

Fuentes de financiación de una entidad no lucrativa (ENL)

© Citar como: [Gutiérrez, B.](#) (2001): "Fuentes de financiación de una entidad no lucrativa (ENL)", [en línea] 5campus.org, Finanzas <<http://www.5campus.org/leccion/nolucra2>> [y añadir fecha consulta].

1. FONDOS PROCEDENTES DE PARTICULARES

Suele ser la forma más extendida de financiación. No se puede olvidar que la mayoría de estas entidades surgen cuando un grupo de personas se unen con una motivación determinada. Los primeros recursos y horas de trabajo provienen de este colectivo.

La captación de fondos procedentes de particulares se puede hacer mediante cualquiera de las modalidades siguientes:

- Cuotas de asociados
- Donaciones puntuales
- Venta de elementos de merchandising

Cuotas de asociados

Podemos distinguir entre dos tipos de cuotas, dependiendo de las contraprestaciones que obtiene de la organización quien las paga:

1. Cuotas como contraprestación de unos servicios: Son cuotas satisfechas por los usuarios que se benefician de los servicios ofrecidos por la organización.
2. Cuotas como donaciones para la actividad de la ONG. Son cuotas destinadas a ayudar en la tarea desarrollada por la organización. El donante no obtiene contraprestaciones directas, ya que no es el beneficiario directo de la actividad de la entidad.

Esto no quiere decir que no obtenga nada a cambio de la colaboración. Además de obtener un producto intangible, como la solidaridad, la ayuda a una causa, puede participar activamente en la vida asociativa de la organización.

Donaciones puntuales

La diferencia fundamental entre las donaciones puntuales y las cuotas de apoyo es el compromiso que se crea entre la organización y el donante. Mientras que el socio que paga una cuota periódica está comprometido con la organización y sus objetivos, el donante puntual suele ser un simpatizante dispuesto a colaborar en ocasiones contadas.

Una manera de promover las donaciones es favorecer las situaciones propicias; es decir, crear de una manera artificial las condiciones que hacen que el simpatizante recuerde su compromiso y su ilusión por los objetivos de la entidad. Hay diferentes maneras de conseguir donaciones puntuales:

- Colectas (Día de...). Durante años ha sido una de las formas clásicas de conseguir donativos. Se trata de concentrar todos los medios de que dispone la organización –recursos humanos, comunicación...- en un único día.
- Fiestas: Crean un vínculo directo de comunicación con los simpatizantes, se transmite el mensaje central de la organización y se informa de las actividades y las campañas actuales.

Pero la organización de una fiesta implica un cierto riesgo económico por el gasto que hay que anticipar. Hace falta una organización muy buena y una capacidad de convocatoria asegurada para que la fiesta no provoque pérdidas.

- Apadrinamientos de proyectos concretos, como la construcción de una nueva sede de la organización o la educación de un niño del tercer mundo es una acción de tipo intermedio entre una cuota fija y una donación puntual: a pesar de que incluye el factor de repetición típico de las cuotas fijas, el donante se compromete con un proyecto específico, y no con toda la organización. Uno de los retos de futuro de las ENLs es llegar a convertir en cuotas fijas estas aportaciones que comenzaron vinculadas a un hecho concreto.
- Herencias y legados.

Venta de elementos de merchandising

La venta de productos con la imagen de la institución es una modalidad de captación de fondos relativamente reciente en nuestra sociedad. Se pueden publicar catálogos con los mismos, o felicitaciones navideñas...

La venta de este tipo de materiales ha de ser concebida nada más que como un elemento adicional y secundario de las estrategias de comunicación y financiación; se ha de distinguir claramente de la venta de servicios relacionados con la actividad de la organización.

2. FONDOS PROCEDENTES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

A pesar de que se trata de un tema siempre muy debatido –por la contradicción que implica el hecho que las asociaciones que se definen como “no gubernamentales” dependan de las administraciones públicas-, lo cierto es que para muchas entidades la financiación del Sector Público ha sido y continúa siendo uno de los pilares básico de su obtención de recursos.

