

**FUENTES DE FINANCIACIÓN
DE
ENTIDADES NO LUCRATIVAS**

Para que alcance el fin para el que fue creada, una Entidad No Lucrativa (ENL) ha de prestar una serie de servicios a aquel sector de la población al que pretende ayudar.

Tanto para la prestación de tales servicios como para cubrir sus gastos de funcionamiento, necesita de recursos económicos.

1.- CLASIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIACIÓN

¿Cuáles son las principales fuentes de financiación de las ENL españolas?

PÚBLICAS

- **Proyectos**
- **Convenios**
- **Conciertos**
- **Concursos**

**PRIVADAS:
PERSONAS
JURÍDICAS**

- **Proyectos**
- **Patrocinio y
mecenazgo
empresarial**

**PRIVADAS:
PERSONAS
FÍSICAS**

- **Cuotas de socios**
- **Padrinazgo**
- **Legados**
- **Venta de servicios o
productos**

1.1.- Fuentes de Financiación Pública

1.1.1.- Proyectos

En una de las principales fuentes de financiación de las ENL; para muchas, la más importante.

Las Administraciones Públicas (AAPP) incapaces de atender todas las necesidades de los ciudadanos, buscan la colaboración de entidades sociales cuya intervención dada por su cercanía a un colectivo vulnerable determinado, es mucho más eficaz para la resolución de sus problemas.

En los presupuestos de las AAPP (ayuntamientos, diputaciones, comunidades autónomas, estado, Unión Europea) se prevén partidas

presupuestarias para la prestación de determinados servicios públicos por parte de distintos agentes sociales.

Esta colaboración entre Administración y ENL se canaliza a través de convocatorias de subvenciones específicas que en todo caso han de cumplir lo establecido en la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones.

En el artículo 2 de esta Ley se especifica claramente qué es una subvención:

Artículo 2. Concepto de subvención.

1. Se entiende por subvención, a los efectos de esta Ley, toda disposición dineraria realizada por cualesquiera de los sujetos contemplados en el artículo 3 de esta Ley, a favor de personas públicas o privadas, y que cumpla los siguientes requisitos:

- a. Que la entrega se realice sin contraprestación directa de los beneficiarios.
- b. Que la entrega esté sujeta al cumplimiento de un determinado objetivo, la ejecución de un proyecto, la realización de una actividad, la adopción de un comportamiento singular, ya realizados o por desarrollar, o la concurrencia de una situación, debiendo el beneficiario cumplir las obligaciones materiales y formales que se hubieran establecido.
- c. Que el proyecto, la acción, conducta o situación financiada tenga por objeto el fomento de una actividad de utilidad pública o interés social o de promoción de una finalidad pública.

2. No están comprendidas en el ámbito de aplicación de esta Ley las aportaciones dinerarias entre diferentes Administraciones públicas, así como entre la Administración y los organismos y otros entes públicos dependientes de éstas, destinadas a financiar globalmente la actividad de cada ente en el ámbito propio de sus competencias, resultando de aplicación lo dispuesto de manera específica en su normativa reguladora.

3. Tampoco estarán comprendidas en el ámbito de aplicación de esta Ley las aportaciones dinerarias que en concepto de cuotas, tanto ordinarias como extraordinarias, realicen las entidades que integran la Administración local a favor de las asociaciones a que se refiere la disposición adicional quinta de la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local.

La gestión de las subvenciones se ha de realizar salvaguardando los principios de:

- Publicidad, transparencia, concurrencia, objetividad, igualdad y no discriminación.
- Eficacia en el cumplimiento de los objetivos fijados por la Administración otorgante.
- Eficiencia en la asignación y utilización de los recursos públicos.

Precisamente para dar cumplimiento a estos principios, toda subvención concedida por una AAPP se ha de encuadrar dentro de una convocatoria específica en la que claramente se recojan las normas que la van a regir quedando plasmadas en unas bases; las bases reguladoras de cada tipo de subvención se publicarán en el Boletín Oficial del Estado o en el diario oficial correspondiente.

Para salvaguardar el principio de concurrencia competitiva, en toda convocatoria debe aparecer recogida la siguiente información:

- Indicación de la disposición que establezca, en su caso, las bases reguladoras y del diario oficial en que está publicada, salvo que en atención a su especificidad éstas se incluyan en la propia convocatoria.
- Créditos presupuestarios a los que se imputa la subvención y cuantía total máxima de las subvenciones convocadas dentro de los créditos disponibles o, en su defecto, cuantía estimada de las subvenciones.
- Objeto, condiciones y finalidad de la concesión de la subvención.
- Expresión de que la concesión se efectúa mediante un régimen de concurrencia competitiva.
- Requisitos para solicitar la subvención y forma de acreditarlos.
- Indicación de los órganos competentes para la instrucción y resolución del procedimiento.
- Plazo de presentación de solicitudes.
- Plazo de resolución y notificación.
- Documentos e informaciones que deben acompañarse a la petición.
- En su caso, posibilidad de reformulación de solicitudes.
- Indicación de si la resolución pone fin a la vía administrativa y, en caso contrario, órgano ante el que ha de interponerse recurso de alzada.

- Criterios de valoración de las solicitudes.
- Medio de notificación o publicación, de conformidad con lo previsto en el artículo 59 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

Una vez publicada la convocatoria se da un plazo a las entidades no lucrativas para la presentación de sus proyectos; valorados los proyectos presentados, la Administración decide cuáles serán subvencionados, publicando en el diario oficial correspondiente la relación de entidades beneficiarias y el monto concedido.

La entidad beneficiaria que acepta una subvención queda obligada al cumplimiento de las obligaciones que se recogen en el artículo 14 de la Ley General de Subvenciones.

