

El perfil del donante en España: una mayoría solidaria y un grupo clave de superdonantes

Tras haber examinado cómo se percibe la filantropía en España, y las principales causas benéficas que apoyan los españoles, en este tercer artículo del Dossier abordamos las características sociodemográficas de los donantes que colaboran económicamente con entidades sin ánimo de lucro. Para ello, analizamos los donativos que los clientes particulares de CaixaBank realizaron en 2024 a través de la operativa bancaria de la entidad, de forma agregada y debidamente anonimizada,¹ lo que nos permite presentar un perfil detallado de los donantes en España y, por ende, entender cómo son y cómo hacen llegar su ayuda a las causas que apoyan.

El perfil del donante en España en 2024

	Frecuencia	Importe donado						Efecto diciembre*	Frecuencia donativos		
		Importe donado (en euros)				Importe donado (en % de ingresos)			Regular (3 o más donaciones al año)	Esporádico (1 o 2)	
		Promedio	P25	P50 (mediana)	P75	Promedio	P50 (mediana)				(%)
TOTAL	100	345	120	180	330	1,5	0,7	21,4	75,0	25,0	
Sexo	Mujeres	52,3	300	120	180	323	1,6	0,8	15,9	75,5	24,5
	Hombres	47,7	321	120	192	340	1,4	0,7	18,2	74,6	25,5
Edad	De 16 a 29 años	6,2	147	60	111	168	1,6	0,7	-4,2	62,4	37,6
	De 30 a 49 años	26,9	237	120	168	262	1,3	0,6	5,7	77,6	22,4
	De 50 a 64 años	33,7	306	120	204	348	1,4	0,7	15,6	78,8	21,2
	65 años o más	33,2	390	120	234	408	1,7	0,9	29,4	74,8	25,2
País nacimiento	España	91,1	317	120	192	340	1,5	0,7	17,6	74,9	25,1
	Fuera de España	8,9	235	96	144	240	1,8	0,8	9,6	77,2	22,8
Zona residencia	Urbana	89,9	321	120	190	340	1,5	0,7	17,7	75,5	24,5
	Rural	10,1	261	120	180	276	1,4	0,7	20,0	70,5	29,5
Ingresos netos anuales	Menos de 20.000 €	34,5	235	96	144	246	2,9	1,3	14,1	73,3	26,7
	De 20.000 € a 40.000 €	42,5	317	120	200	349	1,1	0,7	18,4	77,6	22,5
	De 40.000 € a 60.000 €	13,0	368	144	240	400	0,8	0,5	19,0	78,8	21,2
	Más de 60.000 €	10	457	164	265	492	0,5	0,3	26,8	79,2	20,8

Notas: La frecuencia corresponde al porcentaje del total para cada categoría sociodemográfica.* El efecto diciembre corresponde al porcentaje extra que dona un individuo en diciembre respecto a un mes estándar. Los ingresos anuales y el importe donado como porcentaje de ingresos solo están definidos para aquellos clientes con ingresos.

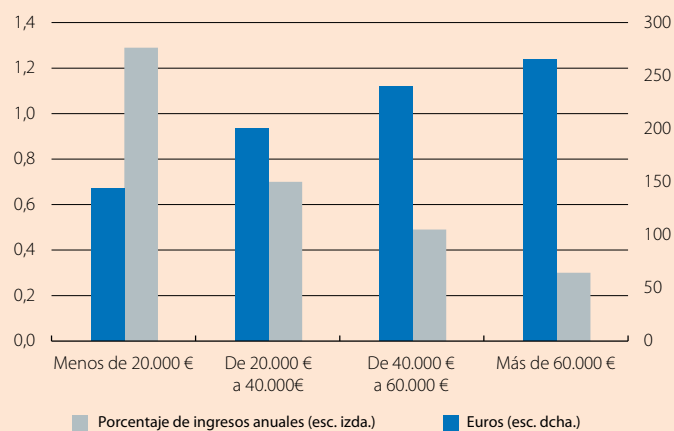
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de transacciones financieras de donativos anonimizados.

El perfil del donante en España es diverso: incluye hombres y mujeres de todas las edades y de todos los niveles de ingresos, tal y como se recoge en la primera tabla. Sin embargo, por lo general, observamos que el donante es de edad más avanzada (dos tercios tienen más de 50 años, vs. el 49% de la población), tiene mayores ingresos (dos tercios ganan más de 20.000 euros al año, vs. el 48% de la población) y es más probable que resida en zonas urbanas (un 90%, vs. el 84% de la población). Asimismo, la mayoría de los donantes colaboran de manera regular, puesto que 3 de cada 4 donan al menos tres veces al año, mientras que el cuarto restante lo hace de forma más esporádica (1 o 2 veces).

