

El finançament de les organitzacions no lucratives

1. Introducció

La bona voluntat de les persones, els valors compartits, les missions i les ganes de fer un servei a la societat són característiques comunes de totes les organitzacions no lucratives. Tot i així sabem que no n'hi ha prou. Sovint la necessitat de diners per funcionar, ja sigui per a la supervivència de l'entitat o per engegar nous projectes, es converteix en un mal de cap pels dirigents de les organitzacions.

Fins fa ben poc hi havia una actitud passiva davant la captació de fons: una quota de socis que fa anys que no canvia i les subvencions de les administracions públiques. Però ara l'entorn està canviant: ja no podem esperar que caiguin els diners del cel. Les organitzacions han hagut o han de passar a una estratègia proactiva cap a la recaptació de fons.

Quan engeguem projectes, des de la millora dels locals fins a noves activitats, hem de fer el pressupost. La part de despeses és fàcil (relativament) de predir: sabem què volem fer i què ens costarà. El que ja no és tan fàcil és veure com ho finançarem: d'on treurem els diners per dur a terme els nous projectes.

Les organitzacions han de buscar recursos i valorar les implicacions que tindrà fer-ho d'una manera o d'una altra. Una possible classificació dels fons de finançament pot ser:

- Fons procedents de particulars
- Fons procedents de les administracions públiques
- Fons procedents de les empreses
- Fons procedents d'altres organitzacions no lucratives (p.e.fundacions)

La captació de fons procedents de particulars pot fer-se a través de diferents modalitats. Quotes d'associats, donacions puntuals (col·lectes, campanyes, festes...) o de diferents vendes (samarretes, loteria, materials elaborats a l'organització...).

Per a moltes organitzacions la font més important de finançament prové de les administracions públiques, ja sigui a nivell de districte, d'ajuntament, de diputació, de consell comarcal, de comunitat autonòmica o d'estat. Aquesta dependència pot venir donada per les subvencions, contractes públics o convenis.



La implicació de la societat en diferents àmbits socials ha fet que les empreses vegin la necessitat de sensibilitzar-se i d'implicar-se en determinats projectes. Si la captació de fons de particulars i de les administracions requereix una elevada inversió de temps i recursos, la recaptació de fons de les empreses encara en requereix més. Els projectes que presentem han de ser creatius i la nostra organització ha de donar una imatge de fiabilitat i seriositat. No és fàcil que una empresa s'interessi per la nostra entitat però pot passar que s'estableixin certes col·laboracions. Hem d'identificar les empreses que, per la seva activitat, puguin estar interessades en el nostre projecte o en la nostra organització. No hem de pensar només en els recursos econòmics, ja que pot ser que s'estableixi una col·laboració diferent, com per exemple cessions d'ús d'instal·lacions, donació de material...

Finalment, en parlar de diferents fons de finançament, trobem les fundacions. Aquestes destinen fons a projectes relacionats amb el seu àmbit d'actuació. Així, per exemple, trobem fundacions que es dediquen específicament a promocionar projectes de cultura, medi ambient, sanitat, esports... Es tracta de saber quina fundació podria estar interessada en la nostra organització i presentar-li el nostre projecte.

Hem de tenir en compte que en escollir una forma de finançament marquem el caràcter i les actuacions de la nostra organització. Totes les organitzacions tenen estructures de finançament diferents i això determina diferents avantatges i inconvenients. Per això, a l'escollir cap a on ens decantarem en buscar fons de finançament hem de tenir en compte el grau de risc, la dependència, la complexitat de la gestió i la tresoreria.

El nombre de diferents fons de finançament determinen el grau de risc i de dependència. Aquests dos factors tenen una relació inversament proporcional al nombre de fons de recaptació (com més diferents siguin les fons de recaptació, menys risc i menys dependència). Per últim, no podem oblidar que una cosa és ingressar i l'altra cobrar, fet que haurem de tenir en compte, sobretot, en les relacions amb les administracions públiques.

A tots ens agradaria que hi hagués una fórmula màgica que ens resolgués el finançament o que ens fes una llista amb tots els llocs on ens donaran recursos econòmics. Però les varetes màgiques encara no s'han inventat i haurem de destinar moltes hores, paciència i recursos a picar a diferents portes.