Artículo 14. Obligaciones de los beneficiarios.

1. Son obligaciones del beneficiario:

- a. Cumplir el objetivo, ejecutar el proyecto, realizar la actividad o adoptar el comportamiento que fundamenta la concesión de las subvenciones.
- b. Justificar ante el órgano concedente o la entidad colaboradora, en su caso, el cumplimiento de los requisitos y condiciones, así como la realización de la actividad y el cumplimiento de la finalidad que determinen la concesión o disfrute de la subvención.
- c. Someterse a las actuaciones de comprobación, a efectuar por el órgano concedente o la entidad colaboradora, en su caso, así como cualesquiera otras de comprobación y control financiero que puedan realizar los órganos de control competentes, tanto nacionales como comunitarios, aportando cuanta información le sea requerida en el ejercicio de las actuaciones anteriores.
- d. Comunicar al órgano concedente o la entidad colaboradora la obtención de otras subvenciones, ayudas, ingresos o recursos que financien las actividades subvencionadas. Esta comunicación deberá efectuarse tan pronto como se conozca y, en todo caso, con anterioridad a la justificación de la aplicación dada a los fondos percibidos.
- e. Acreditar con anterioridad a dictarse la propuesta de resolución de concesión que se halla al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social, en la forma que se determine reglamentariamente, y sin perjuicio de lo establecido en la disposición adicional decimoctava de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.
- f. Disponer de los libros contables, registros diligenciados y demás documentos debidamente auditados en los términos exigidos por la legislación mercantil y sectorial aplicable al beneficiario en cada caso, así como cuantos estados contables y registros específicos sean exigidos por las bases reguladoras de las subvenciones, con la

- finalidad de garantizar el adecuado ejercicio de las facultades de comprobación y control.
- g. Conservar los documentos justificativos de la aplicación de los fondos recibidos, incluidos los documentos electrónicos, en tanto puedan ser objeto de las actuaciones de comprobación y control.
 - h. Adoptar las medidas de difusión contenidas en el apartado 4 del artículo 18 de esta Ley.
 - i. Proceder al reintegro de los fondos percibidos en los supuestos contemplados en el artículo 37 de esta Ley.

¿Cuál es la clave para la obtención de una subvención para un proyecto?

La clave para la obtención de una subvención para un proyecto es la calidad misma del proyecto que se presenta; calidad considerada desde distintas perspectivas:

- Existencia de una necesidad real.
- Pertinencia de la intervención planteada para su satisfacción.
- Coherencia entre el problema, la solución planteada y los medios necesarios.

Se ha de tener muy presente que a la hora de valorar un proyecto en el marco de una convocatoria existen dos clases de criterios:

- Explícitos: que son aquellos que aparecen en las bases y que suelen ser de carácter general.
- Implícitos: que son aspectos que las AAPP no van a poner nunca por escrito pero que van a estar presentes en el momento de la toma de la decisión; dentro de estos estarían el “grado de coincidencia política”, experiencias previas de colaboración o prioridades geográficas o sectoriales.

Las ENL han de saber que es probable que quien evalúe su proyecto no se un técnico especializado en el sector de intervención; y es que, cada vez es más frecuente que dicha tarea sea encomendada a evaluadores externos que se van a fijar más en la forma (formulario) que en el fondo de una intervención que es muy probable que no dominen.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene esta fuente de recursos?

Entre las principales ventajas estarían las siguientes:

- Las convocatorias están abiertas, sin restricciones, a todas aquellas entidades que sean elegibles según las bases y que presenten un proyecto que se adecue a las mismas.
- Otra ventaja tiene que ver con el número y diversidad de convocatorias existentes; ya hemos comentado que este es el instrumento más utilizado por las distintas AAPP para canalizar sus recursos a ENL.
- Una vez que una ENL ha conseguido “entrar” en una administración es muy difícil que no obtenga financiación en años futuros salvo que haya una causa grave que lo impida.
- Claridad en lo que se refiere a la forma de justificar la subvención.
- La seguridad del cobro una vez se haya publicado la concesión de la subvención.
- ...

Entre las desventajas destacarían:

- La obligación de plantear cada año un nuevo proyecto que, en realidad, puede ser continuidad del anterior.
- La lentitud en la resolución de la convocatoria una vez se ha presentado el proyecto.
- El formalismo que se ha impuesto en las convocatorias primando la forma sobre el fondo de la actuación.
- La falta de homogenización de los formularios bajo los cuales se han de presentar los proyectos y el distinto significado que los técnicos de la AAPP dan a los términos lo que provoca confusión en el momento de la formulación.
- La frecuencia de las reformulaciones motivadas por el recorte en la cantidad solicitada, lo que puede llevar a la desnaturalización del proyecto u obligar a las EN LA introducir

un elemento perverso como es el “sobredimensionar” el presupuesto.

- El momento del desembolso de los recursos que obliga a la ENL a financiar los gastos poniendo su liquidez en dificultades.
- ...

1.1.2.- Convenios

En la Ley General de Subvenciones se contempla la posibilidad de la concesión directa de subvenciones. Así, en el artículo 28 se señala que “los convenios serán el instrumento habitual para canalizar las subvenciones previstas nominativamente en los Presupuestos Generales del Estado, o en los de las corporaciones locales, sin perjuicio de lo que a este respecto establezca su normativa reguladora”.

Por consiguiente cabe la posibilidad de que una AAPP firme un Convenio con una ENL para el desarrollo de una determinada intervención. En cualquier caso se habrá de dar publicidad a ese convenio en el diario oficial correspondiente.

¿Cuál es la clave para la firma de un convenio?

