

La estructura financiera en las Entidades No Lucrativas

EVA PARDO

Coordinadora de proyectos de la Cátedra Telefónica-UNED de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad

CARMEN VALOR

Universidad Pontificia de Comillas-ICADE

Fecha de recepción: 3/12/11

Fecha de aceptación: 7/03/12

RESUMEN

En este artículo, se analiza el estado actual de financiación de las ONG de Desarrollo y Acción Social, analizando especialmente las donaciones que proceden de particulares y empresas. Se concluye con una exposición de las limitaciones del actual modelo de financiación de las organizaciones del Tercer Sector, para terminar proponiendo unas recomendaciones para las entidades del Tercer Sector, de manera que se consiga una financiación más diversificada, menos vulnerable y con mayor liquidez.

PALABRAS CLAVE

Estructura financiera, Tercer Sector, financiación privada, acción social de la empresa.

ABSTRACT

This paper analyses the current financial structure of the Development NGO and charities, with a focus on private funding. We conclude with a description of the limitations of the current model and suggest

future avenues of work in order to create financial structure more diversified, less vulnerable and more liquid.

KEYWORDS

Financial structure, Third Sector, fundraising, corporate community investments.

1. Introducción

En 2006, se publicó un análisis de la estructura y gestión financiera de las entidades sin ánimo de lucro (de la Cuesta y Valor, 2006). Los resultados de este trabajo pusieron de manifiesto la insuficiencia de fondos para la financiación de las actividades de las ONG, la alta dependencia del sector de la financiación pública, la escasa financiación privada, la concentración de un alto porcentaje de los fondos del sector en un reducido número de entidades y una competencia creciente entre las propias ONG para acceder a los fondos.

Desde el año 2006 las ONG han tenido que hacer frente a los grandes retos de la crisis económica actual que han derivado en un aumento de las demandas sociales a las que dan respuesta las entidades del tercer sector, paralelamente con una disminución de todo tipo de fondos: tanto públicos como procedentes de particulares y empresas. Las ONG también se están viendo afectadas por el cambio que la crisis financiera ha tenido en su principal fuente de financiación privada: las Cajas de Ahorro. Como consecuencia del proceso de reestructuración global del sistema financiero emprendida en 2009, se ha redimensionado el sector de cajas de ahorros, que ha pasado de 45 a 15 entidades a 30 de septiembre 2011, con fuertes recortes en sus gastos, la entrada de capital privado y la conversión de cajas en bancos.

Todo lo anteriormente expuesto hace necesario un nuevo análisis para establecer cómo han afectado todos estos hechos a la estructura financiera de las ONG. Por eso, el propósito de este trabajo es, en primer lugar, conocer la estructura financiera actual de las organizaciones de tipo social (organizaciones de acción social y de cooperación al desarrollo) prestando especial atención a los financiadores privados (donantes individuales y empresas). Por último, pretende reflexionar sobre posibles actuaciones de estas organizaciones sociales y solidarias que podrían mejorar su predis-

posición a la obtención de fondos privados, ante la escasez y competencia en el terreno de lo público.

2. Análisis descriptivo de la estructura financiera de las ESAL

Bajo la denominación Entidades sin Ánimo de Lucro (ESAL) se engloba un conjunto de entidades con características muy diversas (Calderón, B., 2004), tanto en función de la forma jurídica bajo la que se constituyen, como por el tipo de actividades realizadas.

Según su forma jurídica se distinguen dos grandes grupos: las asociaciones declaradas de utilidad pública y las fundaciones. Otras clasificaciones como la establecida por la Universidad John Hopkins y utilizada por la Fundación Luis Vives, incluyen las federaciones, confederaciones y las denominadas entidades singulares (Cáritas, Cruz Roja y ONCE) (Fundación Luis Vives, 2010). La Fundación Luis Vives amplía todavía más la definición incluyendo entre las ESAL a cooperativas sociales y ciertos centros especiales de empleo, empresas de inserción y entidades religiosas.

Por lo que se refiere a su ámbito de actuación, se puede utilizar como referencia la Ley 50/2002 de 26 de diciembre de Fundaciones que clasifica a estas entidades en 22 tipos diferentes en función de su actividad. De todas ellas, el presente artículo se centrará únicamente en las organizaciones no lucrativas de cooperación para el desarrollo (ONGD) y de acción social (AS).

Identificar el número exacto de entidades que constituyen el grupo de las ESAL en España es difícil, debido a la existencia de diversos registros estatales y autonómicos. Por lo tanto en este artículo se van a utilizar como base las publicaciones existentes realizadas por fundaciones y redes de ENL, que muestran una imagen global del sector. Concretamente se van a utilizar el Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España publicado por la Fundación Luis Vives (2010), el informe de la coordinadora de ONG para el Desarrollo de España sobre el sector de las ONGD (2010) y los datos reflejados por la Plataforma de ONG de Acción Social en su Propuestas para Mejorar la Financiación Pública del Tercer Sector de Acción Social (2010).

a. ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN DE LAS ESAL DE ACCIÓN SOCIAL (AS)

Se puede definir ESAL de acción social (AS) como (Plataforma de ONG de Acción Social, 2010):

«entidades privadas de carácter voluntario y sin ánimo de lucro que, surgidas de la libre iniciativa ciudadana, funcionan de forma autónoma y solidaria tratando, por medio de acciones de interés general, de impulsar el reconocimiento y el ejercicio de los derechos sociales, de lograr la cohesión y la inclusión social en todas sus dimensiones y de evitar que determinados grupos sociales queden excluidos de unos niveles suficientes de bienestar».

