En el ciclo estándar de Altruismo Fiscal, el contribuyente dona en diciembre, declara en abril-mayo del año siguiente, y recibe la devolución de Hacienda en julio: entre 14 y 18 meses después. En ese intervalo, la motivación filantrópica original se ha disuelto. El donante no conecta emocionalmente el ingreso de julio con el compromiso de diciembre.

El resultado es que el dividendo fiscal se absorbe en el consumo corriente. No porque el donante no quiera reinvertirlo: sino porque en julio, cuando llega, nadie ha diseñado el sistema para recordarle que ese dinero tiene un destino comprometido. Giver145 comprime ese ciclo a **30 días**.

14-18	30	240€	4€/mes
Meses de espera con el sistema actual	Días de espera con Giver145	Movilizados/año por donante base	Coste percibido por el empleado

2.2 La solución: anticipación mensual vía Modelo 145

El **Modelo 145** es el formulario que el empleado entrega a la empresa para comunicar su situación personal y familiar a efectos de retención de IRPF. Las deducciones por donativos reducen la base de retención: si el empleado comunica que donará X€ durante el año a una entidad acogida a Ley 49/2002, la empresa puede reducir la retención mensual en el equivalente al 80% de X€/12.

Ejemplo práctico — perfil base

Donación anual prevista: 240€/año (20€/mes · entidad Ley 49/2002) · **Deducción IRPF anual:** $80\% \times 240\text{€} = 192\text{€}$ · **Anticipo mensual en nómina:** $192\text{€} \div 12 = 16\text{€/mes}$ de mayor neto · **Coste real para el empleado:** $240\text{€} - 192\text{€} = 48\text{€/año} \rightarrow 4\text{€/mes}$ percibidos · **Resultado:** 240€ para la causa por un coste mensual del precio de un café.

2.3 Arquitectura de marca: GiverS y el ecosistema ESG

Para el mercado corporativo, Giver145 opera bajo la marca **GiverS** — con la S de ESG, Social, Solidario, Sostenibilidad — empaquetado como programa de impacto social para empleados, directamente reportable en memorias de sostenibilidad (CSRD/ESRS) como indicador del pilar Social.

Marca	Audiencia	Gancho de entrada	Estado
Giver145	Plataformas flex (Coverflex, Pluxee, Edenred)	Retribución flexible + IRPF	Diseño activo
GiverS	Empresas con estrategia ESG	Pilar S del ESG · CSRD/ESRS	En desarrollo
B Giver	Empresas certificadas B Corp (334 en España)	BIA · recertificación · comunidad B	En desarrollo
Empleados Solidarios	Empresas con Casilla Empresa Solidaria	Complemento IS + IRPF empleados	Conceptual

2.4 Marco legal, consulta tributaria y riesgos

La viabilidad de Giver145 descansa sobre la combinación del art. 19 de la Ley 49/2002 (deducibilidad de donativos en IRPF) y los arts. 75 y ss. del Reglamento del IRPF (reducción de retenciones por deducciones previsibles comunicadas mediante Modelo 145). La iniciativa prevé presentar una **Consulta Tributaria Vinculante (CTV)** ante la AEAT para confirmar el tratamiento del anticipo, con la colaboración pro bono de una firma auditora de referencia.

El riesgo principal es la divergencia entre la donación comunicada en el Modelo 145 y la donación efectivamente realizada al cierre del año: si el empleado anticipa 240€ pero solo dona 120€, la regularización se produce en la declaración siguiente. Giver145 mitiga este riesgo con mecanismos de seguimiento mensual y revocación voluntaria en cualquier momento.

2.5 Mercado, proyecciones y hoja de ruta

España tiene aproximadamente 20 millones de asalariados. Las plataformas de retribución flexible alcanzan a unos 3,5 millones de trabajadores —el mercado objetivo inicial de Giver145. La penetración objetivo en fase 1 es el 5% de ese segmento (175.000 empleados), lo que generaría un flujo anual de €42M adicionales al tercer sector con el perfil de donante base (240€/año).

Fase	Horizonte	Empleados activos	Donación media	Flujo al sector
1 — Coverflex	2026–2027	~35.000	240€	~€8.4M/año
2 — Plataformas	2027–2028	~175.000	240€	~€42M/año
3 — ESG corporativo	2028–2030	~525.000	240€	~€126M/año

"Giver no sustituye al voluntariado. Lo evoluciona: convierte al donante en un inversor social recurrente que el sistema fiscal acompaña mes a mes."

Opción por la Caridad

La adaptación sectorial: activar el dividendo dormido de las hermandades andaluzas.

3

"La generosidad no se gasta. Se compone."

