

L'estructura financera en les Entitats No Lucratives

EVA PARDO

Coordinadora de projectes de la Càtedra Telefónica-UNED de Responsabilitat Corporativa i Sostenibilitat

CARMEN VALOR

Universidad Pontificia de Comillas-ICADE

Data de recepció: 3/12/11

Data d'acceptació: 7/03/12

RESUM

En aquest article, s'analitza l'estat actual de finançament de les ONG de Desenvolupament i Acció Social, analitzant especialment les donacions que procedeixen de particulars i empreses. Es conclou amb una exposició de les limitacions de l'actual model de finançament de les organitzacions del Tercer Sector, per acabar proposant unes recomanacions per a les entitats del Tercer Sector, de manera que s'aconsegueixi un finançament més diversificat, menys vulnerable i amb més liquiditat.

PARAULES CLAU

Estructura financera, Tercer Sector, finançament privat, acció social de l'empresa.

ABSTRACT

This paper analyses the current financial structure of the Development NGO and charities, with a focus on private funding. We conclu-

de 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. Introducció

El 2006, es va publicar una anàlisi de l'estructura i gestió financera de les entitats sense ànim de lucre (de la Costa i Valor, 2006). Els resultats d'aquest treball van posar de manifest la insuficiència de fons per al finançament de les activitats de les ONG, l'alta dependència del sector del finançament públic, l'escàs finançament privat, la concentració d'un alt percentatge dels fons del sector en un reduït nombre d'entitats i una competència creixent entre les pròpies ONG per accedir als fons.

Des de l'any 2006 les ONG han hagut de fer front als grans reptes de la crisi econòmica actual que han derivat en un augment de les demandes socials a les quals donen resposta les entitats del tercer sector, paral·lelament amb una disminució de tot tipus de fons, tant públics com procedents de particulars i empreses. Les ONG també s'estan veient afectades pel canvi que la crisi financera ha tingut en la seva principal font de finançament privat: les caixes d'estalvi. Com a conseqüència del procés de reestructuració global del sistema financer emprès el 2009, s'ha redimensionat el sector de caixes d'estalvis, que ha passat de 45 a 15 entitats a 30 de setembre 2011, amb fortes retallades en les seves despeses, l'entrada de capital privat i la conversió de caixes en bancs.

Tot el que hem exposat anteriorment fa necessària una nova anàlisi per establir com han afectat tots aquests fets a l'estructura financera de les ONG. Per això, el propòsit d'aquest treball és, en primer lloc, conèixer l'estructura financera actual de les organitzacions de tipus social (organitzacions d'acció social i de cooperació al desenvolupament) prestant especial atenció als finançadors privats (donants individuals i empreses). Finalment, pretén reflexionar sobre possibles actuacions d'aquestes organitzacions socials i solidàries que podrien millorar la seva predisposició a l'obtenció de fons privats, davant l'escassetat i competència en el terreny del sector públic.

2. Anàlisi descriptiva de l'estructura financera de les ESAL

Sota la denominació Entitats sense Ànim de Lucre (ESAL) s'engloba un conjunt d'entitats amb característiques molt diverses (Calderón, B., 2004), tant en funció de la forma jurídica sota la qual es constitueixen, com pel tipus d'activitats realitzades.

Segons la seva forma jurídica es distingeixen dos grans grups: les associacions declarades d'utilitat pública i les fundacions. Altres classificacions com l'establerta per la Universitat John Hopkins i utilitzada per la Fundació Luis Vives, inclouen les federacions, confederacions i les denominades entitats singulars (Càrites, Creu Roja i ONCE) (Fundació Luis Vives, 2010). La Fundació Luis Vives amplia encara més la definició incloent entre les ESAL a cooperatives socials i certs centres especials d'ocupació, empreses d'inserció i entitats religioses.

Pel que fa a l'àmbit d'actuació, es pot utilitzar com a referència la Llei 50/2002 de 26 de desembre de Fundacions que classifica aquestes entitats en 22 tipus diferents en funció de la seva activitat. De totes elles, el present article se centrarà únicament en les organitzacions no lucratives de cooperació per al desenvolupament (ONGD) i d'acció social (AS).

Identificar el nombre exacte d'entitats que constitueixen el grup de les ESAL a Espanya és difícil, a causa de l'existència de diversos registres estatals i autonòmics. Per tant en aquest article s'utilitzaran com a base les publicacions existents realitzades per fundacions i xarxes d'ENL, que mostren una imatge global del sector. Concretament s'utilitzarà l'Anuari del Tercer Sector d'Acció Social a Espanya publicat per la Fundació Luis Vives (2010), l'informe de la coordinadora d'ONG per al Desenvolupament d'Espanya sobre el sector de les ONGD (2010) i les dades reflectides per la Plataforma d'ONG d'Acció Social en les seves Propostes per Millorar el Finançament Públic del Tercer Sector d'Acció Social (2010).

a. ESTRUCTURA DE FINANÇAMENT DE LES ESAL D'ACCIÓ SOCIAL (AS)

Es pot definir ESAL d'acció social (AS) com a (Plataforma de ONG d'Acció Social, 2010):

«entitats privades de caràcter voluntari i sense ànim de lucre que, sorgides de la lliure iniciativa ciutadana, funcionen de forma autònoma i solidària procurant, per mitjà d'accions d'interès general, impulsar el reconeixement i l'exercici dels drets socials, aconseguir la cohe-

sió i la inclusió social en totes les seves dimensions i evitar que determinats grups socials quedin exclosos d'uns nivells suficients de benestar».

Segons la informació publicada per la Plataforma d'ONG d'Acció Social, a Espanya existeixen unes 29.000 entitats d'acció social que ocupen a més de 500.000 persones, compten amb el suport de prop de 900.000 persones voluntàries i gestionen 15.519 milions d'euros.

