

Javier Nadal Ariño*

EL FENÓMENO DE LAS FUNDACIONES EN ESPAÑA

El sector fundacional español tiene una larga tradición histórica y ha crecido mucho con la democracia. El artículo pretende mostrar una imagen completa del mismo, sus áreas de interés, recursos, beneficiarios e impacto económico como sector y, lo que es más importante, como parte fundamental del conjunto del Tercer Sector. Se analizan los retos que la revolución tecnológica y la crisis económica están planteando a las fundaciones tanto para atender las nuevas demandas sociales que ambos fenómenos provocan, como para reinventarse con el fin de obtener nuevas formas de captación de recursos y nuevas metodologías de trabajo.

Palabras clave: *filantropía, sociedad civil, Tercer Sector, entidades no lucrativas, fundaciones, fundraising, innovación, fiscalidad.*

Clasificación JEL: *A13, D02, D64, L31, Z13.*

1. Un instrumento moderno impulsado por la Constitución

Para buscar los orígenes de la acción de fundar en España, habría que remontarse muchos siglos atrás. La cohesión de la sociedad medieval y de los siglos posteriores, cualquiera que sea la opinión que sobre sus resultados se pueda tener, debe mucho a las fundaciones, mayoritariamente religiosas, que en aquellos tiempos lejanos asumían funciones asistenciales, educativas, de formación profesional o, incluso, de explotación agropecuaria o producción artesanal. No obstante, buscar el origen del fenómeno fundacional actual en aquellas fundaciones de la Edad Media o la Edad Moderna, se me antoja una tarea innecesaria.

Las fundaciones actuales tienen, en general, unos orígenes más recientes. En la segunda mitad del Siglo XX se empezaron a crear fundaciones con un concepto moderno y fue la Constitución de 1978 la que, por primera vez en España, les dio una base jurídica sólida al reconocer, en su artículo 34, «el derecho de fundación para fines de interés general».

El peculiar desarrollo político y social de los decenios anteriores había impedido el crecimiento de ese tejido social que, en los países de nuestro entorno, constituye la llamada sociedad civil y que es el mejor caldo de cultivo para el sustento de las sociedades democráticas. El reconocimiento constitucional fue una gran noticia y también una piedra angular sobre la que poder sustentar el crecimiento armónico de la sociedad civil, hasta entonces inexistente, junto a los poderes del Estado y de la Administración.

De hecho, la aprobación de la Constitución señaló un punto de inflexión en la creación de fundaciones, pues en los 16 años siguientes se dobló con creces el número

* Presidente de la Asociación Española de Fundaciones.
Quiero agradecer los comentarios y el apoyo técnico de Eduardo del Río y Daniel Generoso.

de fundaciones activas, que pasaron de 1.609 en 1978 a 3.311 en 1994, demostrando que las fundaciones eran, en efecto, un excelente instrumento para canalizar el altruismo privado hacia acciones orientadas a fines de interés general.

Posteriormente, cada vez que se han promulgado leyes que clarificaban el panorama regulador de las fundaciones, se ha producido una oleada de creación de nuevas fundaciones. Reafirmando, una y otra vez, la pertinencia del modelo.

En efecto, la primera clarificación jurídica del régimen fundacional no se dio hasta que en 1994 se plasmó en una Ley, y a partir de ese momento el ritmo anual de nacimiento de nuevas fundaciones se multiplicó por 3,6, haciendo que se volviera a doblar el número de fundaciones en solo ocho años. La última actualización de la legislación de fundaciones se produjo en 2002, y marcó un nuevo incremento de la velocidad de creación de nuevas fundaciones en los años sucesivos.

2. ¿Qué es una fundación?

La definición tradicional de fundación es una organización sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tiene afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general y cuyos beneficiarios son colectividades genéricas de personas.

Para que exista una fundación hace falta que uno o varios *fundadores* (personas físicas o jurídicas), doten un *patrimonio* y manifiesten la *voluntad* de que este sea adscrito a la consecución de un determinado *fin concreto*, de *interés general*.

La voluntad de los fundadores tiene fuerza de ley para la fundación. Los administradores de la fundación (el patronato y los patronos) tienen la responsabilidad de cumplir esta voluntad con el uso eficiente del patrimonio. Por último la Administración tiene el papel de velar sobre todo por tres cosas: que el fin de la fundación es, en efecto, de interés general; que se cumple la voluntad del fundador y que la gestión es adecuada. Funciones

que realiza a través del Protectorado, institución creada *ad hoc* como interlocutora de la Administración con las fundaciones.

Además de este modelo que podríamos llamar patrimonial, la legislación española permite también la existencia de fundaciones que, con un patrimonio reducido (30.000 euros) pueden atender la consecución del fin fundacional gracias a la captación recursos o donaciones de terceros o por la venta de servicios.

3. Características básicas del sector fundacional español

La Ley de Fundaciones en vigor establece la creación de un Protectorado y Registro únicos¹ de ámbito estatal que debería poner a disposición de todo el mundo los datos esenciales de las fundaciones. Las Comunidades Autónomas tienen también competencias en la materia, por lo que parece razonable pensar que cada una de ellas disponga, a su vez, de un Protectorado y Registro. La realidad es mucho más compleja, pues hasta la fecha no se ha dado cumplimiento al mandato de la Ley 50/2002 y además varias CC AA tienen más de un Protectorado y Registro, dando como resultado que, a día de hoy, para conocer la realidad estadística del sector en su conjunto, haya que llamar a la puerta de más de medio centenar de Protectorados dispersos por otros tantos Ministerios y Consejerías de CC AA.