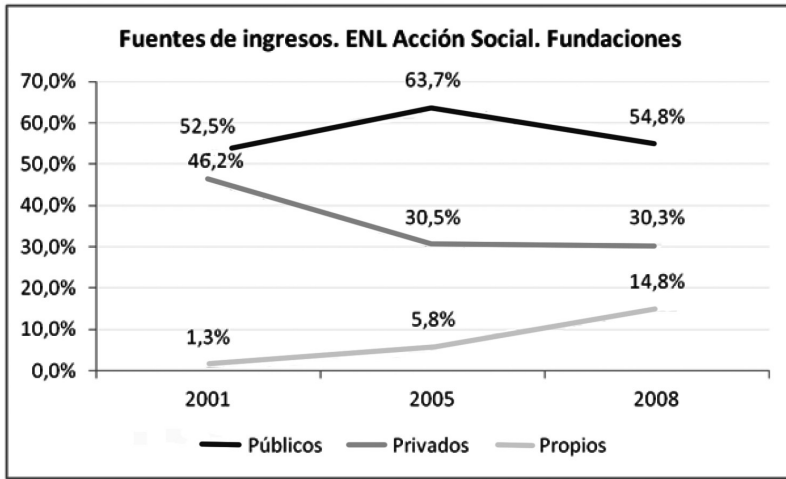
Según la información publicada por la Plataforma de ONG de Acción Social, en España existen unas 29.000 entidades de acción social que emplean a más de 500.000 personas, cuentan con el apoyo de cerca de 900.000 personas voluntarias y gestionan 15.519 millones de Euros.

El Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España (Fundación Luis Vives, 2010) refleja que, a pesar de que los ingresos medios del conjunto de entidades de acción social analizadas se situó en un poco más de un millón de euros en 2008, se mantiene la concentración de la mayor parte de estos recursos en un reducido número de entidades: el 50% de las entidades tiene un presupuesto inferior a 150.000 euros. También se muestra cómo, en los últimos años la estructura financiera ha evolucionado de forma diferente en función del tipo de organización (véanse cuadros 1 y 2).

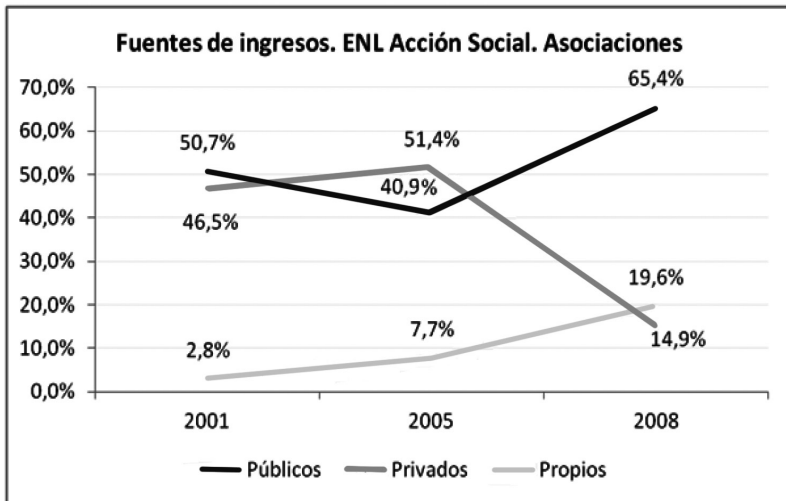
En el año 2001 fundaciones y asociaciones de acción social tenían una estructura similar: gran concentración en fuentes públicas con un porcentaje sobre el total superior al 50%; la financiación privada suponía el 46% de los fondos, mientras que los ingresos propios tenían una importancia marginal, próxima al 3% en el caso de las asociaciones y al 1% en el caso de las fundaciones.

Los últimos datos publicados muestran que las fundaciones de acción social mantienen como principal fuente de financiación a las entidades públicas que han aumentado su participación en el total de fondos hasta el 54,8%; la financiación privada se mantiene como segunda fuente de recursos aunque desciende al 30,3% (una reducción del 35%). Sin embargo, los recursos propios crecen hasta suponer el 14,8% (se quintuplican en relación a 2001).

Sin embargo los datos publicados de las asociaciones sufren mayores cambios: la dependencia de fondos públicos se eleva hasta el 65,4%; los fondos propios también crecen hasta convertirse en la segunda fuente de financiación con un 19,6%, mientras que la financiación privada disminuye hasta el 14,9%.



Cuadro 1: Estructura financiera de las fundaciones de acción social (Fuente: Fundación Luis Vives (2010)).



Cuadro 2: Estructura financiera de las asociaciones de acción social (Fuente: Fundación Luis Vives (2010)).

Al profundizar en el tipo de financiador que componen cada uno de los grupos del conjunto de ENL de acción social, se observa que los principales financiadores públicos son las entidades autonómicas, provinciales y locales, que suponen dos tercios de los fondos públicos. Les sigue la Admi-

nistración General del Estado (15,5%), la Unión Europea (5,5%) y otras fuentes públicas (2,5%).

Por lo que se refiere al sector privado el principal financiador son los donantes particulares, fundamentalmente socios y donantes regulares (73,7% de los fondos privados), seguidos por Cajas de Ahorro (12,7%) y empresas y fundaciones (6,9%).

Sin embargo, los datos esconden grandes diferencias entre organizaciones. Según una información publicada en el diario Público, con fecha 7 de diciembre de 2009, las treinta **ONG de mayor dimensión** que trabajan en España se financian principalmente con donaciones de particulares, que aportan entre un 50 y un 70% del presupuesto, mientras que el resto lo cubren con subvenciones públicas. En cambio, las de menor tamaño pueden llegar a cubrir hasta un 80% de su presupuesto con las aportaciones de las administraciones.