L'Anuari del Tercer Sector d'Acció Social a Espanya (Fundació Luis Vives, 2010) reflecteix que, a pesar que els ingressos mitjans del conjunt d'entitats d'acció social analitzades es va situar en una mica més d'un milió d'euros en 2008, es manté la concentració de la major part d'aquests recursos en un reduït nombre d'entitats: el 50% de les entitats té un pressupost inferior a 150.000 euros. També es mostra com, en els últims anys l'estructura financera ha evolucionat de forma diferent en funció del tipus d'organització (vegeu quadres 1 i 2).

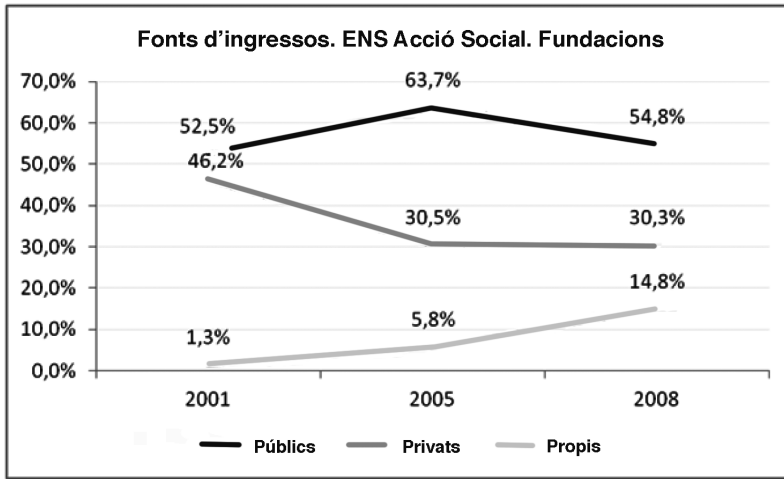
L'any 2001 fundacions i associacions d'acció social tenien una estructura similar: gran concentració en fonts públiques amb un percentatge sobre el total superior al 50%; el finançament privat suposava el 46% dels fons, mentre que els ingressos propis tenien una importància marginal, propera al 3% en el cas de les associacions i al 1% en el cas de les fundacions.

Les últimes dades publicades mostren que les fundacions d'acció social mantenen com a principal font de finançament les entitats públiques que han augmentat la seva participació en el total de fons fins al 54,8%; el finançament privat es manté com a segona font de recursos encara que descendeix al 30,3% (una reducció del 35%). No obstant això, els recursos propis creixen fins a suposar el 14,8% (es quintupliquen en relació a 2001).

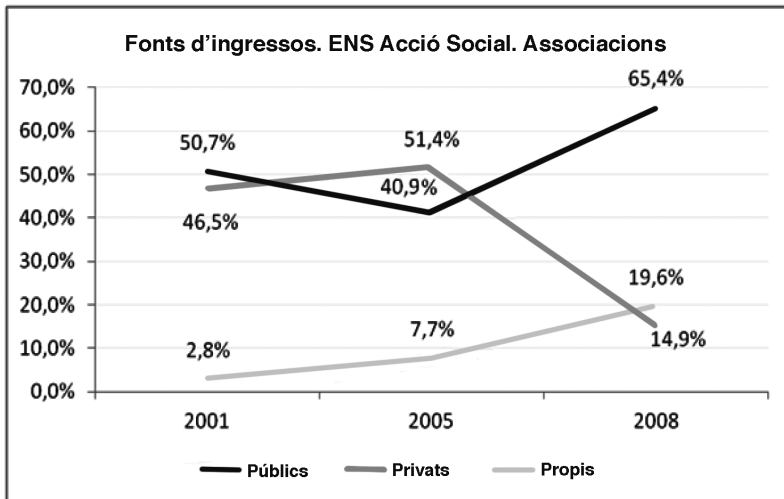
No obstant això, les dades publicades de les associacions experimenten canvis substancials: la dependència de fons públics s'eleva fins al 65,4%; els fons propis també creixen fins a convertir-se en la segona font de finançament amb un 19,6%, mentre que el finançament privat disminueix fins al 14,9%.

En aprofundir en el tipus de finançador que componen cadascun dels grups del conjunt d'ENL d'acció social, s'observa que els principals finançadors públics són les entitats autonòmiques, provincials i locals, que suposen dos terços dels fons públics. Els segueix l'Administració General de l'Estat (15,5%), la Unió Europea (5,5%) i altres fonts públiques (2,5%).

Pel que fa al sector privat el principal finançador són els donants particulars, fonamentalment socis i donants regulars (73,7% dels fons privats), seguits per caixes d'estalvi (12,7%) i empreses i fundacions (6,9%).



Quadre 1: Estructura financera de les fundacions d'acció social (Font: Fundació Luis Vives [2010]).



Quadre 2: Estructura financera de les associacions d'acció social (Font: Fundació Luis Vives [2010]).

No obstant això, les dades amaguen grans diferències entre organitzacions. Segons una informació publicada en el diari Público, amb data 7 de desembre de 2009, les trenta **ONG més grans** que treballen a Espanya es financen principalment amb donacions de particulars, que aporten entre

un 50 i un 70% del pressupost, mentre que la resta el cobreixen amb subvencions públiques. En canvi, les de menor grandària poden arribar a cobrir fins a un 80% del seu pressupost amb les aportacions de les administracions.