En escollir una forma de finançament marquem el caràcter i les actuacions de la nostra organització

2. El finançament i la gestió d'entitats no lucratives

L'any 1992 la inquietud d'un grup de persones emprenedores i solidàries vinculades a Ciutat Vella va fer possible el naixement del que ara és la Fundació PRISBA.

El coneixement de les necessitats del barri de Sant Pere (Casc Antic) per part de les persones que ara integren el Patronat de la Fundació es va ampliar amb contactes amb l'atenció primària del barri del Casc Antic, així com amb polítics, regidors i la Conselleria de Benestar Social.

La situació econòmica de PRISBA des dels seus inicis, ara fa cinc anys, ha estat molt sanejada gràcies a la seva gestió i a que s'ha aconseguit tenir un motor econòmic a través de la Bugaderia-Empresa, el qual és considerar el nostre «*fet diferencial*» respecte a d'altres entitats no lucratives.

Per tal d'entendre el nostre procés i on som en aquests moments cal retrocedir en el temps i fer una breu explicació de la nostra història des dels seus inicis.

La Fundació catalana PRISBA, constituïda per professionals i col·laboradors del Casc Antic, té com a finalitat promocionar i impulsar la millora social, cultural, d'habitatge i de serveis de les persones que viuen a Ciutat Vella. Principalment es volia evitar repetir projectes que ja es duguessin a terme en aquell moment i enfocar els esforços cap a la resolució de problemes no coberts.

El creixement del col·lectiu de gent gran del barri amb pocs recursos econòmics ens va fer decidir a treballar per a aquest col·lectiu. La manca d'aigua corrent en molts dels habitatges fa que hi hagi una manca de dutxes mínimament higièniques i de rentadores. Per aquest fet va sorgir la idea d'un centre que oferís els serveis de **dutxes i bugaderia**. A més a més, el projecte es va ampliar amb un Centre de Dia per donar acollida a la gent gran en una situació econòmica precària.

Així la bugaderia comença el 1992 essent un recurs social. El local és cedit per l'Ajuntament i, després d'acondicionar-lo degudament, s'hi comencen a rentar uns 300 kg. de roba al mes.

La Junta aviat s'adona que falten recursos econòmics per donar un servei de qualitat. Aquest fet provoca que es decideixi convertir una part de la bugaderia en empresa, per tal d'intentar **autofinançar** un percentatge important del projecte global de PRISBA.



Dels 300 kg. de roba al mes es passa a 900 kg. el 1993,
a 4.500 kg. el 1996
i a 7000 kg. el 1997.

3. Gestió i fonts de finançament

Els punts claus referents a la gestió i fonts de finançament són:

3.1. Una utilització d'estratègies i elements innovadors

- Caràcter empresarial de tots els projectes.
- Adequació de l'espai, optimitzant-lo i potenciant la seva **línia estètica**. Creiem que aquest és un element important per a la dignificació dels projectes i alhora de les persones que els atensem.
- Tractar cada projecte com una empresa, sense oblidar el seu objectiu social.
- Rendibilització de tots els projectes a partir d'un motor econòmic (principalment la Bugaderia-Empresa).
- **Com a estratègies de futur**, tenim en perspectiva el llançament al mercat d'una franquícia de bugaderia. Creiem que el sistema innovador de franquícia social pot complir abastament els nostres objectius.