En conclusión, hay una gran concentración de fondos privados en pocas organizaciones; la dependencia de fondos públicos ha aumentado, sobre todo en el caso de las asociaciones; los ingresos propios también ha aumentado considerablemente, sobre todo en el caso de las asociaciones, y la financiación privada ha disminuido su importancia dentro de la estructura financiera de las ENL de acción social.

b. ESAL DE DESARROLLO (ONGD)

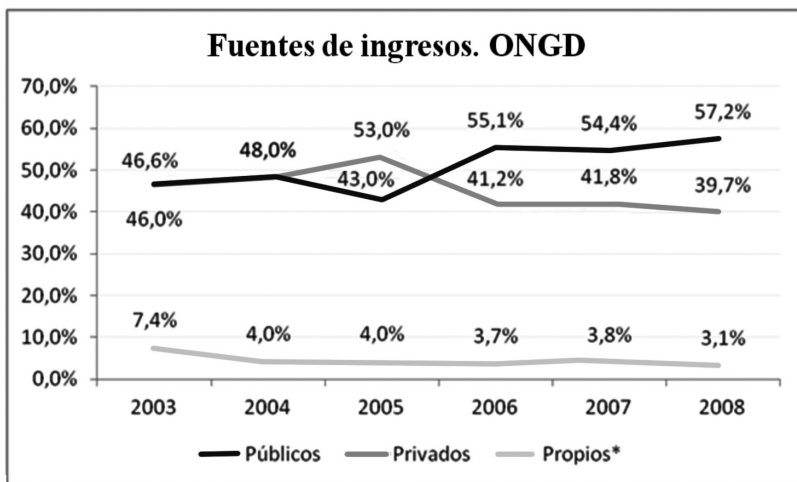
Las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD) son aquellas entidades privadas sin ánimo de lucro que realizan actividades enfocadas al desarrollo de las regiones y personas más desfavorecidas. Este tipo de actividades se realizan tanto en los países empobrecidos mediante ayuda humanitaria y proyectos de desarrollo, como en los países más desarrollados, a través de actividades centradas en la educación para el desarrollo, la sensibilización y la incidencia política (Turu, J., 2010).

Para analizar la realidad de las ONGD se va utilizar como referencia las cifras de fondos obtenidos por las ONGD que se muestran en el último informe anual publicado por la coordinadora de ONG para el Desarrollo de España (CONGDE) sobre el sector de las ONGD (2010). El informe se basa en la información proporcionada por 106 organizaciones miembro de la Coordinadora, de las cuales 89 son ONGD y 17 son Coordinadoras Autonómicas de ONGD.

Según estos datos, las ONGD también se caracterizan en la actualidad por una alta dependencia de fondos públicos con los que se financian más de la mitad de las actividades y gastos realizados por las entidades; las cuo-

tas, donaciones y subvenciones privadas son el origen del 39,7% de los fondos. Únicamente el 3,10% procede de actividades propias derivadas fundamentalmente de la venta de productos de comercio justo y *merchandising*.

Esta situación muestra un cambio importante respecto a la situación que existía en el año 2005, en el que la financiación privada representaba un 53% de los ingresos frente al 43% de procedencia pública. Las ONGD han debilitado la ventaja que tenían hasta el año 2005 respecto a las entidades de acción social en lo que se refiere a su estructura financiera. Esto hace que sean más vulnerables, en dos sentidos: dependen de la gestión pública de asignación de presupuestos para el Sector y son más sensibles a los cambios en los enfoques de las políticas públicas. El primer riesgo se está empezando a materializar: la tendencia de las entidades públicas a disminuir los fondos destinados a ayuda al desarrollo no sólo se ha mantenido en los últimos años, sino que ha aumentado como muestran los datos publicados por la propia CONGDE sobre la variación del gasto autonómico en ayuda al desarrollo. Los fondos autonómicos han disminuido en conjunto durante el año 2011 en un porcentaje superior al 20,6% respecto al año anterior. En algunas regiones como Galicia, Madrid, Cataluña y Murcia los recortes superan el 40%, destacando especialmente el caso de Murcia en el que el recorte alcanza el 64,38%.



*Incluyen los ingresos que la CONGDE clasifica en venta de productos que incluyen comercio justo, merchandising, publicaciones y otros.

Cuadro 3: Estructura financiera de las ONGD (Fuente: Coordinadora de ONGD (2010, 2009, 2008, 2007, 2006 y 2005))

Por lo que se refiere a la composición de los donantes públicos, en el caso de la ENL de desarrollo se repite el mismo patrón que en las de acción social, aunque con una estructura más equilibrada: los fondos gestionados por entidades autonómicas, provinciales y locales son los que tienen un mayor peso con un 28,5% sobre el total de la estructura financiera de las entidades, seguidos de cerca ayuda estatal con un 20,7% y los fondos internacionales que suponen el 8,0% del total. El 42,8% restante procede de fuentes privadas.

El patrón también se repite en las fuentes de financiación privadas: el mayor porcentaje de ingresos procede de las cuotas de socios, que suponen casi 2 de cada 10 euros de ingresos (17,1% del total). A continuación se sitúan las donaciones puntuales que suponen un 14,9% del total de fondos de las ESAL, los fondos que las entidades privadas conceden a través de patrocinios, subvenciones y convenios que se sitúan en el 6,1%, los ingresos por venta de productos que suponen un 3,1%.

Los datos de la Coordinadora también muestran una disminución en los fondos públicos accesibles para las ONGD ya que en el año 2008 los fondos ejecutados (obtenidos en años previos y en ese mismo año) superaron a los fondos aprobados. La CONGDE ve esta variación como algo positivo ya que en los años previos las ONGD habían concurrido a la convocatoria de proyectos plurianuales de AECID que no empezaron a avanzar hasta el año 2008. Sin embargo, esta variación también puede verse como un riesgo para la financiación futura de las organizaciones de desarrollo ya que este menor volumen en los fondos aprobados se va traducir en una menor ejecución de fondos en los próximos años.

c. VISIÓN GLOBAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS ENL

A pesar de la gran heterogeneidad que en tamaño y objeto social existe en el sector de las ESAL que trabajan en el campo de la solidaridad (las de acción social y cooperación al desarrollo), el análisis de su estructura de financiación permite identificar unas características similares entre todas ellas. Desde el año 2006 no sólo no se observan mejoras, sino que las debilidades y riesgos que conlleva la estructura financiera de las entidades son mayores en la actualidad.