En conclusió, hi ha una gran concentració de fons privats en poques organitzacions; la dependència de fons públics ha augmentat, sobretot en el cas de les associacions; els ingressos propis també han augmentat considerablement, sobretot en el cas de les associacions, i el finançament privat ha disminuït la seva importància dins de l'estructura financera de les ENL d'acció social.

b. ESAL DE DESENVOLUPAMENT (ONGD)

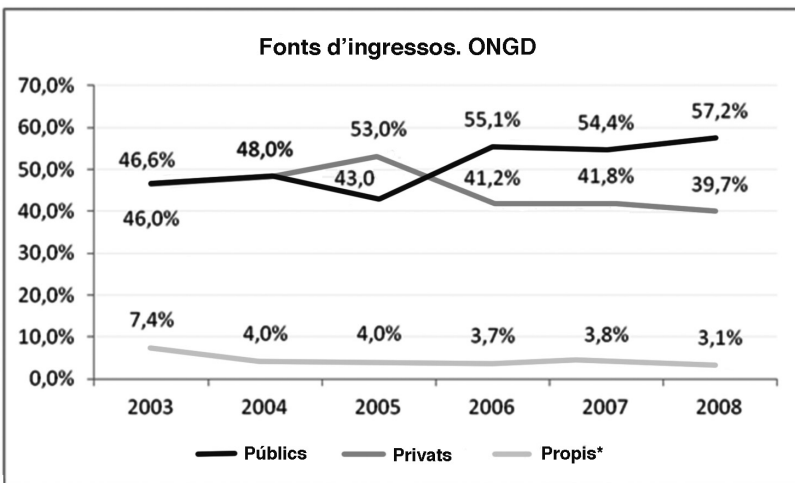
Les Organitzacions No Governamentals de Desenvolupament (ONGD) són aquelles entitats privades sense ànim de lucre que realitzen activitats enfocades al desenvolupament de les regions i persones més desfavorides. Aquest tipus d'activitats es realitzen tant als països empobrits mitjançant ajuda humanitària i projectes de desenvolupament, com als països més desenvolupats, a través d'activitats centrades en l'educació per al desenvolupament, la sensibilització i la incidència política (Turu, J., 2010).

Per analitzar la realitat de les ONGD s'utilitzaran com a referència les xifres de fons obtinguts per les ONGD que es mostren en l'últim informe anual publicat per la coordinadora d'ONG per al Desenvolupament d'Espanya (CONGDE) sobre el sector de les ONGD (2010). L'informe es basa en la informació proporcionada per 106 organitzacions membres de la Coordinadora, de les quals 89 són ONGD i 17 són Coordinadores Autonòmiques de ONGD.

Segons aquestes dades, les ONGD també es caracteritzen en l'actualitat per una alta dependència de fons públics amb els quals es financen més de la meitat de les activitats i despeses realitzades per les entitats; les quotes, donacions i subvencions privades són l'origen del 39,7% dels fons. Únicament el 3,10% procedeix d'activitats pròpies derivades fonamentalment de la venda de productes de comerç just i marxandatge.

Aquesta situació mostra un canvi important respecte a la situació que existia l'any 2005, en el qual el finançament privat representava un 53% dels ingressos enfront del 43% de procedència pública. Les ONGD han afeblit l'avantatge que tenien fins a l'any 2005 respecte a les entitats d'acció social pel que fa a la seva estructura financera. Això fa que siguin més vulnerables, en dos sentits: depenen de la gestió pública d'assignació de pressupostos per al Sector i són més sensibles als canvis en els enfoca-

ments de les polítiques públiques. El primer risc s'està començant a materialitzar: la tendència de les entitats públiques a disminuir els fons destinats a ajuda al desenvolupament no només s'ha mantingut en els últims anys, sinó que ha augmentat com mostren les dades publicades per la pròpia CONGDE sobre la variació de la despesa autonòmica en ajuda al desenvolupament. Els fons autonòmics han disminuït en conjunt durant l'any 2011 en un percentatge superior al 20,6% respecte a l'any anterior. En algunes regions com Galícia, Madrid, Catalunya i Múrcia les retallades superen el 40%, destacant especialment el cas de Múrcia en el qual la retallada aconseguix el 64,38%.



* Inclouen els ingressos que la CONGDE classifica en venda de productes que inclouen comerç just, marxandatge, publicacions i altres.

Quadre 3: Estructura financera de les ONGD (Font: Coordinadora d'ONGD [2010, 2009, 2008, 2007, 2006 i 2005]).

Pel que fa a la composició dels donants públics, en el cas de l'ENL de desenvolupament es repeteix el mateix patró que en les d'acció social, encara que amb una estructura més equilibrada: els fons gestionats per entitats autonòmiques, provincials i locals són els que tenen un pes més gran amb un 28,5% sobre el total de l'estructura financera de les entitats, seguits de prop per l'ajuda estatal amb un 20,7% i els fons internacionals que suposen el 8,0% del total. El 42,8% restant procedeix de fonts privades.

El patró també es repeteix en les fonts de finançament privades: el major percentatge d'ingressos procedeix de les quotes de socis, que supo-

sen gairebé 2 de cada 10 euros d'ingressos (17,1% del total). A continuació se situen les donacions puntuals que suposen un 14,9% del total de fons de les ESAL, els fons que les entitats privades concedeixen a través de patrocinis, subvencions i convenis que se situen en el 6,1%, els ingressos per venda de productes que suposen un 3,1%.