La Asociación Española de Fundaciones (AEF), consciente de la necesidad de tener una imagen fiel del sector, está impulsando diferentes estudios, a través del Instituto de Análisis Estratégico de las Fundaciones (INAEF), con este fin. La mayoría de los datos que usaré en este artículo provienen del documento: «El Sector Fundacional en España» publicado por la AEF².

¹ Artículo 34 de la Ley Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones.

² *El Sector Fundacional en España. Atributos Fundamentales (2008-2009)*. Miguel Ángel GALINDO MARTÍN, Juan José RUBIO GUERRERO y Simón SOSVILLA RIVERO. Madrid, 2012. Informe realizado para el Instituto de Análisis Estratégico de Fundaciones (INAEF), de la Asociación Española de Fundaciones.

Conocemos con bastante precisión el número de fundaciones que se encuentran en los diferentes registros. De acuerdo con estos datos, el número total de fundaciones registradas y no extinguidas, era 14.450, en 2009, sin embargo los muestreos llevados a cabo sobre los datos de diferentes Registros, nos llevan a inferir que el número de fundaciones realmente activas efectivas era, en esa fecha, alrededor de 9.500. Se trata de una cifra muy importante de organizaciones de este tipo, que encierra una gran variedad de organizaciones, tanto por sus fines, su ámbito de actuación, su tamaño o por su modelo de captación de recursos, como veremos a continuación.

Aunque el fenómeno fundacional pueda estar intuitivamente adscrito, en su origen, a la iniciativa de personas físicas, la realidad, como ya se ha dicho, es que la Ley concede la potestad fundadora tanto a las personas físicas como a las jurídicas y, en este caso, pueden ser privadas o públicas. Situación, esta última, que no ha dejado de suscitar algún grado de polémica, puesto que si el objeto del sector público es, por definición, la consecución del interés general, no debería necesitar hacer uso de un instrumento pensado para que puedan contribuir al interés general aquellos cuya actividad normal no les obliga a ello.

En todo caso, sin entrar en el fondo de la cuestión, la experiencia nos dice que la participación pública en el conjunto del sector es muy importante y que la fundación ha demostrado ser el mejor vehículo para canalizar acciones de cooperación público-privada. De hecho, los datos disponibles nos dicen que aproximadamente solo el 26 por 100 de las fundaciones han sido creadas por personas físicas, que las personas jurídicas privadas son responsables de la creación de un 48 por 100 mientras que otro 26 por 100 han sido creadas a instancias de la iniciativa pública.

Con los datos disponibles hoy no nos es posible llegar más allá, pero sería interesante analizar, y lo haremos en próximas etapas, cuantas de las fundaciones públicas tienen a su vez patronos o financiadores privados que canalizan importantes aportaciones de mecenazgo

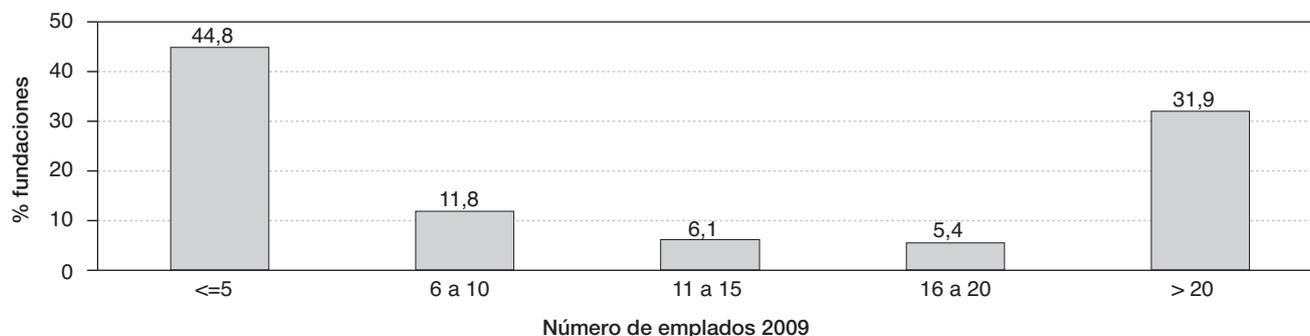
privado hacia proyectos públicos. Situación que ha sido muy habitual en ámbitos de cultura, educación, investigación de primer nivel o cooperación internacional.

Respecto al ámbito de actuación y si, para simplificar la imagen, consideramos como local toda actuación en un ámbito territorial inferior al de una Comunidad Autónoma, resulta que el universo de fundaciones está bastante repartido, pues aproximadamente un 29 por 100 son de ámbito local, un 35 por 100 autonómico, un 22 por 100 estatal y un 14 por 100 internacional³. Esta distribución refleja una imagen de sector equilibrado, incluso avanzado, con un foco local importante, lo que se corresponde con la esperada orientación a los problemas del entorno, unos porcentajes similares de fundaciones enfocadas a problemas de ámbito autonómico o estatal, junto a un porcentaje significativo de las que están orientadas a actividades internacionales. La combinación local/global parece razonable, en una primera aproximación.