La clave para la firma de un convenio es la “venta” que se haga a la administración correspondiente de la necesidad de la intervención y la “confianza” que la ENL se capaz de generar en dicha administración. La experiencia previa de la entidad y los contactos políticos también son claves.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene esta fuente de recursos?

Entre las principales ventajas estarían las siguientes:

- Responde a una necesidad específica.
- Es fruto de la negociación directa entre AAPP y ENL por lo que es muy probable se ajuste mejor a las necesidades reales tanto de una como de otra.
- No hay “competencia” con otras ENL.

- Puede ser plurianual o renovarse automáticamente, lo que evita la molestia de presentar cada año una nueva solicitud.

- ...

Entre las desventajas podrían señalarse:

- Tiene un carácter más bien excepcional.
- Incertidumbre sobre la posibilidad o no de materializar un convenio por no estar sujeto a una convocatoria previa.
- Tiempo necesario para formalizar el convenio.
- Probabilidad de que las normas de justificación no estén lo suficientemente claras desde el primer momento.

- ...

1.1.3.- Concierto

Es una figura utilizada por las AAPP para garantizar la existencia de plazas en centros de atención especializada (personas mayores, personas con discapacidad...) de forma tal que se esté en disposición de ampliar la oferta de plazas públicas para poder satisfacer de esta forma la demanda de ocupación y cubrir las necesidades que surjan, y que aumentan cada día.

El concierto se hace con entidades públicas o privadas que reúnan todos los requisitos, tanto funcionales como materiales, exigidos en la norma vigente y garantiza a la entidad la percepción de una cantidad mensual por persona y plaza.

¿Cuál es la clave para la obtención de un concierto?

Las claves para la obtención de un concierto serían la existencia de una demanda de plazas no cubiertas por las AAPP y el cumplimiento, tanto de la entidad como del centro, de todos los requisitos exigidos.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene esta fuente de recursos?

Entre las principales ventajas estarían las siguientes:

- La garantía de financiación durante un plazo determinado.
- La cuantía de la financiación por plaza concertada.
- La seguridad del cobro.
- ...

Posibles desventajas:

- El retraso en el pago por parte de la administración; ninguna administración paga a mes vencido lo que obliga a la entidad a financiar el retraso.
- Se está sujeto a las inspecciones de la administración correspondiente.
- Exigencia de aval por parte de las AAPP.
- ...

1.1.4.- Concursos

Es una modalidad cada vez más frecuente en las AAPP; consiste en adjudicar un determinado servicio público a aquella entidad que resulte ganadora del concurso.

Viene a ser una figura intermedia entre la convocatoria y el convenio en la medida en que se publican una convocatoria a la que pueden presentarse todas aquellas personas jurídicas que cumplan los términos de referencia, resultando elegida tan sólo una de ellas que es con quien se firma el contrato.

¿Cuál es la clave para ganar un concurso?

Las claves para ganar un concurso son la calidad de la propuesta técnica y el precio.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene esta fuente de recursos?

Entre las principales ventajas estarían las siguientes:

- La garantía de financiación durante el plazo de prestación del servicio según lo establecido en el convenio que se firme.
- La seguridad del cobro.
- Cada vez es más frecuente que las AAPP tomen como referencia para fijar los salarios del personal las cantidades recogidas en los convenios colectivos de referencia.
- ...

Posibles desventajas:

- Competencia con otras entidades que pueden tener igual o distinta naturaleza jurídica (empresas).
- La ENL que quiera concurrir a un concurso público ha de depositar una fianza lo que no siempre está a su alcance.
- ...

1.2.- Fuentes de Financiación Privada: personas jurídicas

1.2.1.- Proyectos

Desde hace un tiempo algunas empresas han venido financiando actuaciones de entidades sociales; en un primer momento lo hicieron atendiendo a peticiones que les llegaban a lo largo de todo el año; el incremento del número de entidades llevó aparejado el aumento de las solicitudes y la dificultad para tramitar el cuantioso número de expedientes razón por la cual se decidió adoptar el sistema que la AAPP pública venía utilizando como es la convocatoria de subvenciones.

En todo caso se ha de tener muy claro que por tratarse de fondos privados, la concesión de las ayudas es absolutamente discrecional por parte de

la empresa que las concede, no estando sujetas a lo establecido en la Ley General de Subvenciones que tan sólo afecta a las concedidas por las AAPP.

Las “empresas” que más se han destacado por la financiación de los proyectos de las ENL han sido las Cajas de Ahorros a través de sus Obras Sociales. Anualmente publican convocatorias con unas bases reguladoras a imagen y semejanza de las de las AAPP; esencialmente el contenido es el mismo siendo la principal diferencia la forma de publicación.

Cada vez son más el número de empresas que también financian proyectos a través de sus fundaciones.

Las claves para la obtención de una subvención para un proyecto, son las ya señaladas en la financiación pública, como también lo son las ventajas e inconvenientes.

1.2.2.- Patrocinio y mecenazgo empresarial

Son dos fórmulas similares pero diferentes; mediante ellas una empresa apoya la labor realizada por ENL.

Si buscamos la definición de uno y otro término en la Wikipedia no encontramos que patrocinar algo es mantener un evento, actividad, persona u organización suministrando dinero u otros recursos a cambio de algo, generalmente, publicidad; por su parte el mecenazgo es el apoyo, bien sea monetario o en especie, que una organización presta para el desarrollo social, cultural y científico de la sociedad, así como para la preservación medioambiental del entorno en el que se ubica.