- **La financiación del sector sigue siendo insuficiente** para atender el gran volumen de necesidades y proyectos sociales de estas instituciones. Antes de la crisis económica actual esta escasez ya era un problema para que las ENL pudiesen ejecutar los numerosos proyec-

tos que habían surgido para atender las necesidades sociales. Actualmente la situación ha empeorado: las necesidades están aumentando como consecuencia directa de la crisis económica y de los recortes en el gasto social que han empezado a realizar las administraciones públicas y que se prevé que sean todavía mayores durante los próximos años.

- La **competencia** entre las entidades continúa siendo elevada ya que un gran número de entidades luchan por obtener un reducido número de fondos que, además, se concentra en las grandes ONG. Esta competencia será todavía mayor a corto plazo debido a la disminución de fondos públicos y privados destinados a financiar las actividades del sector como consecuencia de la crisis económica.
- Las **fuentes de financiación están poco diversificadas**, observándose una **fuerte dependencia de fondos públicos, especialmente de origen autonómico y local**. Esta dependencia es mayor para todas las entidades del sector durante los últimos años, lo que las hace más vulnerables a los recortes en el gasto público ya mencionados previamente y que previsiblemente se harán más drásticos en los próximos años debido a las políticas de contención del déficit. Además, durante los últimos años las ENL ya han sufrido en su tesorería los efectos negativos de esta alta dependencia de entidades públicas provocada por los atrasos en el desembolso de las subvenciones por la falta de liquidez de las administraciones públicas. Esta falta de liquidez se ha trasladado a las ENL causando desfases entre el plazo de ejecución de los proyectos públicos aprobados y el momento en el que las ENL reciben los fondos, lo que ha obligado a las ENL a ejecutar los proyectos y, por tanto, realizar los pagos necesarios para su ejecución mucho antes de que las administraciones públicas realicen el pago efectivo.
- La **contribución del sector privado a la estructura financiera de las ENL ha disminuido** en los últimos años, fundamentalmente en las asociaciones de acción social en las que su participación en la estructura financiera global se ha reducido en un 50%.
- La **principal fuente privada son las donaciones y cuotas de socios** que, previsiblemente también se verán afectadas por la crisis económica.
- La **escasa importancia que las ENL han dado a la captación de fondos procedentes de fuentes privadas** que, en su mayor parte se ha **centrado en las Cajas de Ahorro**. Los fondos de las Cajas también se van a ver afectados del actual proceso de reestructuración de

las mismas, que ha llevado a la disminución del número de Cajas, a fuertes recortes en sus gastos y a la conversión de las entidades en bancos de capital privado en los que las actuales cajas son uno de sus accionistas.

- **La falta de regularidad en la convocatoria de subvenciones** a proyectos de algunas Administraciones Públicas y su tardanza en ser resueltas y adjudicados está condicionando la adecuada ejecución de los proyectos financiados. La excesiva dependencia de fondos públicos y la escasez de recursos propios, retrasa la ejecución de los proyectos ante la imposibilidad de anticipar fondos y asumir el riesgo de no ser concedidos. Una vez confirmada la financiación pública, la organización desarrolla precipitadamente el proyecto con pérdida evidente de calidad en su consecución.

A la vista de esta situación parece vislumbrarse que la alternativa a la escasez de recursos financieros y la dependencia excesiva de fondos públicos, se encuentra en el recurso a la financiación privada. En el epígrafe siguiente se analiza el estado de la cuestión en relación a los donantes privados: individuos y empresas.

3. Análisis descriptivo de los financiadores privados: Donantes individuales y empresas.

a. DONANTES INDIVIDUALES

En España, la literatura ha dedicado poca atención a la relación de los ciudadanos con las ONG. Recientemente, algunos estudios han tratado de analizar los hábitos de donación de los ciudadanos, así como los facilitadores y obstáculos que ocurren en el proceso. Vamos a reproducir las conclusiones del último estudio de la Asociación Española de Fundraising (AEF) (2011), basado en 1471 entrevistas en todo el territorio nacional, a mayores de 18 años. Las conclusiones de este estudio las completaremos con otros estudios relevantes.

Según el último estudio, 3,6 millones de personas donan a alguna ONG en el momento de realizar el estudio, lo que en términos porcentuales supone un 9% de la población (incluyendo los que donan regular y puntualmente). Esta cifra se ha reducido desde la primera edición del estudio en 2006, cuando el porcentaje era de 11%.

Otros estudios anteriores (por ejemplo, Barómetro Eroski, 2007⁶¹) cifraban en un 22% el porcentaje de españoles que decía colaborar con ONG. En 9 de cada 10 casos esta relación era de colaborador; colaborador engloba donantes (84%) y voluntarios (17%). En todo caso, la cifra obtenida en este estudio es algo superior a la del estudio de la AEF, ya que la muestra no coincide exactamente (en el Barómetro Eroski se entrevista a mayores de 14 años).

Comparándolo con Europa (Eurobarómetro, 2010), las cifras españolas son inferiores a la media: 30% es la media europea de los que dicen cooperar con terceros países, mediante donaciones (26%) o mediante el voluntariado (4%).