Si convenimos que la existencia de fundaciones puede interpretarse como un indicador de la salud de la sociedad civil, la densidad de fundaciones (número por cada 100.000 habitantes) puede ser una medida de la profundidad y el dinamismo de la sociedad civil en un determinado territorio. El informe de la AEF permite agrupar a las Comunidades Autónomas en tres grupos, en función de este parámetro. Un primer grupo de cinco —Aragón, Galicia, Baleares, La Rioja y Asturias— que tienen valores muy similares a los de la media española, que es 29,3. Seis Comunidades que superan ampliamente la media española: Cantabria, Madrid, Navarra, Cataluña, Castilla-León y País Vasco. Finalmente un enorme sur compuesto por Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Extremadura, Murcia, Andalucía y Canarias donde la densidad ronda alrededor de un tercio de los territorios más avanzados. Si pudiéramos matizar estas cifras descontando las fundaciones de iniciativa pública (que poco pueden indicar sobre la pujanza de la sociedad civil), posiblemente los resultados serían

³ El 28 por 100 de fundaciones a las que atribuimos el ámbito local se desglosan así: local propiamente dicho 22,7 por 100, comarcal 2,3 y provincial 4 por 100, de acuerdo con las cifras del informe de la AEF citado.

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN DE FUNDACIONES POR NÚMERO DE EMPLEADOS



FUENTE: Elaboración propia con datos de «El sector fundacional en España - Atributos fundamentales (2008-2009)». Asociación Española de Fundaciones, 2012.

más significativos, aunque no creo que llegaran a desvirtuar la imagen que hemos comentado.

En consonancia con lo anterior, tampoco nos puede sorprender que entre Madrid y Cataluña absorban el 45 por 100 del total de fundaciones, aunque si resulta más interesante saber que ambas comunidades tienen un porcentaje similar de las fundaciones de ámbito internacional (32,7 por 100 en Madrid y 28,7 por 100 en Cataluña sobre el total de fundaciones de este ámbito en España), mientras que las fundaciones de ámbito estatal son una especie muy abundante en Madrid (53,5 por 100 del total) y bastante rara en Cataluña (12,8 por 100 del total).

Otro asunto que llama la atención, es la tipología de las fundaciones por su tamaño, pues en lugar de ofrecer una distribución más o menos lineal o piramidal, con una amplia base de muchas fundaciones pequeñas que fuera reduciéndose a medida que aumentara el tamaño, la realidad es que tanto si lo observamos por número de trabajadores directos (Gráfico 1) o por volumen de ingresos (Gráfico 2), observamos una curiosa distribución de dos máximos separados por un valle, como «las dos jorbas de un camello».

Una primera lectura nos podría llevar a concluir que el sector fundacional está realmente constituido por dos grandes sectores, de tamaños parecidos, pero de característi-

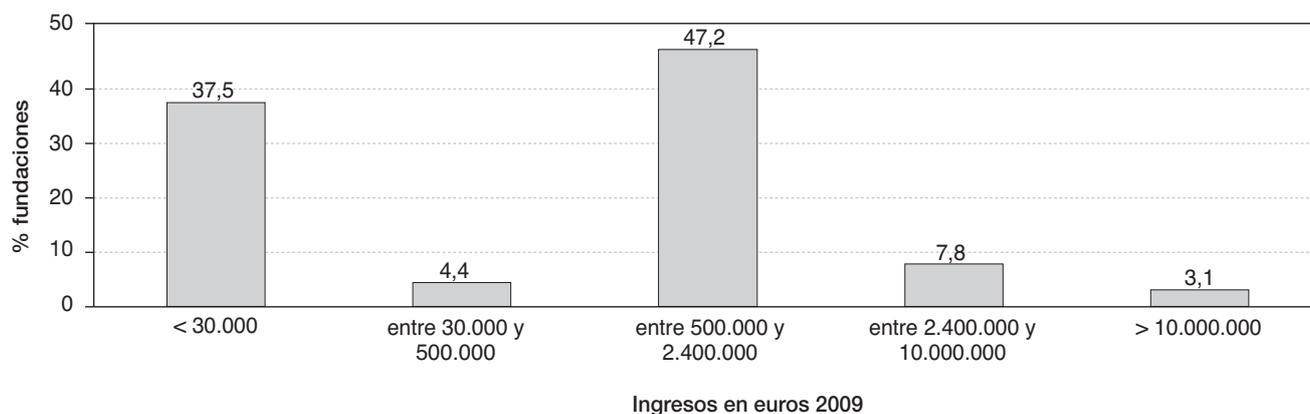
cas muy diferentes: uno integrado por fundaciones muy pequeñas, con ingresos anuales inferiores a 30.000 euros, con muy poco empleo (incluso muchas de ellas sin ningún empleo directo), y otro grupo de fundaciones más profesionalizadas, con cifras de empleo e ingresos mucho más significativas, y en las que la moda posiblemente se sitúe en unas cifras de alrededor de 2.000.000 de euros de ingresos y 20 empleados. Cuando tengamos un análisis más detallado de ambos sectores, podremos conocer mucho mejor las motivaciones que impulsan a tantas personas a fundar, y extraer conclusiones que nos ayuden a definir líneas de acción para consolidar las iniciativas más pertinentes o para llenar los vacíos que se detecten.

4. Actividad e impacto

Cada fundación es hija de la voluntad de resolver un problema o una carencia detectada en la sociedad y nada garantiza, en principio, que la suma de estas iniciativas individuales termine por cubrir la totalidad de los problemas existentes, pero la experiencia nos permite afirmar que allí donde hay una necesidad, casi siempre hay una fundación.