Compound Giving - altruismoefiscal.org

Opción por la Caridad: El Dividendo de las Hermandades

opcionporlacaridad.es · altruismofiscal.org · Sevilla, 2026

Resumen ejecutivo

Opción por la Caridad activa el mecanismo de Altruismo Fiscal en el ecosistema cofrade andaluz. Cada hermano que paga su cuota a una hermandad acogida a Ley 49/2002 genera una devolución fiscal del 80% que llega en julio sin destino consciente —el "Dividendo de Caridad". La iniciativa propone que los Hermanos Mayores faciliten a sus cofrades un precompromiso voluntario para redirigir ese dividendo a la Bolsa de Caridad. El dividendo dormido estimado en 10 ciudades andaluzas asciende a entre €10.4 y €11.7 millones anuales. Primer ciclo de activación: 2 de julio de 2027.

3.1 El dividendo dormido: aritmética del cofrade

El descubrimiento es el mismo que en Altruismo Fiscal, aplicado a un contexto concreto. En Sevilla hay entre 60.000 y 70.000 hermanos registrados. La cuota media anual de hermandad ronda los 60–80€. Si la hermandad tiene estatuto de entidad beneficiaria conforme a Ley 49/2002, cada hermano genera una deducción del 80% sobre su cuota: entre 48€ y 64€ de retorno de Hacienda por persona y año.

Ese retorno ya existe. Se produce cada julio, automáticamente. La mayoría de los hermanos no lo vincula con su cuota —ni siquiera sabe que existe. Se disuelve en la cuenta corriente sin intención filantrópica. "Ser de la hermandad tiene un premio. El mejor destino de ese premio es compartirlo."

€3–4.4M	€10–12M	10€	jul 2027
Dividendo dormido anual en Sevilla	Dividendo dormido 10 ciudades Andalucía	Coste real del hermano (sobre cuota de 60€)	Primer ciclo de activación

3.2 El camino de ida y el camino de vuelta

La espiritualidad cofrade distingue instintivamente dos caminos. El **camino de ida**: la penitencia, la formación, la devoción a los titulares, el compromiso interior del hermano con su cofradía y con su fe. El **camino de vuelta**: la caridad, la proyección hacia el mundo, la opción preferencial por los pobres que emana de la Doctrina Social de la Iglesia y que san Mateo formuló con precisión inmejorable: "Lo que hicisteis a uno de estos mis hermanos más pequeños, a mí me lo hicisteis" (Mt 25,40).

El Dividendo de Caridad no exige nuevo esfuerzo económico al hermano. Solo recanaliza un recurso que ya existe —el premio fiscal que el Estado devuelve por el acto de pertenecer— hacia la Bolsa de Caridad de la hermandad. Es el instrumento del camino de vuelta: convierte la cuota en algo más que pertenencia. La convierte en coinversión social.

3.3 Estimación del dividendo: 10 ciudades andaluzas

Ciudad	Hermanos est.	Cuota media	Dividendo/hermano	Dividendo total/año
Sevilla	60.000–70.000	60–80€	48–64€	€3.1–4.4M
Málaga	70.000–75.000	40€	32€	€1.5–2.0M
Córdoba	30.000–35.000	45€	36€	€1.1–1.3M
Granada	25.000–30.000	40€	32€	€0.8–1.0M
Jerez	20.000–25.000	40€	32€	€0.6–0.8M
Cádiz	20.000–25.000	40€	32€	€0.6–0.8M
Huelva	15.000–18.000	35€	28€	€0.4–0.5M
Almería	12.000–15.000	35€	28€	€0.3–0.4M
Jaén	10.000–12.000	35€	28€	€0.3–0.3M
Antequera	8.000–10.000	35€	28€	€0.2–0.3M
TOTAL ANDALUCÍA	~270.000–315.000	—	—	€9.0–11.8M

Fuentes metodológicas: estimaciones de hermanos registrados a partir de datos del Consejo de Hermandades de Sevilla (2024), INE (padrón municipal 2023) y declaraciones públicas de los Consejos Diocesanos de Hermandades y Cofradías.

3.4 Marco operativo, principios y SEPA

La activación requiere que la hermandad cumpla tres condiciones. Primera, estar reconocida como entidad beneficiaria conforme a Ley 49/2002, o canalizar las cuotas a través de una entidad paraguas reconocida (Cáritas, fundación diocesana). Segunda, emitir el Modelo 182 anualmente para cada hermano donante. Tercera, ofrecer el instrumento de precompromiso: un formulario de mandato SEPA Core, siempre voluntario y revocable.