Tanto una figura como la otra han tenido mucho auge en los últimos años debido a la alta rentabilidad de imagen que aportan a la empresa y a que la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) se ha puesto de moda. En cuanto a sus objetivos, como señala Rafael Muñiz, “suelen diferenciarse bajo el prisma del beneficio comercial a obtener; mientras que las acciones de patrocinio se centran en productos tangibles, el mecenazgo lo hace en productos o servicios más intangibles, utilizando formas de comunicación más indirectas, tenues o sutiles y dirigiéndose al terreno de la cultura o del arte. En el caso del término

sponsor (esponsorización) nos estamos refiriendo al mismo tipo de acciones centradas en el ámbito deportivo”. Por consiguiente, según sea la modalidad, la empresa aporta recursos para financiar un producto, un evento o un proyecto específico

En cualquier caso se pretende satisfacer un doble objetivo: rendimiento comercial y de imagen, mejorando la reputación de las organizaciones que las realizan, llegando a convertirse en una acción de relaciones públicas.

¿Cuál es la clave para obtener un patrocinio o conseguir el mecenazgo por parte de una empresa?

Que el evento o proyecto aporte algún tipo de rentabilidad a la empresa y que se asocie claramente la imagen del patrocinador a las cualidades o beneficios del evento patrocinado, creando y dotando de un estilo propio al acontecimiento.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene esta fuente de recursos?

Entre las principales ventajas estarían las siguientes:

- Es una fuente de financiación complementaria.
- Puede ser más o menos importante en función del grado de “complicidad” que se cree entre la ENL y la empresa.
- No hay retrasos en los desembolsos, en ocasiones porque el aporte se hace en especie.
- ...

Posibles desventajas:

- Identificación excesiva de la ENL con la empresa que la apoya.
- Posible “manipulación” del mensaje que se quiera transmitir.
- ...

1.3.- Fuentes de Financiación Privada: personas físicas

1.3.1.- Cuota de socios

Una de las principales fuentes de financiación para muchas ENL han sido, tradicionalmente, las aportaciones periódicas de aquellos ciudadanos/as que se identifican con la labor realizada por la entidad.

Se trata de cantidades no sujetas a una aplicación determinada, lo que significa que la ENL es quien decide el destino de las mismas.

¿Cuál es la clave para atraer a socios a una ENL?

La visibilidad del fin y de las acciones de la ENL y su grado de identificación con el público en general.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene esta fuente de recursos?

Entre las principales ventajas estarían las siguientes:

- La estabilidad de las aportaciones.
- Fidelidad de los socios.
- La no sujeción de las cuotas a una acción concreta.
- ...

Posibles desventajas:

- La dificultad para ampliar la base social por la excesiva “oferta” a la que se ven sometidos.
- La dificultad de actualización periódica de las cuotas.
- El esfuerzo y el coste que supone mantener informados a los socios.
- ...

1.3.2.- Padrinazgo

Es una variación de la fórmula anterior mediante la cual una persona aporta una cantidad mensual, trimestral o anual para apoyar el desarrollo de otra persona (niño/a, joven, persona mayor) o de una comunidad.

La clave para conseguir este tipo de contribuciones es similar a la de las cuotas de socios, incidiendo especialmente en la persona beneficiaria con la finalidad de despertar un sentimiento de solidaridad en el aportante.

Las ventajas e inconvenientes son también similares con la diferencia de que en este caso la persona que aporta lo hace para que se beneficie otra persona concreta, con nombres y apellidos.

1.3.3.- Legados

Un legado es un bien que una persona al fallecer deja a una ENL. Estos bienes se separan de la herencia y no son objeto de reparto entre los herederos.

La concesión de un legado sólo puede hacerse por testamento e indicándolo de forma expresa.

Sin embargo, la disposición de legados en una herencia tiene un límite: no puede perjudicar en ningún caso la legítima de los herederos forzosos, por lo que tendrá que reducirse su importe si lo hace.

¿Cuál es la clave para obtener legados?

La notoriedad de la ENL y el grado de vinculación “espiritual” que se cre entre esta y el testador.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene esta fuente de recursos?

Entre las principales ventajas estarían las siguientes:

- El monto suele ser importante.
- La entidad puede disponer libremente del legado a no ser que se condicione a la realización de un determinado fin.
- La ENL tiene plena libertad para aceptarlo o rechazarlo.
- ...

1.3.4.- Venta de productos y/o servicios

Algunas ENL han encontrado en la venta de bienes o servicios una fuente alternativa de recursos; los ejemplos son muy numerosos:

- Plazas privadas en residencias.
- Servicios sociales (centros de día, colegios,...).
- Productos de distinto tipo (libros, lotería, artesanía, productos de comercio justo, obras de arte,...).
- Eventos (conciertos,...).
- Servicios prestados por empresas de inserción (reciclaje, ropa, alimentación, reformas, reparaciones,...).

Algunas de ellas han llegado a crear empresas para producir y vender estos bienes y servicios. El resultado ha sido diverso.

¿Cuál es la clave para obtener recursos provenientes de la venta de productos y/o servicios?

Existencia de una demanda insatisfecha, disponer de un producto o servicio de calidad para satisfacer dicha demanda y saber “vender” el producto o servicio al “segmento de mercado” adecuado.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene esta fuente de recursos?

Entre las principales ventajas estarían las siguientes:

- Independencia de la ENL respecto de otros financiadores.
- Reforzamiento de la imagen de la ENL ante otros donantes.
- Posibilidad de apalancar recursos provenientes de otras fuentes (públicas, créditos).
- ...

Posibles desventajas:

- Puede obligar a cambiar la forma jurídica de la ENL o a crear otra entidad jurídica distinta (empresa de inserción, sociedad limitada, etc.).

- Necesidad de una mentalidad empresarial en el seno del equipo para garantizar el éxito de la iniciativa.
- Posibles inversiones necesarias para se competitivos.
- Deterioro de la "imagen social" de la ENL.
- Complicaciones contables y fiscales.
- ...