A continuación definimos los instrumentos más importantes:

2.1. INSTRUMENTOS FINANCIEROS DIRECTOS

La subvención

Siempre se conceden a posteriori, vinculadas a una finalidad determinada de gasto o de inversión. Esto quiere decir que existe un proyecto al cual se han de aplicar los importes que posteriormente se tendrán que justificar ante el organismo oficial que la concedió.

Existen dos modalidades de subvenciones:

- a) Subvenciones en capital. Se destinan básicamente a la financiación de elementos de inmovilizado. Refuerzan la situación financiera de la entidad y mejoran el balance ya que no representan un ingreso sino que se amortizan al mismo ritmo que el elemento del activo que han financiado.
- b) Subvenciones a la explotación. Se destinan a gastos corrientes de gestión, la mayor parte de ellos vinculados a proyectos concretos. Estas subvenciones afectan directamente a la cuenta de resultados de la entidad, ya que se contabilizan como ingreso del ejercicio.

La subvención en sentido puro puede considerarse como una donación, por cuanto su concesión está sujeta enteramente a la discreción del donante (SP) y su cumplimiento, materializado en su pago, no está respaldado legalmente.

El rasgo más importante de las subvenciones estriba en el carácter libre o discrecional de su concesión, que en consecuencia conduce a que en cualquier momento se plantee la posibilidad de su no renovación, su revocación, o una reducción de su cuantía. De ello se deriva el principal problema que este tipo de ayuda pública implica para las ENL, consistente en su elevado grado de incertidumbre, en la medida en que de ésta no se deriva una seguridad jurídica de que el SP va a mantener su política de subvenciones. Esta incertidumbre económica hace peligrar la continuidad de las acciones de la ENL, así como la posibilidad de acometer otras nuevas.

Además, las deficiencias que presenta la política de subvenciones son las siguientes :

- a) Las subvenciones son, por lo general, cuantitativamente insuficientes.
- b) Se instrumentan en virtud de lentos procesos de tramitación.
- c) Existe una ausencia casi absoluta de criterios orientativos de largo plazo que garanticen la continuidad de los proyectos para los que éstas se conceden.

Todo ello, unido al carácter discrecional de su concesión, crea un futuro incierto e inseguro para las ENL subvencionadas.

Contratos y convenios

En el extremo opuesto a las subvenciones se sitúan los instrumentos financieros contractuales. Los contratos en sentido puro pueden ser definidos como un intercambio de recursos entre el SP y el SNL, susceptible de ser reforzado legalmente, vinculando a ambas partes y estableciendo una serie de obligaciones mutuas. A través de estos el SP transfiere derechos de propiedad en metálico (dinero) o en especie (bienes y servicios) para que las ENL produzcan determinados outputs o realicen acciones específicas.

Los contratos se justifican por la tendencia actual a la congelación de la partida presupuestaria dedicada a la contratación de personal en muchas administraciones públicas.

Existen diversos tipos de contratos:

1. Cesiones de uso. Las administraciones pueden decidir ceder a las asociaciones el uso de equipamientos que normalmente tienen un marcado interés social o se encuentran en áreas especialmente protegidas. Ejemplo: centros cívicos, instalaciones deportivas, espacios de exposiciones...

2. Contratos de prestación de servicios. La ENL escogida prestará el servicio a la comunidad en nombre de la administración correspondiente. Ej: ayuda a domicilio.
3. Convenios de colaboración o conciertos entre una institución pública y una ENL. Se hacen normalmente cuando existe una entidad que cubre un servicio o una actividad que debería prestar la administración. Por ejemplo, acuerdos de colaboración con entidades juveniles para la organización de colonias de verano, convenios con Cáritas para paliar situaciones individuales o colectivas de pobreza y marginación...

El medio normal de la concertación es el acuerdo directo sin publicidad, en detrimento de sistema ordinario de adjudicación consistente en la oferta pública. Se rompe así uno de los principios tradicionales de contratación del SP, que posee como fin procurar la libertad de concurrencia y de elección por la administración de la oferta más adecuada. En este caso, el interés general por la correcta prestación de output es priorizado.