Cinco principios irrenunciables

- **Voluntariedad absoluta:** ningún hermano está obligado a participar · **No fricción:** el hermano no hace nada diferente ni paga más · **Transparencia total:** la hermandad informa del destino de cada euro · **Subsidiariedad:** cada hermandad implementa a su ritmo y criterio · **Revocabilidad:** el mandato SEPA se cancela cuando el hermano lo desee

3.5 Escenarios de adopción y activación julio 2027

Escenario	Adopción cofrades	Hermandades piloto	Flujo anual estimado
Mínimo	5%	3–5 hermandades	€155.000–225.000
Base	15%	10–15 hermandades	€465.000–675.000
Expansión	30%	30+ hermandades	€930.000–1.3M

Ecosistema	50%	Todo Sevilla	€1.55M–2.2M/año
------------	-----	--------------	-----------------

"Ser de la hermandad tiene un premio fiscal. El mejor destino de ese premio es compartirlo con quienes más lo necesitan."

Give More Tomorrow

La expansión territorial: §170(p) OBBBA, Giving Tax Day y el RCT americano.

4

"La generosidad no se gasta. Se compone."

Compound Giving · altruismoiscl.org

Give More Tomorrow: El Dividendo Social Americano

givemoretomorrow.org · Fiscal Altruism Initiative · May 2026

Resumen ejecutivo

Give More Tomorrow aplica la arquitectura de Altruismo Fiscal al mercado estadounidense. La One Big Beautiful Bill Act (OBBBA), firmada el 4 de julio de 2025, introduce el §170(p): la primera deducción caritativa above-the-line permanente para los ~130 millones de hogares no-itemizadores. Esto genera un "Social Dividend" estimado en \$6.2B anuales que, sin intervención conductual, se absorberá en el consumo. Give More Tomorrow propone capturar ese flujo mediante precompromiso en el momento de la declaración federal (Form 1040), con el **Giving Tax Day** el 15 de mayo como evento cívico anual. Un RCT de 4 brazos pre-registrado validará el mecanismo en la temporada 2027. Open Science · Open Source · No commercial interest.

4.1 El problema: \$6.2B que desaparecen cada mayo

En diciembre, millones de americanos donan a sus causas movidos por la temporada de generosidad. Saben que recibirán un beneficio fiscal. En mayo, cinco meses después, el refund llega como un depósito directo en su cuenta bancaria. Para ese momento, el vínculo emocional con la donación de diciembre ha desaparecido. El dinero —que el gobierno devuelve precisamente *porque* el contribuyente donó— se convierte en consumo corriente.

El §170(p) de la OBBBA amplifica dramáticamente este problema. Por primera vez, los ~130 millones de hogares que optan por la standard deduction pueden deducir hasta \$150 (individual) o \$300 (conjunta) de donativos en efectivo. El impacto fiscal agregado: \$6.2B anuales en refunds adicionales que no existían antes de 2026. **\$6.2B generados por generosidad, que desaparecerán como consumo si nadie diseña el sistema para que no lo hagan.**

\$6.2B	130M	>95%	\$0
Social Dividend anual estimado §170(p)	Hogares nuevos beneficios fiscales	Share absorbido en consumo sin intervención	Infraestructura conductual existente

4.2 La ley: §170(p) de la One Big Beautiful Bill Act

Parámetro	Detalle
Ley	One Big Beautiful Bill Act (OBBBA) · firmada 4 julio 2025
Sección	§170(p) del Internal Revenue Code
Vigencia	Permanente, desde ejercicio fiscal 2026
Beneficiarios	~130 millones de hogares no-itemizadores (standard deduction)
Deducción individual	\$150 en donativos en efectivo a organizaciones 501(c)(3)

Deducción conjunta	\$300 en donativos en efectivo (declaración conjunta)
Tipo marginal medio	~22% → \$33–\$66 de refund adicional por contribuyente
Impacto agregado estimado	~\$6.2B anuales en refunds adicionales

4.3 El mecanismo: precompromiso en el momento fiscal

La intervención conductual replica la estructura de Altruismo Fiscal en el contexto americano. El momento de activación es la presentación del Form 1040, entre enero y abril. En ese instante —y solo en ese instante— el contribuyente puede visualizar por primera vez la cuantía exacta de su Social Dividend §170(p). Es el momento de máxima motivación, máxima información y mínima resistencia.

Give More Tomorrow propone insertar una pregunta de precompromiso en ese punto: *"Your generosity generated \$66 for your cause. Would you like to send it back automatically on Giving Tax Day — May 15?"* Un clic. Sin fricción adicional. El redirect se ejecuta cuando el IRS procesa el refund.

Tres efectos conductuales que explican el mecanismo

Efecto "windfall": El contribuyente no-itemizador no esperaba ese refund. Es dinero inesperado con menor resistencia psicológica a la donación (Mental Accounting, Thaler 1985). · **Contexto prosocial:** El momento de la declaración activa el Sistema 2 y la reflexión sobre el impacto personal. · **Inercia del precompromiso:** Una vez activado el redirect, la opción por defecto es continuar año a año.