El estudio de AEF concluye que también se ha reducido ligeramente la cantidad media donada, que ha pasado de 184 en 2006 a 176 euros en 2010, una reducción del 4%. Con todo, debe notarse el repunte respecto a 2008, año en que la donación media alcanzó su valle en 167 euros. La cantidad total donada es de 670 millones de euros en 2010.

No hay duda que los tiempos han traído una caída en el número absoluto de donantes. Sin embargo, esta reducción en cantidad ha venido acompañada de una mejor calidad del donante, por dos razones: la fidelidad a la ONG y la regularidad en la donación.

Pese a la reducción en el número de donantes actuales, hay un alto porcentaje fidelizado, que mantiene la donación desde hace varios años (20% mantiene la donación a la misma ONG desde hace más de 15 años). Esto es bueno, porque permite a las organizaciones amortizar la inversión necesaria para la adquisición de un donante. Asimismo, no es chocante que valoren de forma muy satisfactoria las ONG con las que colaboran, con una puntuación de 8,9 sobre 10 (frente al 8,1 de 2006). En cuanto a la regularidad, las aportaciones regulares o cuotas de socio han pasado de ser el 31% del total de aportaciones en 2006 al 37% en 2010.

Los donantes pueden ser clasificados en grupos. El estudio realiza dos tipologías: una por la causa que favorecen y otra por la motivación para donar. En relación a la causa favorita, el estudio identifica cuatro tipos de donantes: el comprometido con el desarrollo de los países pobres (37%), el sensibilizado con la infancia (33%), los que movilizan ante emergencias o catástrofes (19%) y el resto, que colabora con ONG de derechos humanos y sectores marginados. Además, el perfil de los que favorece una causa u otra es diferente, tal como se recoge en el cuadro 4.

Un análisis de los perfiles muestra que las preferencias de causa están moduladas, sobre todo, por la edad y por las creencias religiosas y políticas, así como por el estilo de vida.

61. Disponible en <http://barometro.fundacioneroski.es/2007/>

Causa	%	Les caracteriza...
Pobreza	37	Mayor de 65 años De clase baja y media De derechas Creyente
Infancia	33	45-65 años Casado/en pareja Con estudios universitarios Realista
Derechos/ víctimas	11	Mujeres 55-65 años Separadas/divorciados Estudios medios/superiores Clase media-baja Izquierdas No creyente Idealista
Desastres	19	25-44 años Estudios medios no universitarios Clase media y media-alta De izquierdas No creyente

Cuadro 4: Descripción sociodemográfica y psicográfica de los tipos de donantes por causa favorita.

En relación a la motivación para donar, el estudio enfatizaba las razones para hacerlo en tiempos de recesión. Una holgada mayoría (52%) actúa por solidaridad. Mantener su condición de donante le supone un esfuerzo, pero cree que debe solidarizarse con los más necesitados. Un segundo grupo es más idealista (27%): su motivación fundamental es cambiar el mundo. El resto (21%) lo hace por satisfacción personal, tratando de sentirse bien consigo mismo.

Motivo	%	Les caracteriza...
Solidaridad	52	Mujeres 18-44 años Estudios básicos Clase baja y media baja Creyente Emocional Conservadora

Idealismo	27	45-65 años Casado/en pareja Estudios superiores Clase media y media-alta Creyente
Satisfacción personal	21	Mujeres 44-65 años Estudios universitarios Clase media-baja No creyentes

Cuadro 5: Descripción sociodemográfica y psicográfica de los tipos de donantes por motivación.

En relación a las tácticas de marketing, para elegir a una ONG, los donantes se rigen por dos criterios que están estrechamente relacionados: que sea conocida y que sea creíble. Para construir una opinión personal sobre el nombre y capacidad de la ONG se apoyan en la recomendación de amigos y familiares, y en la información que de ella conocen por la televisión, fundamentalmente, pero también en periódicos y en Internet.

En cuanto a los canales de captación, crece la importancia de los canales personales (en la calle): ha pasado de ser el canal de entrada de un 19% de donantes en 2006 a un 22% en 2010. El correo también crece, pasando del 14% al 24%, mientras el teléfono pierde fuerza como medio de captación de donantes (apenas mencionado por el 11% en 2010).

El perfil sociodemográfico del donante en España es de un varón o mujer, con edad promedio de 48 años, casados o en pareja, con estudios superiores, trabajadores por cuenta ajena y de clase media, media-alta o media baja (por este orden).

En cuanto a la clase social, el Barómetro de Eroski 2007 concluía que el estatus era una variable clave para explicar el hecho de ser o no donante, siendo más frecuente ser donante en el grupo de estatus alto. Igualmente la edad era un factor relevante, coincidiendo con lo encontrado por el estudio de AEF: la franja de edad de 41 a 60 años es más probable que sea donante que la de menores de 30 (igualmente, CIS, 2007). Completando esta información con las conclusiones del Barómetro de Eroski, los menores de 30 años son, en mayor proporción, voluntarios. Así, parece que la edad determina no tanto el hecho o no de colaborar, sino la forma de colaboración (dando tiempo o dando dinero). Con todo, muchos estudios han encontrado que el sexo parece una variable clave, donando más las mujeres que los hombres (CIS, 2007).

Otros estudios, como el ya citado Eurobarómetro Eroski, ayudan a completar este perfil sociodemográfico añadiendo otro rasgo clave: este es un

fenómeno urbano. En poblaciones de menos de 10.000 habitantes solo un 5% se considera militante, mientras que en las de más de 200.000 llega al 16%.

Para profundizar más en las creencias y actitudes de los ciudadanos hacia la pobreza, ya que esta es la causa que más interesa a los ciudadanos españoles, se han revisado los estudios realizados por la Unión Europea (Eurobarómetro, 2010) y por el CIS (2007). Hay un acuerdo generalizado en la aprobación de los ciudadanos a la cooperación al desarrollo realizada por sus gobiernos, aunque España no se cuenta entre los países que más apoyan estas políticas gubernamentales. Este apoyo se da incluso en países muy afectados por la crisis económica, como las Repúblicas Bálticas o Grecia. El perfil de los que más apoyan estas políticas son los jóvenes y los de estatus alto (renta y educación alta).