2.- SITUACIÓN ACTUAL DE LA FINANCIACIÓN DE LAS ENL

¿Cuáles es la situación real de la financiación de las ENL?; no parece haber una respuesta unitaria a esta cuestión, mientras que para unos la dependencia de la financiación pública de las ENL ha disminuido en los últimos años, para otros sigue siendo excesiva.

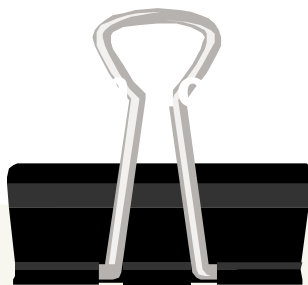
2.1.- Lo que dicen los estudiosos

Según la Guía Práctica de ONG que CONSUMER.es EROSKI publica en su web y que recoge información sobre 346 ONG (172 de desarrollo, emergencia, derechos humanos y educación; 29 de medio ambiente, ecologistas y conservacionistas; 69 de ayuda a colectivos marginados y 76 de otros ámbitos), y según los datos facilitados por las propias ONG, dos de cada tres de las principales organizaciones (el 67%) han obtenido al menos el 50% de sus ingresos de fuentes diferentes a las subvenciones públicas, ya sean donaciones, venta de productos, celebración de eventos, apadrinamientos y patrocinadores, etc., frente a sólo el 45% que lo hizo en 2004.

Dos de cada tres de las principales organizaciones (el 67%) han obtenido al menos el 50% de sus ingresos de fuentes diferentes a las subvenciones públicas

En el lado contrario, únicamente en cuatro de ellas (de las 101 comparadas) la financiación privada es residual, frente a las 11 que en 2005 se hallaban en esta situación. No obstante, en el 16% de las principales ONG, dos de cada tres euros provienen de recursos públicos.

El número de socios colaboradores, o personas que contribuyen de forma periódica con una cantidad de dinero que llega a la ONG, es una variable fundamental. La regla general es que cuanto mayor sea el número de socios, menor será la proporción que representa el dinero público en los presupuestos de la ONG.



1.- Las ONL dependen de subvenciones públicas menos que en años pasados:

- El 67% ha obtenido al menos del 50% de fuentes distintas de subvenciones públicas
- En 2004 tan sólo el 45%

2.- Son más las entidades cuyos ingresos privados superan el 90% que las que no alcanzan el 10%:

- El 6% tiene unos ingresos privados superiores al 90% del total
- El 4% tiene unos ingresos públicos superiores al 90% del total

Guía Práctica de ONG que CONSUMER.es EROSKI

2.2.- Lo que piensa la administración

En declaraciones recogidas por Europa Press en la Inauguración del VII Congreso de Fundraising, la secretaria de Estado de Asuntos Sociales, Familias y Discapacidad, Amparo Valcarce, subrayó que "la excesiva dependencia pública actual en la financiación de las ONG no es buena para la consolidación global del sector". Añadió que esta dependencia tampoco ayuda a garantizar "la viabilidad de cada organización ni, sobre todo, a preservar completamente su independencia".

En la inauguración del Congreso Valcarce hizo hincapié en la necesidad de impulsar "una mayor diversificación en las fuentes de financiación de las entidades" con el objetivo de que las ONG puedan "conseguir un mayor grado de independencia".

"El origen de las fuentes de financiación tiene mucho que ver con la independencia de las ONG. La excesiva dependencia pública actual en la financiación de las ONG no es buena para la consolidación global del sector. Tampoco es buena para garantizar la viabilidad de cada organización ni, sobre todo, para preservar completamente su independencia", agregó.

Por estos motivos, recalcó que es "cada vez más necesaria la búsqueda de fuentes de financiación diversificada, alternativas a las subvenciones públicas". En este sentido, Valcarce consideró que los tres pilares básicos sobre los que debe asentarse la definitiva modernización del Tercer Sector son "la independencia económica, la transparencia y la calidad".

Asimismo, señaló que "cada vez es mayor el número de ciudadanos que, en su condición de accionistas y consumidores, tienen en cuenta el dividendo social o el grado de retorno que las empresas llevan a cabo a favor de la sociedad".

Durante su intervención, la representante del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, se refirió también a la relación entre las ONG y el sector empresarial. "Es todavía poco importante en nuestro país, aunque es verdad que en los últimos años le hemos dado un impulso muy importante a esta

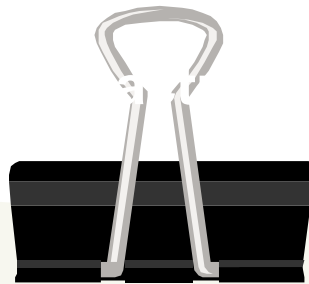
relación, a través, por ejemplo, de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC)”

. "Me parece esencial la implicación de las empresas en el compromiso social", enfatizó.

2.3.- Lo que realmente está pasando

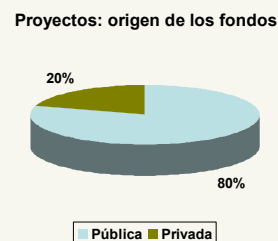
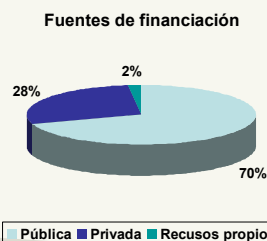
Con independencia de los que digan los estudiosos lo cierto es que el nivel de dependencia de las ENL que trabajan en el ámbito social sigue siendo excesivamente elevado.