La distribución más reciente que tenemos es de 2009 y, si nos fijamos solo en la actividad principal de cada funda-

GRÁFICO 2
DISTRIBUCIÓN DE FUNDACIONES POR INGRESOS



FUENTE: Elaboración propia con datos de «El sector fundacional en España - Atributos fundamentales (2008-2009)». Asociación Española de Fundaciones, 2012.

ción, concluimos que un porcentaje muy importante de ellas (61 por 100) estaban orientadas a la cultura, educación, investigación o actividades recreativas o tiempo libre (ver Cuadro 4 más adelante). Porcentajes también significativos son los que corresponden a actividades relacionadas con el medio ambiente (9,4 por 100), servicios sociales (9,0 por 100), desarrollo-vivienda (7,2 por 100) o sanidad (4,8 por 100).

Aunque estas cifras no reflejan el volumen de recursos que se destina a cada campo de actividad, no por ello pierden valor en cuanto a una primera aproximación del tipo de preocupaciones que asumen las fundaciones existentes. Por otra parte, las fundaciones nacen con vocación de permanencia, lo que hace que las preocupaciones del pasado tengan una presencia reforzada entre las fundaciones activas respecto a las más recientes. En todo caso, cuando tengamos series largas de análisis seguro que nos darán información relevante acerca de la evolución de las preocupaciones de nuestra sociedad.

El conjunto del sector fundacional español reunía, en 2009, unos activos de 23.900 millones de euros y 7.810

millones de dotación fundacional, con unos ingresos anuales de 9.550 millones de euros. Con estos ingresos, equivalentes al 1 por 100 del PIB aproximadamente, las fundaciones llevaron a cabo unas actividades que beneficiaron directamente a 23.200.000 de personas.

Otra interesante manera de entender la tipología de las fundaciones españolas es el número de beneficiarios que tienen, datos que resultan muy consistentes con los comentarios anteriores sobre el tamaño, pues mientras que un 27,5 por 100 de las fundaciones tienen menos de 100 beneficiarios, también hay un gran número de ellas (14,9 por 100) que tienen cada una más de 10.000 beneficiarios.

Otro aspecto singular de las fundaciones es su capacidad de generar empleo y, sobre todo, su respuesta anticíclica. En efecto, en el Cuadro 1 se presenta la evolución del empleo nacional y del empleo directo de las fundaciones, durante los años de la crisis, en los que el empleo de las fundaciones han seguido creciendo, mientras la economía nacional ha conocido una de sus peores etapas de destrucción de empleo. Los datos disponibles de 2012, parece que muestran ya una ruptura de esta tendencia alcista del sector fundacional.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR FUNDACIONAL Y EN EL TOTAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

	2008	2009	2010	2011
Fundaciones	187.549	195.373	197.586	199.637
Economía española	20.257.600	18.888.000	18.456.500	18.104.600

FUENTE: El sector fundacional en España - Atributos fundamentales (2008-2009). Asociación Española de Fundaciones, 2012.

Las cifras de empleo de 2009 nos dan un total de 195.393 empleos directos y 10.086 indirectos. En cuestión de género, se da un predominio del empleo femenino con un 63 por 100 del total y, en cuanto a la jornada laboral, se constata una fuerte presencia de la modalidad de jornada parcial que alcanza el 43 por 100.

También son muy significativas las cifras del trabajo no remunerado realizado por 70.970 voluntarios y 10.211 patronos.

5. El origen de los recursos

Cuando se habla de la financiación de las fundaciones suelen aparecer dos prejuicios que están muy arraigados en el imaginario colectivo: que las fundaciones son un instrumento para la evasión fiscal y que reciben importantes subvenciones públicas para financiar sus actividades.

El primer argumento es fruto la desconfianza que la filantropía suele generar y que solo se puede vencer con una mejor comunicación sobre las actividades que se llevan a cabo, sus beneficiarios, el impacto sobre la economía y la sociedad y, sobre todo, con un gran esfuerzo de transparencia que consiga revertir la desconfianza en complicidad. Más adelante volveremos sobre esto. Respecto a la importancia de las subvenciones en sus cuentas, nada mejor que analizar con detalle el origen de los recursos del sector.

En el Cuadro 2 se desglosan las fuentes de ingresos en términos porcentuales, según su origen, a partir de los datos publicados por la AEF en su repetido informe. El primer

concepto considerado son los rendimientos del patrimonio. Este concepto, si nos atenemos a la definición de fundación, es la expresión más genuina del altruismo y es el fruto que generan los patrimonios aportados por los fundadores. Por este concepto se cubre el 10,4 por 100 de sus ingresos.

Muchas fundaciones optan por la prestación de servicios o por la recuperación parcial del coste de las actividades a través de cobrar el acceso a las mismas. Por estos conceptos se llegan a cubrir el 34,48 por 100 de los ingresos. Este concepto unido al anterior, hace que los recursos propios lleguen a cubrir el 44,88 por 100 de los ingresos.

El siguiente grupo de aportaciones se refiere a las donaciones de particulares, empresas u otras entidades. Esta es la expresión del mecenazgo o micromecenas. La aportación de particulares cubre el 9,62 por 100, y las empresas el 29,48 por 100, por lo que podemos decir que el conjunto de las aportaciones privadas ascienden casi al 84 por 100 del total, dejando para las subvenciones públicas el 16,01 por 100.