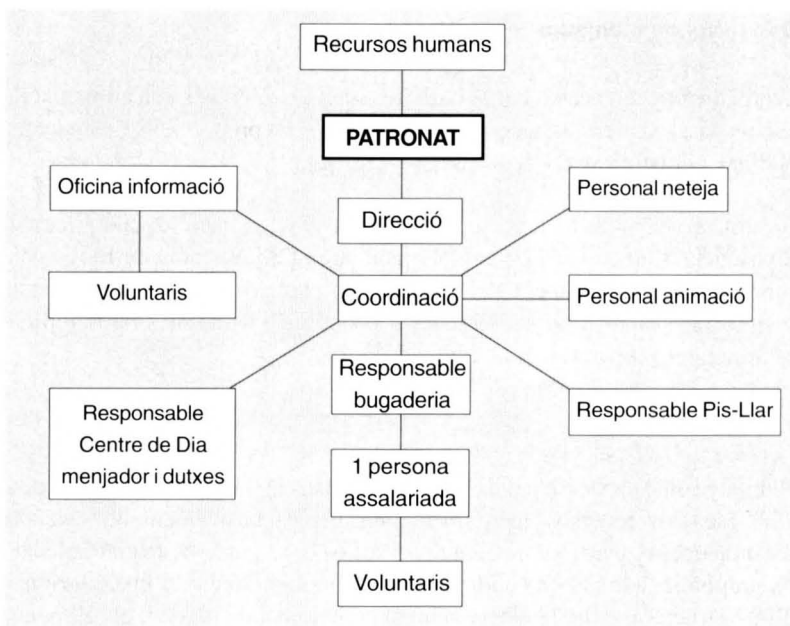
La preocupació del Patronat per la crisi de l'Estat del Benestar, el greu problema de l'atur i el fet de necessitar més recursos financers justifiquen l'ampliació de la nostra obra social.

Degut a que l'acceptació del nostre recurs de bugaderia és molt bona volem extrapolar el nostre projecte empresa a altres barris de Barcelona.

Els tres objectius principals seran: oferir als ciutadans en**atur** (especialment dones) l'oportunitat de dirigir un bon negoci amb clares perspectives de futur, obtenir més recursos econòmics per a la nostra Fundació i, per últim, oferir la millor opció en bugaderia que puguem trobar al mercat, amb el valor afegit que els nostres clients rentant la roba a PRISBA seran **solidaris**. Botiga de roba de segona mà. Utilització de l'oficina d'informació i la reconversió en botiga de roba de segona mà.

3.2. Recursos humans

El **Recurs Humà** com a valor importantíssim per al bon funcionament dels projectes.



3.3. Una utilització de tecnologia punta a la bugaderia i la prestació de serveis de gran qualitat

No pel fet d'atendre a persones amb pocs recursos econòmics el servei ha de ser pitjor.

4. Recursos existents

Actualment els recursos existents són:

Centre de Dia per a gent gran

Centre d'atenció diürna a 20 persones grans del barri amb escassos recursos econòmics, problemes de soledat i certes dependències físiques i psíquiques. L'oferta de serveis es concreta en: l'estada, l'animació, l'alimentació, la higiene personal, la bugaderia i els acompanyaments.



Dos tornos de menjador

Servei dietètic amb capacitat per a 20 persones. L'oferta és una alimentació adequada a les diferents necessitats dels usuaris. Es proporciona l'esmorzar, el dinar i el berenar.

Aquest servei és utilitzat per persones grans o en situació de marginalitat (existència d'un conveni de col·laboració amb l'Ajuntament de Barcelona sobre el desenvolupament del Programa d'atenció a les persones sense sostre) que disposin de pocs recursos econòmics i tinguin impossibilitat personal per preparar-se una dieta adequada.

Pis-llar

Habitatge amb capacitat per a 8 persones. Els usuaris són gent gran del barri amb escassos recursos econòmics i problemes bàsicament de vivenda (desnonaments, pensions, habitatges ruïnosos...) i situacions de greu soledat. Es proporciona la llar en condicions (de subministrament, d'instal·lacions, d'infraestructura, etc.), la neteja general de la casa i de la roba, els aliments per als esmorzars, sopars i dinars dels dies festius.

Servei de bugaderia

S'ofereix el rentat, assecat, repassat, planxat i plegat de la roba tant la d'ús personal com la de la llar. Possibilitat de transport a domicili.

Segons la situació econòmica del client/usuari, la utilització de la bugaderia empresa (preu de mercat) o la de la bugaderia social (preu social).

Hi ha l'existència de contracte per a la prestació del servei de bugaderia amb diferents Districtes de l'Ajuntament de Barcelona.

Servei de dutxes

Atenció a la higiene personal de residents del barri que tenen dificultat per realitzar aquesta tasca al seu domicili, bé sigui per mancances de l'habitatge o per dependències de la pròpia persona.

S'ofereix la dutxa en correctes condicions arquitectòniques (supressió de barreres), higièniques, de temperatura... les tovalloles i el sabó. També s'ofereix la possibilitat de servei de gerocultura.

Aquest servei l'utilitzen unes 75 persones setmanalment.