Les dades de la Coordinadora també mostren una disminució en els fons públics accessibles per les ONGD ja que l'any 2008 els fons executats (obtinguts en anys previs i en aquest mateix any) van superar als fons aprovats. La CONGDE veu aquesta variació com una cosa positiva, ja que en els anys previs les ONGD havien concorregut a la convocatòria de projectes plurianuals d'AECID que no van començar a avançar fins a l'any 2008. No obstant això, aquesta variació també pot veure's com un risc per al finançament futur de les organitzacions de desenvolupament, ja que aquest menor volum en els fons aprovats es va traduir en una menor execució de fons en els propers anys.

c. VISIÓ GLOBAL DE L'ESTRUCTURA FINANCERA DE LES ENL

Malgrat la gran heterogeneïtat que en grandària i objecte social existeix en el sector de les ESAL que treballen en el camp de la solidaritat (les d'acció social i cooperació al desenvolupament), l'anàlisi de la seva estructura de finançament permet identificar unes característiques similars entre totes elles. Des de l'any 2006 no només no s'observen millores, sinó que les debilitats i riscos que comporta l'estructura financera de les entitats ara són més grans.

- El **finançament del sector continua sent insuficient** per atendre el gran volum de necessitats i projectes socials d'aquestes institucions. Abans de la crisi econòmica actual, aquesta escassetat ja era un problema perquè les ENL poguessin executar els nombrosos projectes que havien sorgit per atendre les necessitats socials. Actualment la situació ha empitjorat: les necessitats estan augmentant com a conseqüència directa de la crisi econòmica i de les retallades en la despesa social que han començat a realitzar les administracions públiques i que es preveu que siguin encara més grans durant els propers anys.
- La **competència** entre les entitats continua sent elevada ja que un gran nombre d'entitats lluiten per obtenir un reduït nombre de fons que, a més, es concentra en les grans ONG. Aquesta competència encara serà més gran a curt termini a causa de la disminució de fons

públics i privats destinats a finançar les activitats del sector com a conseqüència de la crisi econòmica.

- Les **fonts de finançament estan poc diversificades**, i s'observa una **forta dependència de fons públics, especialment d'origen autonòmic i local**. Aquesta dependència és més gran per a totes les entitats del sector durant els últims anys, la qual cosa les fa més vulnerables a les retallades en la despesa pública ja esmentats prèviament i que previsiblement es faran més dràstics en els propers anys a causa de les polítiques de contenció del dèficit. A més, durant els últims anys les ENL ja han sofert en la seva tresoreria els efectes negatius d'aquesta alta dependència d'entitats públiques provocada pels endarreriments en el desemborsament de les subvencions per la falta de liquiditat de les administracions públiques. Aquesta falta de liquiditat s'ha traslladat a les ENL causant desfasaments entre el termini d'execució dels projectes públics aprovats i el moment en el qual les ENL reben els fons, la qual cosa ha obligat les ENL a executar els projectes i, per tant, realitzar els pagaments necessaris per a la seva execució molt abans que les administracions públiques realitzessin el pagament efectiu.
- La **contribució del sector privat a l'estructura financera de les ENL ha disminuït** en els últims anys, fonamentalment en les associacions d'acció social en les quals la seva participació en l'estructura financera global s'ha reduït en un 50%.
- La **principal font privada són les donacions i quotes de socis** que, previsiblement també es veuran afectades per la crisi econòmica.
- L'**escassa importància que les ENL han donat a la captació de fons procedents de fons privades** que, en la seva major part s'ha **centrat en les caixes d'estalvi**. Els fons de les caixes també es van a veure afectats de l'actual procés de reestructuració de les mateixes, que ha portat a la disminució del nombre de caixes, a fortes retallades en les seves despeses i a la conversió de les entitats en bancs de capital privat en els quals les actuals caixes són un dels seus accionistes.
- La **falta de regularitat en la convocatòria de subvencions** a projectes d'algunes Administracions Públiques i la seva tardança a ser resoltes i adjudicats està condicionant l'adequada execució dels projectes finançats. L'excessiva dependència de fons públics i l'escassetat de recursos propis, retarda l'execució dels projectes davant la impossibilitat d'anticipar fons i assumir el risc de no ser concedits. Una vegada confirmada el finançament públic, l'organització desen-

volupa precipitadament el projecte amb pèrdua evident de qualitat en la seva consecució.

A la vista d'aquesta situació sembla albirar-se que l'alternativa a l'escassetat de recursos financers i la dependència excessiva de fons públics, es troba en el recurs al finançament privat. En l'epígraf següent s'analitza l'estat de la qüestió en relació als donants privats: individus i empreses.

3. Anàlisi descriptiu dels finançadors privats: Donants individuals i empreses.

a. DONANTS INDIVIDUALS

A Espanya, la literatura ha dedicat poca atenció a la relació dels ciutadans amb les ONG. Recentment, alguns estudis han tractat d'analitzar els hàbits de donació dels ciutadans, així com els facilitadors i obstacles que ocorren en el procés. Anem a reproduir les conclusions de l'últim estudi de l'Associació Espanyola de Fundraising (AEF) (2011), basat en 1471 entrevistes en tot el territori nacional, a majors de 18 anys. Les conclusions d'aquest estudi les completarem amb altres estudis rellevants.

Segons l'últim estudi, 3,6 milions de persones donen a alguna ONG en el moment de realitzar l'estudi, la qual cosa en termes percentuals suposa un 9% de la població (incloent els que donen regular i puntualment). Aquesta xifra s'ha reduït des de la primera edició de l'estudi en 2006, quan el percentatge era de 11%.

Altres estudis anteriors (per exemple, Baròmetre Eroski, 2007⁶¹) xifraven en un 22% el percentatge d'espanyols que deia col·laborar amb ONG. En 9 de cada 10 casos aquesta relació era de col·laborador; col·laborador engloba donants (84%) i voluntaris (17%). En tot cas, la xifra obtinguda en aquest estudi és alguna cosa superior a la de l'estudi de l'AEF, ja que la mostra no coincideix exactament (en el Baròmetre Eroski s'entrevista a majors de 14 anys).