6. Las fundaciones en el contexto del Tercer Sector

Pero las fundaciones no están solas en su actividad. Son un buen instrumento para canalizar las iniciativas de la sociedad civil pero no son el único y es muy importante conocer a los diferentes actores del Tercer Sector. Se habla mucho de ONGs, por ejemplo, y tanto el público general como el especializado tienen una idea intuitiva de estas organizaciones, a las que suponen formando parte de un conjunto

CUADRO 2
FUENTES DE INGRESOS DE LAS
FUNDACIONES ESPAÑOLAS, 2009
(En %)

Rendimiento del patrimonio	10,4
Prestación de servicios y venta de bienes	34,5
Donaciones de particulares	9,6
Donaciones de entidades privadas	29,5
Subvenciones públicas	16,0
Total	100,0

FUENTE: Elaboración propia con datos de «El sector fundacional en España» - AEF, 2012.

homogéneo con reglas de juego claras y compartidas. La realidad es algo diferente, pues el concepto jurídico ONG es inexistente, tratándose en realidad de organizaciones sin ánimo de lucro, de iniciativa privada y orientadas a fines de interés general, pero que pueden tomar la figura jurídica de fundación o de asociación.

Pero no todas las asociaciones son ONGs, para ello necesitan, además, la declaración de utilidad pública que otorga el Ministerio del Interior. Tampoco todas las fundaciones son ONGs, pues solo podrán ser «no gubernamentales» aquellas fundaciones que no tengan como fundadores a personas jurídicas de carácter público.

Al no haber una definición única del Tercer Sector que sea utilizada por todo el mundo con los mismos criterios, nos hemos apoyado en tres fuentes principales, junto al Informe de la Asociación Española de Fundaciones, ya citado, para tratar de obtener una imagen aproximada del conjunto, así como del papel que las fundaciones juegan en él: Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España 2012⁴ (ATSAS), un informe reciente de PwC⁵ y un informe interno de Cáritas⁶.

⁴ De la Fundación Luis Vives.

⁵ Estudio sobre el presente y futuro del Tercer Sector social en un entorno de crisis. 2013. Fundación PwC.

⁶ «Informe sobre el Tercer Sector: algunos adjetivos del sector» del Equipo ESTUDIOS Cáritas Española. Marzo 2013. Informe no publicado.

De acuerdo con estos análisis, podemos aproximarnos a una definición del Tercer Sector el cual estaría constituido por dos grandes grupos: el conjunto de las fundaciones, por una parte y el llamado Tercer Sector de Acción Social (TSAS) por otra. Sobre las fundaciones ya tenemos una visión de conjunto, veamos ahora en que consiste el TSAS.

Forman parte de este colectivo aquellos agentes privados, sin ánimo de lucro, independientes institucionalmente y en los que se participa de forma voluntaria y cuyos ámbitos de actuación comprenden la promoción de derechos, la participación ciudadana o la atención de necesidades sociales, cualquiera que sea su forma jurídica (fundaciones, asociaciones, federaciones, confederaciones u otras). Es decir que una parte del TSAS está constituido por fundaciones, por lo que al hacer la agregación de ambos conjuntos hay que tener cuidado para no duplicar algunos datos. Dicho de otro modo, para poder estudiar esta realidad con más precisión vamos a realizar una división en dos grupos: las fundaciones de acción social y el resto. Por su parte el TSAS se compone, a su vez, de los siguientes agentes:

- Fundaciones de acción social
- Asociaciones
- Entidades de segundo y tercer nivel (Federaciones y Confederaciones)
- Entidades singulares (ONCE, Cruz Roja y Cáritas)
- ONGD cuya actividad se lleva a cabo en España
- Cooperativas sociales, centros especiales de empleo, empresas de inserción y otras⁷

Para completar la comprensión del sector, hay que decir que tanto PwC como el ATSAS, coinciden en establecer con nitidez que no se consideran incluidos en el sector a las iglesias, sindicatos, partidos políticos, cofradías de pescadores y asociaciones deportivas, empresariales o profesionales.

Del análisis conjunto de estos dos últimos documentos citados más el de la AEF⁸, y siguiendo el análisis que

⁷ Las fronteras que establece el Atlas de la Fundación Luis Vives y el estudio de PwC para establecer que agentes de esta lista forman parte del TSAS no coinciden, por eso los resultados finales son diferentes.

⁸ El sector fundacional en España: atributos fundamentales (2008-2009). GALINDO, M.A.; RUBIO, J.J. y SOSVILLA, S. AEF, 2012.

CUADRO 3

NÚMERO DE ORGANIZACIONES DEL TERCER SECTOR

	Nº de entidades
Fundaciones de otros ámbitos	9.875
Fundaciones de acción social	3.866
Otras organizaciones de acción social	25.873
Total	39.614

FUENTE: Informe sobre el Tercer Sector 2013. Cáritas Española. El sector fundacional en España - AEF, 2012.

hace el equipo de estudios de Cáritas, se pueden extraer las siguientes conclusiones en cuanto a la caracterización global del Tercer Sector.

En primer lugar, respecto al número de organizaciones que operan en España en el Tercer Sector, podemos decir que asciende a 39.614 (Cuadro 3). De estas 3.866 son fundaciones de acción social, que pertenecen a los dos bloques, el resto de fundaciones dedicadas a otras actividades asciende a 9.875, mientras que el número de organizaciones del TSAS que no son fundaciones alcanza la nada despreciable cifra de 25.873. Es decir que el tamaño del sector fundacional es aproximadamente equivalente a un tercio del Tercer Sector en número de organizaciones.