Los rasgos básicos de la ayuda pública mediante contratos son dos:

- El carácter específico y restrictivo de su diseño, que condiciona su otorgamiento a que las ENL realicen un determinado tipo de actividad o función. De esta manera se convierten en agentes al servicio de las condiciones y las actividades establecidas unilateralmente por el SP.
- El cumplimiento del contrato puede ser exigido legalmente por cada una de las partes. Esto, por una parte, asegura una fuente de financiamiento a las ENL durante el período de vigencia del contrato. Pero por otra parte, condiciona a que las entidades cumplan con una serie de requisitos y procedimientos legalmente establecidos que implican un excesivo consumo de recursos materiales y humanos, que pueden llegar a detraerse de aquellos dedicados a las actividades financiadas por el contrato.

2.2 LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS INDIRECTOS

A través de los instrumentos financieros indirectos la ayuda financiera pública fluye a las ENL por la vía de los demandantes de los servicios sociales. De esta manera, el SP pretende orientar la demanda hacia las ENL mediante la generación o el incremento del poder de compra de los propios potenciales demandantes de los outputs ofertados por estas entidades. Aunque pueden ser identificados un gran número de estos instrumentos (mantenimiento de renta, créditos, ayudas para vivienda...) el más importante viene representado por los subsidios de demanda.

Los subsidios de demanda

Pueden instrumentarse de dos maneras.

- De un lado, puede tratarse de un apoyo financiero no específicamente dirigido a las ENL. Este apoyo consistirá en ayuda financiera directa del SP a los demandantes en general que poseerán la libertad de optar bien por los propios outputs de las ENL o bien dirigir sus demandas al Sector Privado Lucrativo, con el objeto de satisfacer sus necesidades sociales. En este contexto, y dada la libertad

del demandante, las ENL se hallan ante la incertidumbre de la recepción de la ayuda.

- La ayuda puede consistir en un apoyo específico a las ENL. En este sentido los demandantes reciben ayuda para que adquieran concretamente los outputs ofertados por las ENL.

Ej: Aulas de la Naturaleza gestionadas por una ENL: para promover la asistencia a las mismas, el gobierno autónomo subvenciona una parte del precio que pagan los colegios por la visita de los alumnos a las mismas.

La evolución reciente de estos instrumentos es hacia un incremento en el uso de los primeros. El argumento central ha sido un incremento en la elección del consumidor. En este ámbito se plantea que la soberanía del demandante implicará una disciplina en el mercado favorecedora de la eficiencia y el funcionamiento de la oferta.

La contrapartida ha sido un énfasis en la mercantilización de la ENL y un incremento de la competencia con las firmas del SPL.

2.3 LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS OCULTOS

Para el SP este tipo de instrumentos implican un debilitamiento del grado de control de las ayudas que son realmente recibidas por las ENL.

Dentro de los mecanismos ocultos estudiaremos los instrumentados a través del sistema impositivo, de los que existen dos modalidades: deducciones impositivas y exenciones tributarias.

Las deducciones impositivas

A través de las deducciones se pretende fomentar las aportaciones o donaciones de personas físicas o jurídicas a las ENL. Estas contribuciones, que serán denominadas aportaciones si se efectúan en el momento de constitución de la entidad, o donaciones, si se realizan en cualquier momento después, suelen aplicarse sobre los impuestos de la renta y patrimonio de los donantes.

Las deducciones pueden instrumentalizarse antes de la aplicación del tipo impositivo y se identifican como créditos impositivos o después de su aplicación, hablándose entonces de subsidios impositivos (este es la modalidad existente en el sistema fiscal español).

La ayuda a las ENL a través del sistema impositivo es objeto de gran controversia. Ciertos autores plantean que el apoyo fiscal público para el fomento de las donaciones a estas entidades es un error, puesto que es ineficiente por varias razones, entre otras por su elevada rigidez, al ser posteriormente difícilmente suprimible y por su discrecionalidad, ya que resulta muy dificultoso para el SP el establecer objetivos de ayuda a las ENL a través de un sistema de beneficios impositivos que dependen de las características individuales.