Comparant-ho amb Europa (Eurobaròmetre, 2010), les xifres espanyoles són inferiors a la mitjana: 30% és la mitjana europea dels quals diuen cooperar amb tercers països, mitjançant donacions (26%) o mitjançant el voluntariat (4%).

L'estudi d'AEF conclou que també s'ha reduït lleugerament la quantitat

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

mitjana donada, que ha passat de 184 en 2006 a 176 euros en 2010, una reducció del 4%. Amb tot, ha de notar-se el repunt respecte a 2008, any en què la donació mitjana va aconseguir la seva vall en 167 euros. La quantitat total donada és de 670 milions d'euros en 2010.

No hi ha dubte que els temps han portat una caiguda en el nombre absolut de donants. No obstant això, aquesta reducció en quantitat ha vingut acompanyada d'una millor qualitat del donant, per dues raons: la fidelitat a l'ONG i la regularitat en la donació.

Malgrat la reducció en el nombre de donants actuals, hi ha un alt percentatge fidelitzat, que manté la donació des de fa diversos anys (20% manté la donació a la mateixa ONG des de fa més de 15 anys). Això és bo, perquè permet a les organitzacions amortitzar la inversió necessària per a l'adquisició d'un donant. Així mateix, no és xocant que valorin de forma molt satisfactòria les ONG amb les quals col·laboren, amb una puntuació de 8,9 sobre 10 (enfrent del 8,1 de 2006). Quant a la regularitat, les aportacions regulars o quotes de soci han passat de ser el 31% del total d'aportacions en 2006 al 37% en 2010.

Causa	%	Els hi caracteritza...
Pobresa	37	Major de 65 anys De classe baixa i mitjana De dretes Creient
Infància	33	45-65 anys Casat/en parella Amb estudis universitaris Realista
Drets/víctimes	11	Dones 55-65 anys Separades/divorciades Estudis mitjans/superiors Classe mitjana-baixa Esquerres No creient Idealista
Desastres	19	25-44 anys Estudis mitjans no universitaris Classe mitjana i mitjana-alta D'esquerres No creient

Quadre 4: Descripció socio demogràfica i psicogràfica dels tipus de donants per causa favorita.

Els donants poden ser classificats en grups. L'estudi realitza dues tipologies: una per la causa que afavoreixen i una altra per la motivació per donar. En relació a la causa favorita, l'estudi identifica quatre tipus de donants: el compromès amb el desenvolupament dels països pobres (37%), el sensibilitzat amb la infància (33%), els que mobilitzen davant emergències o catàstrofes (19%) i la resta, que col·labora amb ONG de drets humans i sectors marginats. A més, el perfil dels quals afavoreix una causa o una altra és diferent, tal com es recull en el quadre 4.

Una anàlisi dels perfils mostra que les preferències de causa estan modulades, sobretot, per l'edat i per les creences religioses i polítiques, així com per l'estil de vida.

En relació a la motivació per donar, l'estudi emfatitzava les raons per fer-ho en temps de recessió. Una folgada majoria (52%) actua per solidaritat. Mantenir la seva condició de donant li suposa un esforç, però creu que ha de solidaritzar-se amb els més necessitats. Un segon grup és més idealista (27%): la seva motivació fonamental és canviar el món. La resta (21%) ho fa per satisfacció personal, tractant de sentir-se bé amb si mateix.

Motiu	%	Els hi caracteritza...
Solidaritat	52	Dones 18-44 anys Estudis bàsics Classe baixa i mitja baixa Creient Emocional Conservadora
Idealisme	27	45-65 anys Casat/en parella Estudis superiors Classe baixa i mitja alta Creient
Satisfacció personal	21	Dones 44-65 anys Estudis universitaris Classe baixa i mitja baixa No creients

Quadre 5: Descripció socio-demogràfica i psicogràfica dels tipus de donants per motivació.

En relació a les tàctiques de màrqueting, per triar a una ONG, els donants es regeixen per dos criteris que estan estretament relacionats: que sigui coneguda i que sigui creïble. Per construir una opinió personal sobre

el nom i capacitat de l'ONG es recolzen en la recomanació d'amics i familiars, i en la informació que d'ella coneixen per la televisió, fonamentalment, però també en periòdics i en Internet.

Quant als canals de captació, creix la importància dels canals personals (al carrer): ha passat de ser el canal d'entrada d'un 19% de donants en 2006 a un 22% en 2010. El correu també creix, passant del 14% al 24%, mentre el telèfon perd força com a mitjà de captació de donants (amb prou feines esmentat pel 11% en 2010).

El perfil socio-demogràfic del donant a Espanya és d'un home o dona, amb edat mitjana de 48 anys, casats o en parella, amb estudis superiors, treballadors per compte d'altre i de classe mitjana, mitjana-alta o mitjana baixa (per aquest ordre).

Quant a la classe social, el Baròmetre d'Eroski 2007 conclouia que l'estatus era una variable clau per explicar el fet de ser o no donant, sent més freqüent ser donant en el grup d'estatus alt. Igualment l'edat era un factor rellevant, coincidint amb l'oposat per l'estudi d'AEF: la franja d'edat de 41 a 60 anys és més probable que sigui donant que la de menors de 30 (igualment, CIS, 2007). Completant aquesta informació amb les conclusions del Baròmetre d'Eroski, els menors de 30 anys són, en major proporció, voluntaris. Així, sembla que l'edat determina no tant el fet o no de col·laborar, sinó la forma de col·laboració (donant temps o donant diners). Amb tot, molts estudis han trobat que el sexe sembla una variable clau, donant més les dones que els homes (CIS, 2007).

Altres estudis, com el ja citat Eurobaròmetre Eroski, ajuden a completar aquest perfil socio-demogràfic afegint un altre tret clau: aquest és un fenomen urbà. En poblacions de menys de 10.000 habitants solament un 5% es considera militant, mentre que en les de més de 200.000 arriba al 16%.