Cuando se les pregunta por su implicación personal, la inmensa mayoría, como no podría ser de otra manera, reconoce que es muy importante ayudar a la población en países en desarrollo y se muestran dispuestos a prestar esta ayuda. Sin embargo, esta buena intención generalizada solo se materializa en aproximadamente un tercio de los ciudadanos, que son los que apoyan a terceros países, bien donando, bien como voluntarios en organizaciones. Los países donde hay más implicación ciudadana son Irlanda, Suecia, Holanda, Malta, Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Austria, Bélgica y Reino Unido. España está entre los países con una implicación media (activo apoyo declarado, pero baja implicación efectiva). Los más jóvenes suelen ser los principales *free-riders*: los que están a favor de la cooperación al desarrollo pero no están dispuestos a implicarse personalmente. En el lado contrario, los ciudadanos con estudios superiores son los que más se comprometen.

El estudio de CIS (2007) profundizaba en la percepción y actitud de los ciudadanos españoles ante la cooperación al desarrollo. Aunque los hallazgos coinciden fundamentalmente con el Eurobarómetro, el estudio se orientaba a explicar otras variables, que pueden ser de interés.

En primer lugar, la investigación encontró que 4 de cada 10 españoles creen que la ayuda al desarrollo está sujeta a los intereses económicos de los países donantes y no a las necesidades de los países receptores. No es de extrañar que, coherente con esta percepción, el mismo porcentaje crea que la ayuda oficial al desarrollo ayuda poco o nada a los países receptores. Además, piden un cambio en la estructura de países receptores, para dar más peso a África subsahariana y menos a Latinoamérica.

Se confirma la satisfacción con el trabajo realizado por ONGD, Organizaciones de Derechos Humanos y Organizaciones de Ayuda e Intervención Social, siendo las organizaciones más valoradas, ya que una mayoría

de encuestados considera su trabajo eficaz o muy eficaz para resolver la pobreza. En contraposición, las empresas son consideradas poco eficaces. En cuanto a las organizaciones religiosas, la población se polariza: aproximadamente la mitad las considera eficaces, mientras la otra mitad cree que no lo son.

b. EMPRESAS

Aunque varios estudios han analizado cómo, cuándo y en qué se concreta la ayuda de las empresas a las organizaciones sociales, lo cierto es que estos estudios se han realizado antes de 2005. El estudio longitudinal que realizaba la Fundación Empresa y Sociedad, se dejó de hacer en 2008, por lo que esta es la última referencia con la que contamos para conocer cómo la empresa diseña y ejecuta su acción social. Se va a utilizar, pues, este estudio como base y se completará con otras fuentes relevantes.

En España, a finales del siglo xx, sólo la mitad de las empresas consideraba la ASE como parte de la estrategia empresarial, según un estudio de la Asociación para el Estudio y Desarrollo del Mecenazgo en España (AEDME) de 1997 sobre 87 empresas patrocinadoras. Estos resultados no son diferentes a los de otros países. No hay estudios posteriores sobre este asunto pero la evidencia aportada por otros trabajos (Empresa y Sociedad, 2008; Vernis, 2009) hace pensar que la ASE está cada vez más integrada en la estrategia empresarial y conectada con ella aunque quizá esto sea así solo en empresas multinacionales.

Es evidente que ha habido un proceso de madurez en la gestión de la ASE en España. En primer lugar, cada vez más se gestiona con criterios estratégicos (no siempre ligados al negocio). En segundo lugar, la elección de las causas y los proyectos se ha hecho más democrática, de forma que ahora confluyen las áreas a las que empresa apoya y los temas que los ciudadanos creen prioritarios. Las empresas están orientando su política de ASE eligiendo las causas que más preocupan a los clientes y empleados. Para ello, sondan a consumidores y empleados, o dejan que sean los empleados quienes propongan proyectos o temas a la empresa. Algunas empresas animan a sus clientes o a sus empleados a decidir o votar a qué proyectos se deben destinar las aportaciones de la empresa (por ejemplo, la implicación de clientes en Banca Cívica, en la que los clientes eligen la ONG y la causa, o en campaña «Un tren de valores» de RENFE; o con la implicación de empleados en Caja Madrid en el proyecto «Solidaridad x 3»). Esta «democratización» de la ASE es exigida, además, por los ciudadanos, tal como refleja un reciente estudio de The Cocktail Analysis (2009).

Según los datos facilitados por Fundación Empresa y Sociedad sobre la Acción Social en 2008, predominan las actuaciones con perfil estratégico (35% del total) frente a las asistenciales (14%), las relacionadas con productos y servicios (31%) frente a las de financiación (20%), y las que tienen como principal grupo de beneficiarios a las personas con discapacidad (44%), aunque el segundo ya son los inmigrantes (14%).

En cuanto al grupo de beneficiarios, el primero es el de las personas con discapacidad (44%), relacionadas tanto con el empleo como con la accesibilidad de entornos, productos y servicios. Hay 54 actuaciones que tienen que ver con la accesibilidad, que hemos considerado relacionadas con personas con discapacidad aunque también benefician a personas mayores con movilidad reducida.

Por último, los principales grupos de beneficiarios son las personas con discapacidad (44%), igual que el año pasado. Las personas inmigrantes (14%) pasan a la segunda posición, desde la cuarta que ocupaban en 2007. El tercero son los países en desarrollo (12%), sobre todo actuaciones de multinacionales españolas con presencia en ellos y diversas otras relacionadas con el comercio justo. Le siguen los jóvenes (8%), la infancia (6%) y los proyectos de salud (5%).