Es interesante comprobar que el conjunto de actividades del Tercer Sector cubre todos los ámbitos y que la distribución entre los dos grandes grupos que estamos analizando es bastante complementaria. Por supuesto que el reparto no es rígido, pero sí que se puede observar un sesgo mayor hacia el mundo cultural y educativo entre las fundaciones, siendo el sesgo más social en el otro caso. Pero el agregado resulta muy completo.

De hecho, el Cuadro 4 reúne los dos subsectores y da el porcentaje de las organizaciones de cada uno de ellos que están adscritas a cada área de actividad.

CUADRO 4

ÁREAS DE ACTIVIDAD DE LAS ORGANIZACIONES DEL TERCER SECTOR

Áreas	TSAS	Fundaciones
Cultura - recreo	–	39,6
Educación - investigación	–	21,3
Medio ambiente	0,2	9,9
Servicios sociales	61,8	9,2
Desarrollo - vivienda	0,1	7,2
Sanidad	22,1	4,7
Actividades internacionales	3,4	4,7
Asociaciones empresariales	–	2,4
Religión	–	0,8
Asesoramiento	2	0,1

FUENTE: Informe sobre el Tercer Sector 2013. Cáritas Española. AEF, 2012

Nótese que las fundaciones están presentes en muchos más ámbitos que las organizaciones del TSAS, pero que estas están muy enfocadas a los servicios sociales y la sanidad. En todo caso también hay que introducir un matiz, pues una parte de las organizaciones del TSAS censadas en el epígrafe de «servicios sociales», podrían ser ubicadas en educación (formación laboral) o en cultura-recreo (clubs, espacios de mayores, etcétera).

Determinar el número de beneficiarios no es tarea fácil. Ya hemos dicho que se estima que los beneficiarios de las fundaciones fueron 23.200.000. Por su parte el informe de Cáritas estima que el número máximo de personas atendidas anualmente por el TSAS es de 14.300.000. No son cifras que se puedan manejar como valores absolutos ni es correcto sumarlas directamente, tanto por el riesgo de duplicidades como por el hecho de que las dos estimaciones se refieren a años diferentes. En todo caso, como se trata de conocer el orden de magnitud, creo que las precauciones que se han tomado, en ambos casos, permiten aceptarlas como válidas.

CUADRO 5
BENEFICIARIOS DEL TERCER SECTOR
(En %)

Personas físicas	TSAS	Fundaciones
Personas con drogodependencias/adicciones	7,0	8,9
Afectados por enfermedades	-	9,0
Personas desempleadas	2,1	6,5
Directivos, empresarios y emprendedores	-	0,2
Personas con discapacidad	33,9	1,8
Estudiantes	-	19,1
Familias	5,4	7,4
Investigadores y docentes	-	7,1
Mayores	10,4	6,7
Menores y jóvenes	12,2	3,5
Migrantes	3,3	0,5
Mujeres	4,1	1,3
Presos y exreclusos	0,4	0,1
Población general	9,4	12,0
Trabajadores cuenta ajena	-	0,3
Otros marginación y exclusión	7,2	15,1
Voluntariado	0,4	-
Personas situación emergencia	0,2	-
Ns/nc	4,0	0,5
Total	100,0	100,0

FUENTE: Informe sobre el Tercer Sector 2013 - Cáritas Española. El sector fundacional en España. AEF, 2012.

Pero tan importante o más que el número absoluto de beneficiarios es saber quiénes son. El Cuadro 5 muestra también, de forma conjunta y en términos porcentuales, el desglose de los beneficiarios. Vemos la existencia de colectivos que son prácticamente exclusivos de las fundaciones (afectados por enfermedades, estudiantes, investigadores, emprendedores,...), otros colectivos mayoritariamente atendidos por el TSAS (personas con discapacidad, migrantes, mujeres), siendo muy numerosos los colectivos que son atendidos por ambos subsectores.

Para completar el análisis conjunto del Tercer Sector nos faltaría adentrarnos en el empleo generado y el impacto económico del conjunto de la actividad. En el caso de las fundaciones ya hemos dado estos datos del

informe de la AEF, sin embargo para el caso del TSAS tenemos dos fuentes diferentes no del todo homogéneas, ya que el perímetro del sector considerado por PwC y el ATSAS no coinciden estrictamente. Por ello si aceptamos los ajustes del informe de Cáritas que están basados en usar como grupo de control a las fundaciones que también forman parte del TSAS, que permite hacer un cruce de datos, podemos obtener unas magnitudes para el Tercer Sector que se muestran en el Cuadro 6. Magnitudes que deben tomarse con mucha precaución y solo como una primera aproximación.

Del análisis de estas cifras resultan algunas conclusiones interesantes, aunque hay que insistir en su carácter de provisionalidad. El conjunto del Tercer Sector tiene

unos ingresos anuales de alrededor de 24.343 millones de euros (cifras de 2009), y unos gastos de 23.241, dando empleo de forma directa a más de 560.000 personas. Las fundaciones representan casi el 40 por 100 de los ingresos o el 35 por 100 del empleo directo. Pero la principal diferencia entre los dos subsectores está en el hecho de que las fundaciones son, en general, mucho menos dependientes de la financiación pública que las organizaciones de acción social, pues mientras estas últimas reciben un 60 por 100 de aportaciones públicas, solo el 16 por 100 de los ingresos de las fundaciones son recursos aportados por las diferentes administraciones a través de subvenciones.