Desde el año 2004 la Fundación Luis Vives ha venido desarrollando un programa de fortalecimiento de instituciones sin ánimo de lucro cuyo primer paso es la realización de diagnóstico de la organización. Los resultados, en lo que se refiere a su financiación, son elocuentes:



✓ Excesiva dependencia de la financiación pública:

- La financiación pública es la principal fuente de financiación para 98% de las ONL que trabajan en el ámbito social.
- La financiación pública suponía entre el 60%-70% del total de ingresos
- Del total de proyectos subvencionados, el 80% lo eran por AAPP.



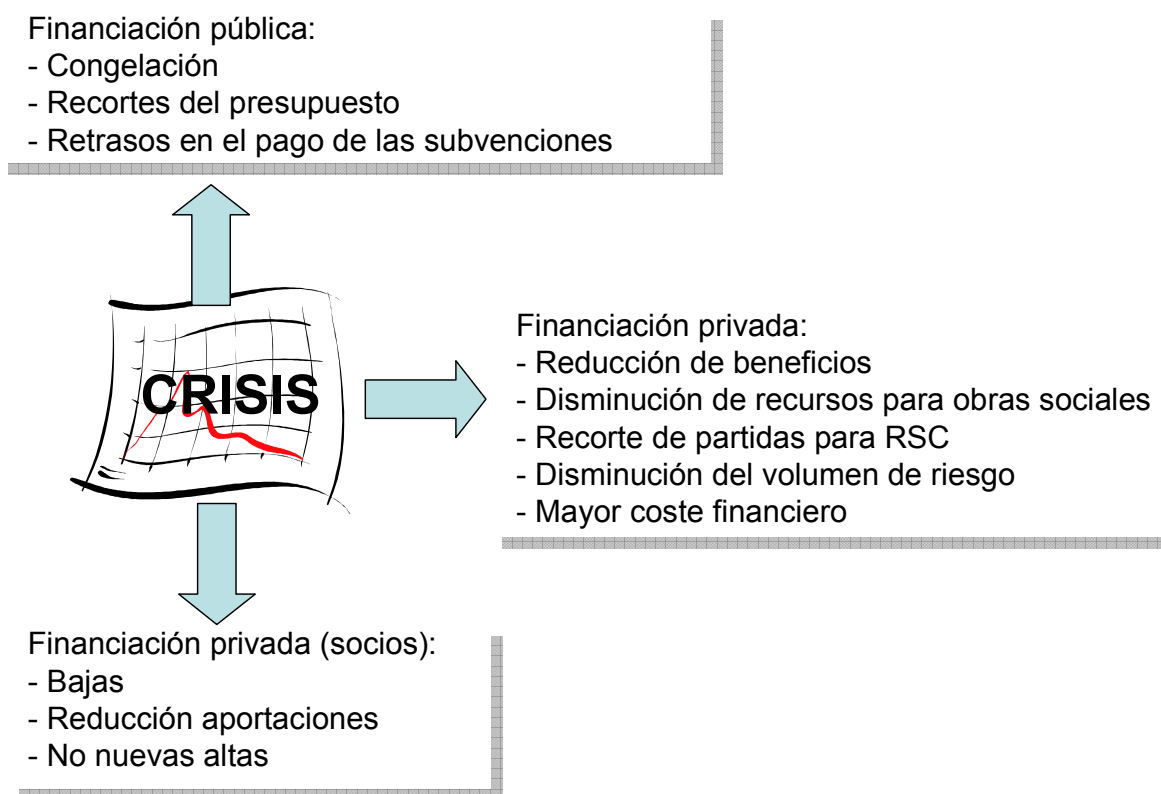
Para la mayoría de las ENL la administración es su principal financiador, seguido de lejos por las obras sociales de las Cajas de Ahorros; la financiación procedentes de socios es, en la mayoría de los casos anecdótica.

3.- LO QUE ESTÁ POR LLEGAR

La crisis económica no sólo va a afectar a las ENL, sino que ya lo está haciendo obligándolas a la adopción de medidas excepcionales.

3.1.- Cómo puede afectar la crisis a las ENL

La crisis económica no sólo va a afectar a las ENL, sino que ya lo está haciendo.



Por lo que se refiere a la financiación pública los presupuestos para las distintas convocatorias de financiación de proyectos sociales cuanto menos se congelarán, si no se reducen. Un ejemplo podría ser la convocatoria del 0,5 del

IRPF; la menor recaudación debido al aumento del desempleo y la limitación de los ingresos de los declarantes reducirán los ingresos obtenidos por el Estado por este concepto y, por tanto, los recursos destinados a proyectos sociales provenientes de esta fuente.

Este hecho ya se está haciendo notar en la aprobación de nuevas fases de proyectos que ni siquiera se actualizan en función de la variación del IPC.

También se está haciendo notar en el retraso de subvenciones ya aprobadas; la falta de liquidez de las AAPP está condicionando el pago de las subvenciones colocando a las ENL en una muy difícil situación.

También las fuentes privadas se van a ver afectadas por la crisis económica; no hay que olvidar que los recursos que las cajas de ahorros y las empresas dedican a la financiación pública provienen de los beneficios obtenidos en el ejercicio; la reducción de los mismos llevará a la disminución de las ayudas. Según expansión, seis cajas han reducido su beneficio un 30%.

Pero esta no es la única repercusión que la crisis tiene en las ENL; también la financiación a base de créditos se ve afectada; las entidades financieras han disminuido drásticamente su volumen de riesgo al punto de que ya no prestan. La ENL se encuentra en un círculo vicioso:

- La Administración se demora en el pago de las subvenciones concedidas.
- Los bancos no conceden créditos con los que hacer frente a estos retrasos.
- La falta de liquidez en el sistema puede llevar a paralizar la actividad ya que son necesarias unas reservas muy importantes para hacer frente a los desfases de tesorería.

A lo anterior hay que sumar el mayor coste financiero como consecuencia del aumento de los tipos de interés; por consiguiente si la ENL ya está endeudada, va a tener que invertir más recursos para pagar la deuda.