Otras conclusiones de lo realizado en 2008 son:

- Predominan las actuaciones relacionadas con productos y servicios (31%), por delante de las de empleo, financiación y capital humano (las tres en torno al 20%) y el trabajo en red (8%), que se consolida. Apenas hay cambios respecto al año anterior.
- Por desglose, las 68 empresas y cajas que han aportado datos en materia de empleo contaban con 6.680 empleados con discapacidad (1,1% de su plantilla en España) a finales de 2007. Las compras a centros especiales de empleo ascendieron a 58,2 millones de euros, lo que equivale a 2.777 empleos indirectos.
- Por otro lado, las 32 empresas y cajas que han facilitado información han movilizado a 17.611 empleados (el 6% de su plantilla en España), que han dedicado 192.681 horas en 2007.

Este estudio nos permite aproximarnos al destino de la inversión en Acción Social. Sin embargo, no es fácil obtener cifras del volumen de inversión; diferentes estudios llegan a conclusiones diferentes, entre otras razones porque utilizan muestras diferentes o incluyen diferentes partidas para calcular el gasto. Según Infoadex, en patrocinios, mecenazgos, marketing social y RSC (así es como denomina Infoadex las acciones que en-

globamos dentro de ASE) las empresas han gastado 537,3 millones en 2010, lo que supone un incremento del 7,4% respecto al año anterior. Aunque Infoadex no incluye todos los posibles gastos incluibles dentro de ASE, es una fuente relevante para ver la evolución, porque mantiene la base de comparación año tras año.

Solo se sabe con seguridad la inversión en ASE de las Cajas de Ahorro, ya que esta información es recopilada por ellas y publicada, en un informe anual⁶². En 2010, se gastaron 1.462 millones de euros, alcanzando a 99 millones de usuarios. La inversión ha ido descendiendo paulatinamente desde el comienzo de la crisis, ya que en 2008 superaba ligeramente los 2.000 millones. La necesidad de hacer una mayor aportación a reservas explica esta reducción. Como se muestra en el gráfico siguiente, la Obra Social de las Cajas refleja fielmente la situación económica del país, alcanzando picos y valles en los momentos de máximo y mínimo crecimiento, respectivamente.



Cuadro 6: Evolución del volumen invertido en Obra Social 1950-2010 (Fuente: Informe Anual de las Cajas de Ahorro (2010))

⁶². Disponible en http://www.cajasdeahorros.es/web_RSC_2010/index.html

También se ha modificado el destino de la inversión, como causa de la crisis. En 2010, el dinero se destinó, fundamentalmente, a Asistencia Social y Sanitaria (46% del total), seguida de Cultura y Tiempo Libre (31%) y Educación e Investigación (16%). Apenas el 7,5% se invirtió en Patrimonio Histórico-Artístico y Natural. Sin embargo, respecto al periodo anterior la inversión en social/sanitaria ha bajado nueve puntos porcentuales.

c. VISIÓN GLOBAL DE LA FINANCIACIÓN PRIVADA EN LAS ENL

A la vista de los estudios revisados se puede concluir que:

- Hay una **reducción** clara en el número absoluto de donantes particulares. Sin embargo, la cantidad donada por particulares ha experimentado una reducción no significativa (4%) siendo, incluso con la crisis, mayor que la donación media de hace cuatro años. La calidad del donante no se ha visto afectada por la crisis: se mantiene fiel a las organizaciones a las que apoya.
- En cuanto al perfil de donante, es obvio que solo cuando el ciudadano ha conseguido una cierta estabilidad económica, se muestra en condiciones de donar. Con todo, hay un cierto envejecimiento del donante, que podría poner en peligro la viabilidad futura si no se va renovando paulatinamente la base. Los jóvenes, además, parecen tener preferencias claras por desastres y colaboraciones puntuales. Si esta preferencia cambia con el ciclo de vida, no pasaría nada; pero si se mantiene, se pondría en peligro la estructura financiera de las ESAL.
- Las **empresas han reducido sus donaciones** al Tercer Sector, aunque esta reducción es más acusada entre las ONG de Acción Social que entre las de Desarrollo.
- **Particulares y empresas no donan a las mismas causas**. Esto debe entenderse como algo positivo, ya que evita la concentración y permite una mayor diversificación de los fondos.
- Con todo, es evidente que **hay concentración de fondos**, debido al tamaño de la organización. Las más grandes atraen más fondos, pueden invertir más en políticas de captación, se hacen más conocidas y más creíbles, y, así, consiguen más fondos. Se da un círculo virtuoso para las grandes y vicioso para las pequeñas.

4. Recomendaciones y reflexiones

La crisis está creando una ecuación difícil de resolver: por un lado hay mayores gastos porque ha aumentado considerable la población necesitada de asistencia, especialmente para las organizaciones de Acción Social; por otro lado, los ingresos de las organizaciones están disminuyendo. Su dependencia de fondos públicos les ha dejado expuestas al riesgo de reducción en presupuestos públicos. Esta situación se irá agravando en los próximos años, debido a las políticas de control del gasto público, y será especialmente grave en las autonomías y ayuntamientos. Estos son, precisamente, los principales financiadores de las organizaciones de acción social. Estas organizaciones, además, han visto caer en picado los ingresos de fuentes privadas. La situación actual en las Cajas de Ahorro hace pensar que la Obra social no será en el futuro una vía clave de financiación para estas organizaciones. Cómo atender la demanda creciente de asistencia, con unos presupuestos menguantes es el gran reto de las organizaciones del Tercer Sector, especialmente, de las de menor tamaño.