7. Cómo responder a las nuevas demandas sociales

Hemos visto como el conjunto del Tercer Sector atiende de manera bastante homogénea todos los campos de interés social, en un sentido amplio. En ninguno de esos campos se puede decir que la totalidad de la oferta sea atendida exclusivamente por la iniciativa de un conjunto de fundaciones o de entidades del TSAS, antes bien creo que se puede afirmar que mayoritariamente es la acción pública la que atiende los grandes rubros y que el Tercer Sector constituye un complemento importante y necesario que aporta recursos, organización y, sobre todo, flexibilidad, innovación y capacidad de gestión.

Las dificultades económicas que están atravesando las Administraciones públicas las están llevando a recortar la financiación, o incluso a la pura eliminación, de programas y proyectos de impacto social en los ámbitos más diversos, desde el apoyo a la dependencia, a la salud o a la educación, hasta actividades culturales, de tiempo libre, ocio o festejos populares. Muchas de estas actividades simplemente dejarán de hacerse, pero otras encontrarán la manera de canalizarse hacia fundaciones u otras entidades del Tercer Sector. Las demandas sociales no cubiertas van a ir aumentando, en mayor o menor medida, incrementando la presión sobre el Tercer Sector, tanto en términos de su capacidad de respuesta técnica como de necesidades financieras.

CUADRO 6
MAGNITUDES DEL TERCER SECTOR

	Fundaciones	TSAS	Total
Ingresos (millones de euros) . . .	9.550	17.467	24.343
Gastos (millones de euros)	8.520	17.021	23.241
Financiación pública (%)	16,0	60,0	–
Financiación privada (%)	39,1	18,2	–
Financiación propia (%)	44,9	21,8	–
Empleo directo	195.393	420.000	560.393
Impacto PIB (%)	0,81	1,88	2,50

FUENTE: Informe sobre el Tercer Sector 2013. Cáritas Española. AEF, 2012 y elaboración propia.

En este sentido resulta muy interesante la aportación del informe de PwC⁹ que hace un análisis exhaustivo de las fuentes de financiación y su impacto en la viabilidad del Tercer Sector Social. El enfoque es incompleto desde el punto de vista del análisis que estamos haciendo aquí, pero cubre una parte muy importante del mismo y nos permitirá extrapolar algunas conclusiones.

Señala el informe que en 2008 el *mix* de financiación del Tercer Sector de Acción Social era un 64 por 100 pública y un 36 privada (cifras no muy diferentes de las representadas en el Cuadro 2), y que en el periodo comprendido entre 2008 y 2011, la financiación del TSAS se redujo en un 4,7 por 100 anual, siendo sus previsiones para los próximos años bastante pesimistas, ya que estiman que en 2014 la financiación disponible será menor que la de 2011 en un porcentaje comprendido entre el 11 y el 19 por 100, con una estabilización posterior, al menos hasta 2016.

De hecho, tanto la financiación estatal como la autonómica o la local, no parece que tengan otra alternativa que la reducción, en los próximos años. De igual manera, si observamos los principales epígrafes de la financiación privada los resultados no pueden ser muy halagüeños, pues solo

⁹ Estudio sobre el presente y el futuro del Tercer Sector social en un entorno de crisis. Pwc. Madrid, 2013.

teniendo en cuenta que en 2008, el 27 por 100 del total de la financiación privada del TSAS provenía de la Obra Social de las Cajas de Ahorros¹⁰, nos podemos imaginar la magnitud del impacto que la crisis de estas instituciones va a generar en estas actividades. Las únicas vías posibles para compensar las previsibles reducciones de este rubro son lograr mayores ingresos por la venta de servicios o conseguir un aumento significativo de las donaciones de empresas o de particulares. Y aquí, nuevamente, confluyen los retos de las entidades del TSAS con las fundaciones, pues también estas se encuentran con la imperiosa necesidad de lograr mayores recursos de esas tres mismas fuentes.

La generación de mayores recursos propios por la vía de vender servicios tiene sus limitaciones evidentes, pero sin embargo es posible cobrar pequeñas cantidades por actividades que hasta la fecha se venían haciendo gratis. Algunas fundaciones han empezado a probar el modelo y los resultados parecen alentadores, aunque no espectaculares.

Las aportaciones de empresas ya representaban en 2009, más del 29 por 100 de los recursos totales. Es una cantidad muy significativa pero al mismo tiempo no tan estable como se pueda pensar, pues si bien en términos agregados no sufre grandes cambios de un año a otro, en el análisis micro las cosas son un poco más complejas, ya que la mayoría de los proyectos o actividades, financiados por esta vía, dependen de un único financiador, por lo que la mera reducción de las expectativas económicas de la empresa financiadora, puede poner en riesgo la continuidad de un proyecto o de una fundación. Una mejoría de los incentivos fiscales a la filantropía y mecenazgo empresarial, tanto para aportaciones en dinero como en especie (trabajo, servicios o activos, principalmente) tiene un importante potencial generador de recursos genuinos para la financiación del Tercer Sector.

Pero sin duda, el capítulo más importante y más estratégico de cara a la consolidación de un modelo robusto de

financiación del Tercer Sector es fortalecer la filantropía de los particulares, generando el caldo de cultivo adecuado para que se multiplique la base de donantes y de voluntarios. Los proyectos o fundaciones cuya financiación depende de las aportaciones de «muchos pocos» suelen tener un alto grado de continuidad, incluso en épocas de crisis. La aportación individual depende en gran medida de la confianza que el receptor genera en el donante, del valor emocional que se asigna al proyecto o causa y del rigor y la responsabilidad con que se lleva a cabo el trabajo.