En este contexto, se apunta que el SP solo debería apoyar actividades basadas en la eficiencia o en las preferencias de la mayoría. No tendría por qué delegar la producción de servicios sociales a organizaciones privadas que pueden ser potencialmente

ineficientes, discriminatorias, o elitistas. Por otra parte, aquellos individuos que no efectúen donaciones no deberían estar penalizados por unos tipos impositivos más elevados.

Frente a estos argumentos aparecen otros que defienden un sistema de deducciones impositivas. Los problemas de discrecionalidad no son tales si se plantea que en ello reside una de las principales ventajas de una colaboración entre el SP y las ENL. De este modo, se permite la descentralización de la decisión en la concesión de la ayuda financiera a las ENL merced a la elección del contribuyente individual.

La inmovilidad puede ser defendida ya que gracias a ésta se genera un clima de certidumbre financiera pública independientemente de cambios en la legislación.

Los problemas de equidad pueden rebatirse planteando efectos neutralizadores la reducción de otros impuestos, o si los outputs producidos mediante las donaciones permiten una reducción del tamaño del SP.

Las exenciones tributarias

Se aplican sobre las actividades que son específicas de las ENL. El tipo y la variedad de los tributos exentos será diferente entre países, aunque parece existir un tratamiento uniforme por lo que respecta al impuesto de Sociedades. Esta exención abarca exclusivamente a las actividades que son propias de las ENL, es decir, a las actividades que no persiguen maximizar beneficios.

El argumento central sobre el que se apoyan los detractores de este tipo de beneficios fiscales a las ENL se basa en la posibilidad de que se generen situaciones de competencia desleal entre estas entidades y el SPL.

Hay autores, por otra parte, que apoyan el trato fiscal favorable a las ENL en virtud de cuestiones de eficiencia relativa de estas entidades frente al SPL. Por ejemplo, se aboga por la exención de las ENL en el impuesto de Sociedades dadas las dificultades que su propio status no lucrativo les implica para el acceso al mercado de capitales. En virtud de las exenciones, se asegura a las ENL una mayor oferta de capital, ubicándolas en una posición de igualdad respecto de las firmas del SPL.

3. LA CAPTACIÓN DE FONDOS PROCEDENTES DE LAS EMPRESAS

El primer punto a tener en cuenta son las propias ENLs a la hora de generar confianza. Si crecen, reciben un apoyo cada vez mayor, y al mismo tiempo están bien dirigidas y administradas, seguramente se ganarán la confianza de los empresarios.

Un objetivo importante es conseguir que las empresas tengan una mayor responsabilidad social. En esta tarea hay que tener en cuenta que no es trabajo de un día, sino que influyen muchos elementos históricos y culturales. De todas maneras, se puede influir positivamente a través de los medios de comunicación y en la formación que recibirán los futuros responsables de las empresas.

Hay elementos coyunturales que condicionan la participación de las empresas; como las condiciones económicas del país o el marco fiscal existente para financiar el mundo no

lucrativo. En cuanto a la situación económica, poco se puede hacer, pero en lo referente a la fiscalidad, siempre hay margen para presionar en esta dirección.

Es importante diseñar un proyecto de colaboración adecuado. Si una ENL pide dinero a una empresa, hace falta que previamente haya diseñado un proyecto que pueda ser interesante, y además la empresa querrá conocer detalladamente en que se gastará su dinero.

Elementos del trabajo con las empresas:

- Invertir tiempo y recursos. En primer lugar, habrá que destinar recursos a preparar un buen proyecto. Se puede materializar en la constitución de un equipo dedicado a la búsqueda de financiación procedente de las empresas. La continuidad y la constancia son dos de las claves del éxito para conseguir el apoyo de una empresa.
- Identificar a las empresas que, por su actividad, puedan estar más interesadas en financiar a nuestra ENL. Ej: si trabajamos con niños maltratados, se puede buscar financiación en empresas de juguetes, de confitería, de ropa infantil... La identificación de las empresas potenciales es el primer paso. Pero sólo con la inversión de tiempo y recursos no es suficiente.
- Se necesita también creatividad. Hay que hacer el proyecto atractivo para la empresa. También es necesario ser consciente de que no es exclusivamente dinero lo que pueden ofrecer las empresas: también cesión de productos, utilización de las instalaciones, intercambio de espacios publicitarios...
- Y por último seriedad. La ONL ha de dar una imagen de rigor y trabajo bien hecho. La primera carta de presentación son la memoria anual y los estados financieros.