4.4 Giving Tax Day: 15 de mayo como evento cívico

Give More Tomorrow propone el **15 de mayo** como el Giving Tax Day anual: el día en que los refunds §170(p) se procesan masivamente y los precompromisos activados se ejecutan. Este momento crea un evento cívico-filantrópico análogo al GivingTuesday, pero anclado en el ciclo fiscal en lugar del calendario comercial. El 15 de mayo es la fecha media de procesamiento de refunds para declaraciones presentadas antes del 15 de abril.

El día puede comunicarse como "the day America gives back" — la jornada en que el sistema fiscal devuelve a las causas lo que los ciudadanos invirtieron en ellas. Es el cierre natural del ciclo anual de generosidad: donación en diciembre, declaración en abril, impacto en mayo.

4.5 La identidad GIVER y el efecto de comunidad

Beyond the mechanism, Give More Tomorrow proposes a social identity layer. Quien activa el precompromiso no solo dona: se convierte en un **GIVER** —un inversor social que capitaliza su generosidad. La identidad GIVER funciona como señal prosocial, creando un efecto de comunidad que amplifica la motivación individual. El brazo D del RCT testará específicamente este efecto.

La arquitectura de identidad es deliberada: no "donor" (pasivo, transaccional) sino "GIVER" (activo, recurrente, comprometido). El mismo marco conceptual que en España genera la distinción entre "declarante con deducción" y "arquitecto de su propio dividendo social".

4.6 RCT pre-registrado: diseño y hoja de ruta 2026–2028

Brazo	Intervención	Variable clave	Hipótesis
A — Control	Sin intervención	Tasa donación espontánea	Baseline natural
B — Info	Información §170(p)	Awareness gap	Conocimiento solo no basta
C — Precompromiso	Redirect form	Fricción reducida	Conversión aumenta ×2–3
D — GIVER	Precompromiso + identidad	Identidad social	Efecto comunidad amplifica

Hito	Fecha	Descripción
Pre-registro AEA	Q3 2026	Protocolo RCT · N≈2.000 · 3 estados (MN, AZ, TX)
Contacto académico	Q3 2026	Pablo Brañas-Garza (Loyola) · ideas42 (Sara Welch)
Piloto digital	Q1 2027	Integración con 2–3 plataformas de declaración fiscal
Giving Tax Day 1	15 may 2027	Primer evento · primeros precompromisos ejecutados
Resultados RCT	Q4 2027	Análisis · publicación · JPE o AEJ Applied
Escalado	2028	Advocacy con IRS / Congress para integración nativa

"Even at 1-in-10 adoption, this mechanism could redirect more than \$600M annually back to the causes that earned the tax benefit in the first place."

El ecosistema: Compound Giving

Las cuatro iniciativas no son proyectos paralelos. Son capas de un mismo sistema: una expansión simultánea de **producto** (Altruismo Fiscal → Giver145) y de **territorio** (España → Andalucía cofrade → EE. UU.) sobre una arquitectura conductual común. La tabla siguiente captura toda la arquitectura en una sola vista:

Dimensión	Altruismo Fiscal	Giver145	Opción x Caridad	Give More Tomorrow
Geografía	España	España	Andalucía	EE. UU.
Segmento	Declarantes IRPF	Asalariados flex platforms	Hermanos cofrades	Non-itemizers federales
Mecanismo	Casilla 723 precompromiso	Modelo 145 nómina mensual	Mandato SEPA Dividendo Caridad	\$170(p) redirect Giving Tax Day
Momento clave	Declaración Renta (abr–may)	Nómina (cada mes)	Declaración Renta (abr–may)	Form 1040 (ene–abr)
Ejecución	Julio (devolución)	Mes siguiente (+30 días)	2 julio 2027 (primer ciclo)	15 mayo (Giving Tax Day)
Beneficiario	Tercer sector español	Tercer sector español	Bolsa Caridad Hermandad	Nonprofits 501(c)(3)
Estado 2026	Activo · piloto	Diseño · Coverflex	Activación jul 2027	Diseño · RCT 2027

Lo que une las cuatro iniciativas no es la tecnología ni la geografía: es la convicción de que el sistema fiscal —en España, en Andalucía, en Estados Unidos— ya genera un dividendo para quienes donan. Ese dividendo existe. Llega puntual. Y desaparece en silencio, sin destino consciente, porque nadie ha diseñado la arquitectura para que no lo haga.

Compound Giving es esa arquitectura. No pide nuevos recursos. No depende de nueva legislación. Solo requiere que, en el momento preciso, alguien le pregunte al ciudadano si quiere que su dividendo vuelva a la causa que lo generó.

"La generosidad no se gasta. Se compone."

Compound Giving · altruismofiscal.org · giver145.org · givemoretomorrow.org · opcionporlacaridad.es
Jesús Rivas González · jesus@altruismofiscal.org · Sevilla, 2026