Per aprofundir més en les creences i actituds dels ciutadans cap a la pobresa, ja que aquesta és la causa que més interessa als ciutadans espanyols, s'han revisat els estudis realitzats per la Unió Europea (Eurobaròmetre, 2010) i pel CIS (2007). Hi ha un acord generalitzat en l'aprovació dels ciutadans a la cooperació al desenvolupament realitzada pels seus governs, encara que Espanya no es troba entre els països que més recolzen aquestes polítiques governamentals. Aquest suport es dona fins i tot en països molt afectats per la crisi econòmica, com les Repúbliques Bàltiques o Grècia. El perfil dels quals més recolzen aquestes polítiques són els joves i els de estatus alt (renda i educació alta).

Quan se'ls pregunta per la seva implicació personal, la immensa majoria, com no podria ser d'una altra manera, reconeix que és molt important

ajudar a la població en països en desenvolupament i es mostren disposats a prestar aquesta ajuda. No obstant això, aquesta bona intenció generalitzada solament es materialitza en aproximadament un terç dels ciutadans, que són els que recolzen a tercers països, bé donant, bé com a voluntaris en organitzacions. Els països on hi ha més implicació ciutadana són Irlanda, Suècia, Holanda, Malta, Luxemburg, Dinamarca, Finlàndia, Àustria, Bèlgica i Regne Unit. Espanya està entre els països amb una implicació mitjana (actiu suport declarat, però baixa implicació efectiva). Els més joves solen ser els principals *free-riders*: els que estan a favor de la cooperació al desenvolupament però no estan disposats a implicar-se personalment. En el costat contrari, els ciutadans amb estudis superiors són els que més es comprometen.

L'estudi de CIS (2007) aprofundia en la percepció i actitud dels ciutadans espanyols davant la cooperació al desenvolupament. Encara que les troballes coincideixen fonamentalment amb el Eurobaròmetre, l'estudi s'orientava a explicar altres variables, que poden ser d'interès.

En primer lloc, la investigació va trobar que 4 de cada 10 espanyols creuen que l'ajuda al desenvolupament està subjecta als interessos econòmics dels països donants i no a les necessitats dels països receptors. No és d'estranyar que, coherent amb aquesta percepció, el mateix percentatge cregui que l'ajuda oficial al desenvolupament ajuda poc o gens als països receptors. A més, demanen un canvi en l'estructura de països receptors, per donar més pes a Àfrica subsahariana i menys a Llatinoamèrica.

Es confirma la satisfacció amb el treball realitzat per ONGD, Organitzacions de Drets Humans i Organitzacions d'Ajuda i Intervenció Social, sent les organitzacions més valorades, ja que una majoria d'enquestats considera el seu treball eficaç o molt eficaç per resoldre la pobresa. En contraposició, les empreses són considerades poc eficaces. Quant a les organitzacions religioses, la població es polaritza: aproximadament la meitat les considera eficaces, mentre l'altra meitat creu que no ho són.

b. EMPRESSES

Encara que diversos estudis han analitzat com, quan i en què es concreta l'ajuda de les empreses a les organitzacions socials, la veritat és que aquests estudis s'han realitzat abans de 2005. L'estudi longitudinal que realitzava la Fundació Empresa i Societat, es va deixar de fer en 2008, per la qual cosa aquesta és l'última referència amb la qual comptem per conèixer com l'empresa dissenya i executa la seva acció social. Es va a utilitzar, doncs, aquest estudi com a base i es completarà amb altres fonts rellevants.

A Espanya, a la fi del segle xx, només la meitat de les empreses considerava l'ASE com a part de l'estratègia empresarial, segons un estudi de l'Associació per a l'Estudi i desenvolupament del Mecenatge a Espanya (AEDME) de 1997 sobre 87 empreses patrocinadores. Aquests resultats no són diferents als d'altres països. No hi ha estudis posteriors sobre aquest assumpte però l'evidència aportada per altres treballs (Empresa i Societat, 2008; Vernis, 2009) fa pensar que l'ASE està cada vegada més integrada en l'estratègia empresarial i connectada amb ella encara que potser això sigui així solament en empreses multinacionals.

És evident que hi ha hagut un procés de maduresa en la gestió de l'ASE a Espanya. En primer lloc, cada vegada més es gestiona amb criteris estratègics (no sempre lligats al negoci). En segon lloc, l'elecció de les causes i els projectes s'ha fet més democràtica, de manera que ara conflueixen les àrees les quals l'empresa recolza i els temes que els ciutadans creuen prioritaris. Les empreses estan orientant la seva política d'ASE triant les causes que més preocupen als clients i empleats. Per a això, sondegen a consumidors i empleats, o deixen que siguin els empleats els qui proposin projectes o temes a l'empresa. Algunes empreses animen als seus clients o als seus empleats a decidir o votar a quins projectes s'han de destinar les aportacions de l'empresa (per exemple, la implicació de clients en Banca Cívica, en la qual els clients trien l'ONG i la causa, o en campanya «Un tren de valors» de RENFE; o amb la implicació d'empleats en Caja Madrid en el projecte «Solidaritat x 3»). Aquesta «democratització» de l'ASE és exigida, a més, pels ciutadans, tal com reflecteix un recent estudi de The Cocktail Analysis (2009).

Segons les dades facilitades per Fundació Empresa i Societat sobre l'Acció Social en 2008, predominen les actuacions amb perfil estratègic (35% del total) enfront de les assistencials (14%), les relacionades amb productes i serveis (31%) enfront de les de finançament (20%), i les que tenen com a principal grup de beneficiaris a les persones amb discapacitat (44%), encara que el segon ja són els immigrants (14%).