Mecenazgo, patrocinio y marketing con causa

El mecenazgo empresarial se define como la ayuda “desinteresada” de una empresa a una ENL.

En cambio, el patrocinio es bastante más reciente y está ligado al auge de los medios de comunicación. El patrocinio pretende asociar la marca de una empresa con un acontecimiento deportivo, cultural, científico o social.

El marketing con causa es una evolución del mecenazgo en el marco de la economía de mercado. Las empresas consideran que venderán más productos o servicios no sólo por ser las mejores del mercado, sino porque los valores que defienden están de acuerdo con los que tienen la mayoría de clientes o usuarios.

4. CAPTACIÓN DE FONDOS PROCEDENTES DE OTRAS ENL

En USA, una parte importante del sector no lucrativo son las fundaciones que financian al mismo sector. En España también existe un número considerable de fundaciones, la mayoría ligadas a empresas, que financian proyectos del sector no lucrativo. Ej: Juan March, La Caixa...

5. CAPTACIÓN DE FONDOS PROCEDENTES DE LA BANCA

Hay que seguir los mismos pasos que una empresa convencional a la hora de captar recursos bancarios. Sin embargo, existen ciertos productos comercializados por la banca, como los fondos de inversión solidarios o las libretas de ahorro solidarias, que proporcionan recursos a las entidades no lucrativas. Este tipo de recursos lo desarrollaremos en temas posteriores.

6. FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

Se define la financiación alternativa como una tipología de servicios financieros cuyo objetivo es corregir la desigualdad, aliviar la pobreza, promover el sustento y mejorar los servicios para las personas desfavorecidas.

Esto incluye el microcrédito, quizás el aspecto más conocido de la financiación alternativa, pero también hace referencia a otro tipos de instrumentos que analizaremos en clases siguientes.

7. CONCLUSIONES

- En el momento de realizar una acción de captación de recursos, un elemento principal será determinar con claridad el **alcance** de esta acción: ¿a quién queremos llegar? ¿a los socios? ¿a los simpatizantes? ¿al público en general? ... Los medios más empleados son los envíos por correo (mailing), el marketing telefónico y las campañas publicitarias en los medios de comunicación.
- Se requiere **transparencia**. Las ONL existen gracias a la confianza que infunden en la sociedad. Una gestión económica transparente es un elemento imprescindible para mantener esa confianza. Los estados financieros y la contabilidad han de estar a disposición de cualquier agente social que lo pida, y a partir de cierto volumen, sería necesario realizar una auditoría.
- Es necesaria la **prudencia**. Esta cualidad ha de regir tanto el uso del dinero como de otras variables como la capacidad de endeudamiento y el riesgo de las inversiones. Se ha de evitar la entrada en negocios de alto riesgo que puedan provocar la pérdida de un patrimonio social muy difícil de recuperar.
- Y por último, el **rigor**. Tanto en aspectos contables como en todos los que afectan a la gestión de la entidad.

BIBLIOGRAFIA

alternativefinance.org, <<http://www.alternative-finance.org.uk/intro.html>> (28/02/02)

Sajardo Moreno, A. (1996): *Análisis Económico del Sector No Lucrativo*. Ed. Tirant lo Blanch, Valencia

Vernis, Alfred et al. (1998): *La gestión de las Organizaciones No Lucrativas*, Ediciones Deusto



Begoña Gutiérrez

Profesora de la Universidad de Zaragoza (España)

<http://ciberconta.unizar.es/cv/begonagutierrez.htm>