El importe medio mensual donado a entidades benéficas es de casi 30 euros (345 euros al año), aunque hay bastante dispersión entre donantes. Si los dividimos en cuatro grupos iguales de menor a mayor importe donado, observamos que el primer 25% de los donantes aporta 10 o menos euros al mes (120 euros al año); el segundo grupo, de 10 a 15 euros al mes (de 120 a 180 euros al año); el tercer grupo, de 15 a 27,5 euros al mes (de 180 a 330 al año), y el cuarto, más de 27,5 euros al mes (330 euros al año).

Como parece lógico, los individuos con mayores ingresos realizan donaciones de mayor importe que aquellos con menos ingresos (véase el primer gráfico). Sin embargo, los donantes

Importe anual donado en función del nivel de ingresos



Nota: Importe mediano donado en cada tramo de ingresos. El importe donado como porcentaje de ingresos solo está definido para aquellos clientes con ingresos.

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de transacciones financieras de donativos anonimizados.

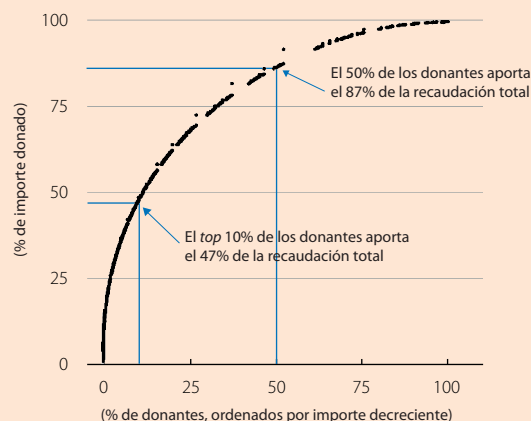
1. Véase el artículo «La filantropía en España: actitudes y comportamientos sociales» en este mismo Dossier para más detalle sobre las características de los datos.

con menores ingresos son quienes realizan un mayor esfuerzo en proporción a sus ingresos: los donantes que ganan menos de 20.000 euros al año aportan el 1,3% de sus ingresos a asociaciones benéficas de mediana, mientras que este esfuerzo es menor para los tramos superiores de ingresos, hasta el mínimo del 0,3% que dona el grupo con mayores ingresos.

La mayor parte de donantes hace aportaciones pequeñas. Sin embargo, la mitad de los donantes que aportan las cantidades más elevadas contribuyen con el 87% del importe total recaudado. Y no solo eso, un *top* 10% de *superdonantes* aporta por sí solo el 47% del total, tal y como se puede observar en el segundo gráfico.

Los *superdonantes* son, en su mayoría, personas mayores (el 85% tiene más de 50 años) y muy constantes en sus aportaciones (8 de cada 10 dona más de 12 veces al año). En general, el *superdonante* dona unos 740 euros al año, frente a los 120 euros del resto de donantes. Además, su esfuerzo económico es proporcionalmente mayor: destinan el 2,3% de sus ingresos a las causas benéficas, frente al 0,5% del resto. Aunque suelen tener ingresos más altos, no son necesariamente millonarios: más de 4 de cada 10 *superdonantes* ganan entre 20.000 y 40.000 euros al año. En definitiva, los *superdonantes* no solo aportan más, sino que lo hacen con regularidad y a costa de un mayor esfuerzo.

Importe donado acumulado por el porcentaje de donantes, ordenados por importe decreciente (%)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de transacciones financieras de donativos anonimizados.

Características de los donantes en función del importe anual donado en 2024

Proporción, salvo indicación expresa (%)

	Superdonantes	Resto donantes	Conjunto de la muestra
Porcentaje de donantes	10	90	-
Recaudación total	47	53	-
Porcentaje de donantes que realizan más de 1 donativo mensual	80	20	25
Donación anual promedio en euros	1.204	150	345
Donación anual mediana (P50) en euros	740	120	180
Donación anual promedio en % de ingresos	5,4	0,9	1,5
Donación anual mediana (P50) en % de ingresos	2,3	0,5	0,7
Edad	De 16 a 29 años	1,0	6,2
	De 30 a 49 años	15,0	27,8
	De 50 a 64 años	34,8	33,3
	65 años o más	49,3	32,4
	Total	100	100
Ingresos netos anuales	Menos de 20.000 €	18,2	36,4
	De 20.000 € a 40.000 €	44,8	42,2
	De 40.000 € a 60.000 €	18,1	12,4
	Más de 60.000 €	18,9	8,9
	Total	100	100

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de transacciones financieras de donativos anonimizados.

En resumen, la solidaridad (pecuniaria) en España se sustenta en una base amplia de donantes que realizan aportaciones modestas, complementada por un grupo reducido de *superdonantes* que concentra gran parte de la recaudación. Este patrón refleja la importancia tanto de la participación masiva como del compromiso intensivo de algunos individuos. ¿Se considera el lector un *superdonante*? Convertirse en uno no significa donar cifras desorbitadas, sino dar con regularidad y en medida de sus posibilidades. Cada aportación cuenta, pero el compromiso es lo que marca la diferencia.

Oriol Aspachs, José G. Montalvo, Alberto Graziano, Marta Reynal y Josep Mestres