Quant al grup de beneficiaris, el primer és el de les persones amb discapacitat (44%), relacionades tant amb l'ocupació com amb l'accessibilitat d'entorns, productes i serveis. Hi ha 54 actuacions que tenen a veure amb l'accessibilitat, que hem considerat relacionades amb persones amb discapacitat encara que també beneficien a persones majors amb mobilitat reduïda.

Finalment, els principals grups de beneficiaris són les persones amb discapacitat (44%), igual que l'any passat. Les persones immigrants (14%) passen a la segona posició, des de la quarta que ocupaven en 2007. El tercer

són els països en desenvolupament (12%), sobretot actuacions de multinacionals espanyoles amb presència en ells i diverses altres relacionades amb el comerç just. Li segueixen els joves (8%), la infància (6%) i els projectes de salut (5%).

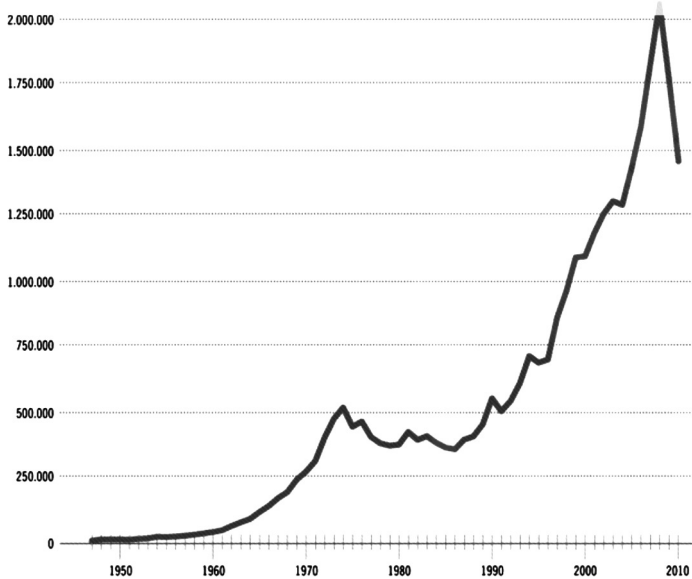
Altres conclusions del realitzat en 2008 són:

- Predominen les actuacions relacionades amb productes i serveis (31%), per davant de les d'ocupació, finançament i capital humà (les tres entorn del 20%) i el treball en xarxa (8%), que es consolida. Amb prou feines hi ha canvis respecte a l'any anterior.
- Per desglossament, les 68 empreses i caixes que han aportat dades en matèria d'ocupació comptaven amb 6.680 empleats amb discapacitat (1,1% de la seva plantilla a Espanya) a la fi de 2007. Les compres a centres especials d'ocupació van ascendir a 58,2 milions d'euros, la qual cosa equival a 2.777 ocupacions indirectes.
- D'altra banda, les 32 empreses i caixes que han facilitat informació han mobilitzat a 17.611 empleats (el 6% de la seva plantilla a Espanya), que han dedicat 192.681 hores en 2007.

Aquest estudi ens permet aproximar-nos a la destinació de la inversió en Acció Social. No obstant això, no és fàcil obtenir xifres del volum d'inversió; diferents estudis arriben a conclusions diferents, entre altres raons perquè utilitzen mostres diferents o inclouen diferents partides per calcular la despesa. Segons Infoadex, en patrocinis, mecenatges, màrqueting social i RSC (així és com denomina Infoadex les accions que englobem dins d'ASE) les empreses han gastat 537,3 milions en 2010, la qual cosa suposa un increment del 7,4% respecte a l'any anterior. Encara que Infoadex no inclou tots les possibles despeses inclusibles dins d'ASE, és una font rellevant per veure l'evolució, perquè manté la base de comparació any rere any.

Només se sap amb seguretat la inversió en ASE de les caixes d'estalvi, ja que aquesta informació és recopilada per elles i publicada, en un informe anual⁶². En 2010, es van gastar 1.462 milions d'euros, aconseguint a 99 milions d'usuaris. La inversió ha anat descendint gradualment des del començament de la crisi, ja que en 2008 superava lleugerament els 2.000 milions. La necessitat de fer una major aportació a reserves explica aquesta reducció. Com es mostra en el gràfic següent, l'obra social de les caixes reflecteix fidelment la situació econòmica del país, aconseguint pics i valls en els moments de màxim i mínim creixement, respectivament.

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



Quadre 6: Evolució del volum invertit en obra social 1950-2010 (Font: Informe Anual de les caixes d'estalvi [2010]).

També s'ha modificat la destinació de la inversió, com a causa de la crisi. En 2010, els diners es va destinar, fonamentalment, a Assistència Social i Sanitària (46% del total), seguida de Cultura i Temps Lliure (31%) i Educació i Investigació (16%).

Amb prou feines el 7,5% es va invertir en Patrimoni Històric-Artístic i Natural. No obstant això, respecte al període anterior la inversió en social/sanitària ha baixat nou punts percentuals.

c. VISIÓ GLOBAL DEL FINANÇAMENT PRIVAT A LES ENL

A la vista dels estudis revisats es pot concloure que:

- Hi ha una **reducció** clara en el nombre absolut de donants particulars. No obstant això, la quantitat donada per particulars ha experimentat una reducció no significativa (4%) i és, fins i tot amb la crisi, major que la donació mitjana de fa quatre anys. La qualitat del donant no s'ha vist afectada per la crisi: es manté fidel a les organitzacions a les quals recolza.
- Quant al perfil de donant, és obvi que solament quan el ciutadà ha aconseguit una certa estabilitat econòmica, es mostra en condicions

de donar. Amb tot, hi ha un cert envelliment del donant, que podria posar en perill la viabilitat futura si no es va renovant gradualment la base. Els joves, a més, semblen tenir preferències clares per desastres i col·laboracions puntuals. Si aquesta preferència canvia amb el cicle de vida, no passaria res; però si es manté, es posaria en perill l'estructura financera de les ESAL.