Oficina d'Informació

Espai d'atenció a les diverses demandes del barri, canalització als serveis adients i informació dels propis recursos de la Fundació.

Plafó d'anuncis on es relacionen ofertes i demandes diverses (de feina, d'habitatge, d'objectes...)

Aquest servei de funcionament diari és atès per voluntaris.

Esplai per a nens i nenes l'Esquix

Cessió del local de PRISBA, de 17h a 21h del vespre i de dilluns a divendres, a l'Associació l'Esquix.

Programa d'atenció a nens i nenes de 3 a 14 anys provinents de famílies amb escassos recursos econòmics per tal de donar suport escolar i d'esplai a aquest col·lectiu.

Aquest servei atén un total de 40 infants (en dos torns de 20) i el dirigeixen 17 monitors voluntaris.

5. Projectes

Tot això ha estat possible gràcies a la coherència dels projectes construïts com l'encaix de les peces d'un trencaclosques.

Després de 5 anys podem considerar consolidats els nostres projectes gràcies a la gestió empresarial aplicada i a la utilització **adequada dels diversos recursos financers**.

L'elevat nivell de **motivació** de tots els participants en la intervenció (treballadors, col·laboradors...) permet assolir els nivells de màxima qualitat desitjats. Es potencia la participació, tant dels usuaris com del personal, a través de reunions i assemblees periòdiques.



Fonts de finançament diverses

S'ha realitzat una bona captació de recursos financers:

- donatius particulars,
- donatius d'empreses,
- també volem encetar una nova via a través d'una empresa d'intermediació per aconseguir algun tipus de mecenatge empresarial.

● **Quotes d'usuaris:** la petita quantitat aportada pels usuaris creiem que és important, no tant pel seu valor econòmic, sinó com la seva forma de participació en el projecte, que li proporciona el dret a exigir un servei de qualitat.

● **Ingressos per venda de serveis:**

- usuaris
- administracions
- col·lectius
- clients bugaderia

● **Donatius:**

- en metàl·lic (donatius puntuals d'empreses o particulars)
- en béns i materials (banc dels aliments...)

● **Subvencions i convenis de les administracions**(Departament de Benestar Social i Ajuntament de Barcelona).

● **Exempcions fiscals:**

- exempció IVA
- contencions IAE

● **Cessió de locals per part de l'Ajuntament.**

Hem utilitzat les eines necessàries per la bona gestió d'aquests recursos financers, fem anualment:

- elaboració d'un pressupost,
- elaboració d'una comptabilitat independent de cada projecte,
- compte d'explotació provisional,
- compte d'explotació mensual,
- control pressupostari,
- evaluació continuada del funcionament dels projectes,
- balanç (transparència i informació total dels nostres comptes anuals, tant

als usuaris com a l'equip de recursos humans (treballadors, voluntaris, etc.). Últimament hem introduït el concepte de balanç social, on es mesura el valor afegit, intangible materialment però indispensable per poder valorar l'assoliment global dels nostres objectius, ja que els resultats d'èxit o de fracàs d'aquests projectes dependran de la suma de resultats del balanç econòmic més el balanç social.

Pilar Mercadé Nubiola
Directora de PRISBA



El finançament de les organitzacions no lucratives

La financiación de las organizaciones no lucrativas

Este artículo refleja diferentes formas de financiación de una fundación en el Casc Antic de Barcelona. En un momento en que las administraciones públicas hacen recortes presupuestarios se debe aprovechar los recursos que están a nuestro alcance para extraer el máximo provecho posible.

Veremos como, detrás de un centro abierto para personas mayores, hay diferentes servicios que completan y ayudan a financiar un servicio más amplio.

Finance of non-profit organizations

This article shows a gamut of ways to finance a Foundation located in the Old District of Barcelona. Bearing in mind that the budgets of Public Service are restricted it is time to make good use of the resources at reach.

We will see how a centre which is basically a service for the old people can also offer complementary services in order to finance a bigger service.

Autor: Pilar Mercadé Nubiola

Article: El finançament de les organitzacions no lucratives

Referència: Educació Social núm. 9 pp. 34 - 43

Adreça professional: Fundació PRISBA

C. Cecs de Sant Cugat, 1
08003 Barcelona
Tel. 93 / 310 23 54