La crisis también puede llegar a afectar a las aportaciones provenientes de socios; si pierden su empleo o si su capacidad adquisitiva se reduce como consecuencia de la subida de los precios empezarán a recortar gastos que no

sean indispensables lo que puede llevarles a reducir su cuota o incluso a darse de baja.

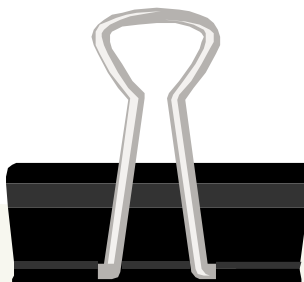
3.2.- Cómo están respondiendo las ENL a la crisis

Las ENL ya están viéndose afectadas por la crisis lo que les está obligando a adoptar medidas excepcionales como son las siguientes:

- No renovación de contratos de aquellos técnicos con contratos por obra y servicio.
- Reducción de jornadas con la finalidad de reducir los salarios: la implicación de los técnicos en sus ENL y la dificultad para encontrar trabajo, le lleva a aceptar esta medida.
- Comparten el coste salarial de sus técnicos; hay casos en los que un técnico trabaja unas horas en una entidad y otras en otra entidad amiga evitándose su pérdida por motivos salariales.
- Adelantan recursos para el pago de salarios; los directivos se han visto obligados a adelantar de su bolsillo el dinero necesario para hacer frente a los salarios y la seguridad social de los técnicos.
- Cuando lo anterior ya no es posible, se acude a préstamos de socios, familiares o conocidos.
- En el peor de los casos los trabajadores cobran tan sólo una parte de su salario o se le adeuda alguna mensualidad.
- Incremento de la carga de trabajo para evitar nuevas contrataciones y obtener ahorros; en muchos casos son los propios trabajadores los que realizan labores de mantenimiento en la sede de las ENL (pintura, reparaciones, diseño y edición de materiales...) evitando el sobre coste de la externalización.
- Fomento del voluntariado para no tener que contratar a nuevos técnicos

Todas estas son medidas necesarias pero que no hacen más que agravar la crisis en la medida en que no sólo no se generan nuevos puestos de trabajo sino que se destruyen y se limita la capacidad adquisitiva reduciéndose el consumo.

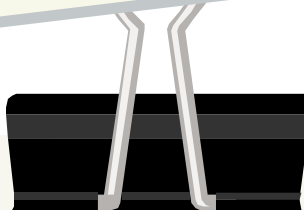
3.3.- Lo que opinan los técnicos de la ENL



“Este año la mayor parte de las empresas o patrocinadores habituales que colaboran económicamente en actividades puntuales han declinado nuestro ofrecimiento aludiendo a la tan manida crisis económica. Esta situación nos tendría que hacer pensar, otra vez, en el peligro real que corren la mayor parte de las ONL en España por la excesiva dependencia financiera de los fondos públicos. Puede que saquemos alguna conclusión”.

“Desde luego que la crisis nos va a afectar, pero de manera doble a la mayoría de ONL. Por un lado la reducción de fondos para las subvenciones y donaciones tanto públicas como privadas, pero por otro, el incremento del paro y la disminución de recursos traerán más marginación y mayor número de personas excluidas. Los colectivos con los que trabajamos la mayoría son de este ámbito por lo que el problema para nuestras organizaciones puede ser que, además de menos recursos, tengamos más demanda de ellos”.

“Evidentemente ahora estamos en una fase incipiente de la crisis y no sabemos qué va a suceder el día de mañana, pero para entidades como en la que yo trabajo, relativamente jóvenes y que están comenzando a despegar de una manera especial, si la cosa sigue como parece, la crisis supondrá un corte de alas ahora justo que estamos comenzando a remontar vuelo. ¿Por qué?, pues porque las intenciones de diversificar fondos y autogenerarlos se van a ver muy limitadas, ya que las subvenciones que recibimos actualmente no se están incrementando prácticamente ni con el IPC en alguno de los casos, y en otros escasamente con el IPC. Ya existen organismos tanto públicos como privados que la explicación que te dan a su negativa de financiación alegan a los compromisos de continuidad y por tanto el límite de crédito. Por ejemplo, el 0'5 del IRPF, con la crisis se verá afectado ya que, aunque recientemente se ha aumentado ese porcentaje de retención para fines sociales, la realidad es que con el aumento del paro y la limitación de los ingresos per cápita los declarantes y los ingresos percibidos por ellos se verán reducidos, lo que dará lugar a no se si una reducción pero sí un no aumento de la cantidad total de ese 0.5% retenido”.



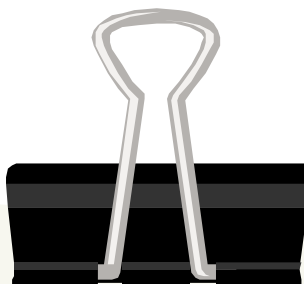
“A pesar de que se ha hablado de que la crisis no afectaría a la ley de dependencia (me incluyo dentro de los servicios que se prestan dentro de esta ley pues trabajo con personas con discapacidad), creo que todo se va a recrudescer mucho: convenios, subvenciones, ayudas, etc... Va a haber menos dinero para repartir entre los mismos y no sabemos que criterios van a utilizar para decidir esto”.

“En estos momentos, ya estamos sufriendo, en la entidad donde trabajo, tales efectos, como el retraso en el cobro de subvenciones públicas, de momento dentro de poco ya será de 1 año, y como comprenderéis es muy difícil de llevar”.