- **Les empreses han reduït les seves donacions** al Tercer Sector, encara que aquesta reducció és més acusada entre les ONG d'Acció Social que entre les de Desenvolupament.
- **Particulars i empreses no donen a les mateixes causes.** Això ha d'entendre's com una cosa positiva, ja que evita la concentració i permet una major diversificació dels fons.
- Amb tot, és evident que **hi ha concentració de fons**, a causa de la grandària de l'organització. Les més grans atreuen més fons, poden invertir més en polítiques de captació, es fan més conegudes i més creïbles, i, així, aconsegueixen més fons. Es dona un cercle virtuós per a les grans i viciós per a les petites.

4. Recomanacions i reflexions

La crisi està creant una equació difícil de resoldre: d'una banda hi ha majors despeses perquè ha augmentat considerablement la població necessitada d'assistència, especialment per a les organitzacions d'acció social; d'altra banda, els ingressos de les organitzacions estan disminuint. La seva dependència de fons públics els ha deixat exposades al risc de reducció en pressupostos públics. Aquesta situació s'anirà agreujant en els propers anys, a causa de les polítiques de control de la despesa pública, i serà especialment greu en les autonomies i ajuntaments. Aquests són, precisament, els principals finançadors de les organitzacions d'acció social. Aquestes organitzacions, a més, han vist caure en picat els ingressos de fonts privades. La situació actual en les caixes d'estalvi fa pensar que l'obra social no serà en el futur una via clau de finançament per a aquestes organitzacions. Com atendre la demanda creixent d'assistència amb uns pressupostos minvants és el gran repte de les organitzacions del Tercer Sector, especialment de les de menor grandària.

Mentre les ONGD no tenen un panorama gaire més optimista. Han anat augmentant la seva dependència de fons públics, encara que la seva situació és, potser, de menor vulnerabilitat, ja que l'origen dels fons públics està més diversificat. A més, les ONGD no han experimentat una reducció

tan dràstica en els fons d'origen privat, especialment, pel que fa a donants particulars, com sí han viscut les ONG d'acció social. Amb tot, no hi ha dubte que passen per un moment difícil per a la gestió financera, que podria posar en perill la supervivència d'algunes entitats.

Possiblement, davant aquest escenari de recessió que no té perspectiva de millorar en els propers anys, el Tercer Sector hagi d'enfrontar-se a profunds canvis, alguns no desitjats per les organitzacions. Si es manté la tendència a la concentració de donacions, les organitzacions petites es veuran obligades a desaparèixer i és poc probable que en sorgeixin de noves. Només les organitzacions grans i aquelles amb una estructura financera més diversificada tenen possibilitats de supervivència. Qui atindrà als beneficiaris de les organitzacions que cessin la seva activitat és una pregunta per a la qual no tenim resposta.

D'altra banda, les organitzacions han de replantejar, d'una vegada per sempre, la seva estructura financera, per garantir la liquiditat i l'estabilitat. Això potser passi per adoptar altres estratègies per a la generació d'ingressos. Les ESAL d'Acció Social, per exemple, a causa potser de la necessitat, han aconseguit generar els seus propis ingressos, que han arribat a suposar fins a 2 de cada 10 euros de pressupost. Les ONGD hauran de realitzar estratègies similars, amb la finalitat de disminuir la seva vulnerabilitat als donants, siguin públics o privats.

Dins d'aquesta via de generació d'ingressos propis, les ONG poden plantejar-se la necessitat de prestar serveis a empreses, de manera que aquest agent passi a ser origen de fons però no per la via de donacions, ja que aquestes també estan molt influïdes pels cicles econòmics. No obstant això, si decideixen prendre aquesta decisió, han d'establir mesures per garantir la deguda independència de l'organització i del Sector.

Així mateix, les organitzacions poden haver d'orientar-se a altres finançadors, no espanyols. Això implicarà, en molts casos, establir acords amb organitzacions d'altres països i/o crear xarxes, que poden suposar una minva de l'autonomia de l'organització, per la qual cosa ha de ser considerada una decisió estratègica, amb tot el que això implica.

Referències bibliogràfiques

- 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: reali-

- dad institucional, dimensió econòmica 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/COO PERACION.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
- LLEI 50/2002, de 26 de desembre, de Fundacions. *Butlletí Oficial de l'Estad*, 27 de desembre de 2002, núm 310, p. 45504
- EUROBARÓMETRO (2010) «Europeans, development aid and the Millennium Development Goals», Eurobarometro 352, Unió 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 D'ONG D'ACCIÓ SOCIAL (2010) Proposades per Millorar el Finançament Públic del Tercer Sector d'Acció Social, Plataforma d'ONG d'Acció Social, Madrid [disponible en <http://www.plataformaongs.org/biblioteca/publicaciones/estudios/archivo/60547.html>]
- THE COCKTAIL ANALYSIS (2009) L'acció social d'empreses i fundacions en un context de crisi en temps de crisi. [disponible en <http://tca-analysis.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, Espanya. 142 p. [disponible en <http://hdl.handle.net/2099.1/10734>]
- VALOR, C., i 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



Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció
Edif. Col·legi d'Economistes de Catalunya
Pl.- Gal·la Plàcida 32, 4ª planta - 08006 Barcelona
Tel. 93 416 16 04 extensió 2019
info@accid.org - www.accid.org - @Associacio ACCID