Mientras las ONGD no tienen un panorama mucho más optimista. Han ido aumentando su dependencia de fondos públicos, aunque su situación es, quizá, de menor vulnerabilidad, ya que el origen de los fondos públicos está más diversificado. Además, las ONGD no han experimentado una reducción tan drástica en los fondos de origen privado, especialmente, en lo que se refiere a donantes particulares, como sí han vivido las ONG de Acción Social. Con todo, no hay duda de que pasan por un momento difícil para la gestión financiera, que podría poner en peligro la supervivencia de algunas entidades.

Posiblemente, ante este escenario de recesión que no tiene visos de mejorar en los próximos años, el Tercer Sector deba enfrentarse a profundos cambios, algunos no deseados por las organizaciones. De mantenerse la tendencia a la concentración de donaciones, las organizaciones pequeñas se verán obligadas a desaparecer y es poco probable que surjan nuevas organizaciones. Sólo las organizaciones grandes y aquellas con una estructura financiera más diversificada tienen posibilidades de supervivencia. Quién atenderá a los beneficiarios de las organizaciones que cesen su actividad es una pregunta para la que no tenemos respuesta.

Por otro lado, las organizaciones tienen que replantear, de una vez por todas, su estructura financiera, para garantizar la liquidez y la estabilidad. Esto quizá pase por emplear otras estrategias para la generación de ingresos. Las ESAL de Acción Social, por ejemplo, quizá motivado por la necesidad, han conseguido generar sus propios ingresos, que han llegado a su-

poner hasta 2 de cada 10 euros de presupuesto. Las ONGD deberán realizar estrategias similares, con el fin de disminuir su vulnerabilidad a los donantes, sean públicos o privados.

Dentro de esta vía de generación de ingresos propios, las ONG pueden plantearse la necesidad de prestar servicios a empresas, de manera que este agente pase a ser origen de fondos pero no por la vía de donaciones ya que éstas también están muy influidas por los ciclos económicos. Sin embargo, si deciden tomar esta decisión, deben establecer medidas para garantizar la debida independencia de la organización y del Sector.

Asimismo, las organizaciones pueden tener que orientarse a otros financiadores, no españoles. Esto implicará, en muchos casos, establecer acuerdos con organizaciones de otros países y/o crear redes, que pueden suponer una merma de la autonomía de la organización, por lo que deben ser consideradas una decisión estratégica, con todo lo que ello implica.

Referencias bibliográficas

- AEF (2011) Estudio del perfil del donante 2010. AEF, Madrid [disponible en http://www.aefundraising.org/documentacion/estudio_del_perfil_del_donante_2010/]
- CALDERON, B., (2004) «Fundaciones y asociaciones en España: realidad institucional, dimensión económica y factores determinantes de su tamaño», *Colección Mediterráneo Económico*, octubre, pp. 160-191.
- CIS (2007) Cooperación Internacional. Barómetro de diciembre, núm. 2746. [disponible en http://www.cis.es/opencms/ES/8_cis/boletines_PI/Boletin5/PDF/COOPERACION.pdf]
- COORDINADORA DE ONG PARA EL DESARROLLO – ESPAÑA (2005) Informe de la coordinadora de ONG para el desarrollo-España sobre el sector de las ONGD 2004
- COORDINADORA DE ONG PARA EL DESARROLLO – ESPAÑA (2006) Informe de la coordinadora de ONG para el desarrollo-España sobre el sector de las ONGD 2005
- COORDINADORA DE ONG PARA EL DESARROLLO – ESPAÑA (2007) Informe de la coordinadora de ONG para el desarrollo-España sobre el sector de las ONGD 2006
- COORDINADORA DE ONG PARA EL DESARROLLO – ESPAÑA (2008) Informe de la coordinadora de ONG para el desarrollo-España sobre el sector de las ONGD 2007
- COORDINADORA DE ONG PARA EL DESARROLLO – ESPAÑA

- (2009) Informe de la coordinadora de ONG para el desarrollo-España sobre el sector de las ONGD 2008
- COORDINADORA DE ONG PARA EL DESARROLLO – ESPAÑA
- (2010) Informe de la coordinadora de ONG para el desarrollo-España sobre el sector de las ONGD 2009
- LEY 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones. *Boletín Oficial del Estado*, 27 de diciembre de 2002, núm 310, p. 45504
- EUROBARÓMETRO (2010) «Europeans, development aid and the Millennium Development Goals», Eurobarometro 352, Unión Europea, Bruselas [disponible en http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_352_en.pdf]
- FUNDACIÓN LUIS VIVES (2010) Anuario del Tercer Sector 2010, Fundación Luis Vives, Madrid [disponible en <http://www.fundacionluisvives.org/servicios/publicaciones/detalle/54589.html>]
- PLATAFORMA DE ONG DE ACCIÓN SOCIAL (2010) Propuestas para Mejorar la Financiación Pública del Tercer Sector de Acción Social, Plataforma de ONG de Acción Social, Madrid [disponible en <http://www.plataformaongs.org/biblioteca/publicaciones/estudios/archivo/60547.html>]
- THE COCKTAIL ANALYSIS (2009) La acción social de empresas y fundaciones en un contexto de crisis en tiempos de crisis. [disponible en <http://tcanalysis.com/uploads/2009/05/TCA-Fundacionesv4.pdf>]
- TURU, J. (2010) *Gestión y evaluación de Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo. Aplicación de un modelo de buenas prácticas a una ONGD*. Master thesis; Universitat Politècnica de Catalunya. Departament d'Organització d'Empreses. Barcelona, España. 142 p. [disponible en <http://hdl.handle.net/2099.1/10734>]
- VALOR, C., Y DE LA CUESTA, M. (2006) «Estructura y gestión financiera de las entidades sin ánimo de lucro. Especial atención a la financiación privada»; *Revista Española del Tercer Sector*, ene-abr., pp. 125-150