“Pues efectivamente, parece que empiezan a notarse los efectos de la crisis. Este año, en Madrid, ya han empezado a recortar subvenciones de la Comunidad. Han unido convocatorias, sin sumar los presupuestos, reduciendo de esta manera las concesiones. Por suerte, las subvenciones de las Cajas de Ahorro, a través de la Obra Social, parece que este año no se han visto aún recortadas, ya que se basan en los resultados del año anterior. En este caso, será a partir del próximo año cuando notemos los cambios. Menos beneficio para las Cajas, menos subvenciones para las ENL”.

“Seguramente algunas medidas para reforzar la coordinación entre ONL para hacer frente común a la hora de elaborar propuestas no sólo para hacer frente a la crisis, sino para reforzar la situación de nuestras organizaciones. Algunas de estas iniciativas podrían ser:

- Replanteamiento de la Ley de Mezenazgo, para que el tejido empresarial detecte realmente que les puede resultar beneficioso colaborar con nuestras entidades.
- Potenciación de las plataformas y las redes de coordinación entre las ONL, como espacio en el que hacer propuestas y negociar con las Administraciones.
- Hacer un especial hincapié en la calidad de nuestros procesos, como forma de asegurar que nuestra respuesta continúa siendo eficaz”.



“Lo que he podido experimentar en los últimos meses es, que las entidades financieras están mas ocupadas en conseguir dinero de particulares, que en financiar operaciones de crédito y en estos casos han disminuido el volumen de riesgo con las empresas con las que trabajan.

Para las ENL, que gestionan contratos con las Administraciones Públicas, esto significa crear obstáculos a la actividad ya que, a la demora en el pago de la Administración hay que sumar la dificultad para que los bancos te financien ese plazo de tiempo que tarda la Administración en abonar las facturas.

La falta de liquidez en el sistema puede llevar a paralizar la actividad ya que son necesarias unas reservas muy importantes para hacer frente a los desfases de tesorería.

Si añadimos a la falta de liquidez que dificulta nuestro día a día, el mayor coste financiero , puede llegar a ocurrir que el escaso margen de los servicios se diluya . Al no existir margen, ese beneficio, que en nuestras entidades se reinvierte en atender a usuarios en situaciones de vulnerabilidad, no existiría y por lo tanto estaríamos perjudicando a un colectivo con importantes necesidades que nadie cubrirá (hasta que pase la crisis ¿y mientras tanto?)”

“Creo que si bien es cierto que la crisis económica nos afectará a todos, individualmente, a las instituciones y empresas, en diferente medida, pero también es una oportunidad para agudizar el ingenio y seguir trabajando desde nuestras entidades no lucrativas por aquellos fines con los cuales nos hemos comprometido”.

Lo cierto es que:

- Nos esperan tiempos difíciles.
- Toca apretarse el cinturón y ser muy imaginativo en la búsqueda de financiación
- Ahora es más importante que nunca la unión de las ENL para defender sus derechos y exigir a la administración medidas tales como el aplazamiento de las cuotas de la seguridad social cuando sea la propia Administración la causante de esa situación.

En todo caso, ¿qué pueden hacer la ENL para hacer frente a esta situación?

Para reducir la vulnerabilidad económica, las ENL pueden actuar por la vía de los gastos o por la vía de los ingresos.

Desde el punto de vista de los **gastos** las posibilidades son las siguientes:

- a) Contención de gastos, evitando que se disparen determinadas partidas.
- b) Aplazar contrataciones
- c) Reducir la plantilla.
- d) Reducir jornadas.
- e) Buscar sinergias con otras ENL para reducir el coste de productos y/o servicios por volumen
- f) Negociar con la AAPP el aplazamiento de las cuotas de la seguridad social de los trabajadores en aquellos casos de tensión de tesorería motivada por retrasos de la propia Administración.

Desde la perspectiva de los **ingresos**, se trata de aumentar los ingresos:

- a) Diversificando las fuentes de financiación tanto públicas como privadas, lo que implica buscar nuevas convocatorias.
- b) Negociar para cambiar la fórmula de colaboración de forma tal que se disminuya la incertidumbre (proyecto vs convenio o concierto).
- c) Aprovechar nuevas oportunidades como las que brinda la ley de la dependencia que se perfila como una oportunidad para aquellas ENL que apoyan a personas en situación de dependencia en la medida en que prevé la posibilidad de la posibilidad de concertar plazas e, incluso, de sin ser necesario el concierto de prestar servicios siempre que cuente con la autorización de la Comunidad Autónoma correspondiente.
- d) Abrirse a la sociedad, lo que implica incorporar nuevos socios.

- e) Interesar a las empresas en nuestros proyectos.
- f) Cuestionarse si se ha de cobrar a los usuarios una cuota por los servicios.

Lo anterior puede exigir cambios en nuestra ENL:

- Cambiar la personería jurídica para conseguir la utilidad pública.
- Formalizar nuestro trabajo estableciendo normas y procedimientos para lograr una mayor eficacia y eficiencia en la gestión. Cada vez es más frecuente que los financiadores exijan a las ENL algún certificado de calidad, por lo que dentro de nada se convertirá en un requisito para poder trabajar con las AAPP.
- Ser más transparentes en la gestión, abriendo nuestras cuentas; en varias convocatorias se ha empezado a exigir que la entidad haya sido analizada por la Fundación Lealtad.
- Dar mayor importancia a la comunicación como forma de hacer visible nuestro trabajo; hay que cambiar la visión de la comunicación como gasto y empezar a considerarla como una inversión; si no se tienen recursos para contratar un profesional, se puede subcontratar.

Por si nos sirve de consuelos un experto en marketing social dijo que

<p>“si tienes una propuesta atractiva y desafiante que capture la imaginación de tu audiencia, hasta en la economía más en crisis se logran buenos resultados”</p>
--

¡Ojalá sea cierto!