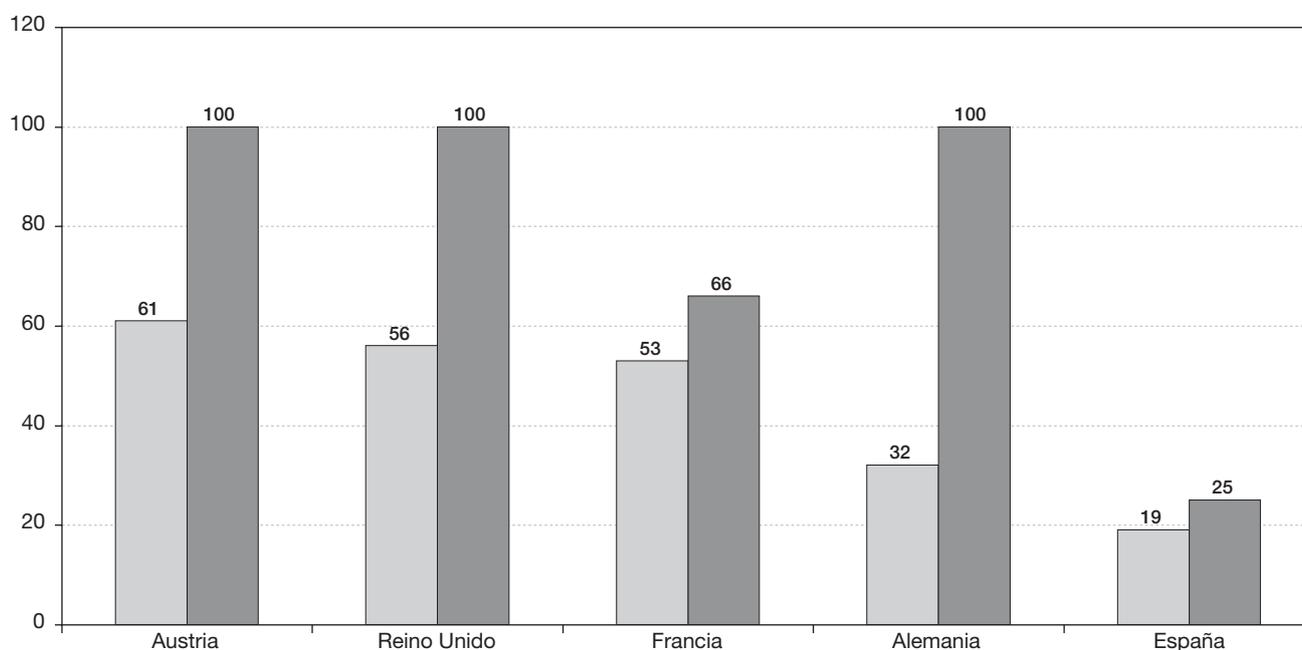
La Asociación Española de Fundraising realiza análisis periódicos de las personas donantes en España, y en su más reciente publicación (Referencia) señala que en España hay 7.500.000 de donantes (19 por 100 de la población mayor de 18 años) y otros 4.400.000 que son potenciales donantes. Es decir que el 31 por 100 de la población española dona o está dispuesta a hacerlo, mientras que un 69 por 100 no se siente motivada a ello. Tanto los porcentajes de donantes españoles como las cantidades donadas son sensiblemente inferiores a las de los principales países de nuestro entorno donde la sociedad civil es mucho más potente.

Es muy interesante la correlación existente entre el porcentaje de desgravación fiscal a la filantropía individual y el porcentaje de donantes sobre la población de un país, como puede verse en el Gráfico 3¹¹. Por ello nos parece que crear la figura del micromecenazgo en España, por la vía de conceder una desgravación fiscal del 100 por 100 a los primeros 150 euros donados por personas físicas, sería un poderoso instrumento para aumentar la base de donantes, potenciar la sociedad civil e incrementar las fuentes de financiación, sin que tenga un coste significativo para los ingresos públicos. En cambio tendría un impacto importantísimo en la generación de nuevos donantes, que estratégicamente es más importante para el futuro que lograr más dinero de los mismos

¹⁰ El Estudio sobre el presente y el futuro del Tercer Sector social en un entorno de crisis de la Fundación pwc, hace un análisis detallado de la aportación de las Cajas de Ahorros.

¹¹ El gráfico está tomado del informe de la Asociación Española de Fundraising, 2012. El tipo de desgravación fiscal reflejado se basa en el cálculo de la cantidad deducible en el caso de una donación de 10.000 euros realizada por una persona física sobre una base imponible de 100.000 euros.

GRÁFICO 3
PORCENTAJE DE DONANTES EN RELACIÓN CON LA DESGRAVACIÓN



FUENTE: El perfil del donante en España. Asociación Española de Fundraising, 2013,

donantes. Por otra parte, no se trata de una medida excepcional en el entorno europeo, sino todo lo contrario, tal como refleja el Gráfico 3.

8. Elementos para una estrategia

Hemos hecho un rápido repaso a la realidad del mundo fundacional, hemos tratado de enmarcarlo en el conjunto del Tercer Sector y hemos obtenido la imagen de un sector diversificado en sus agentes, razonablemente distribuido a lo largo y ancho de las demandas sociales del país, pero todavía inmaduro en muchos aspectos, excesivamente atomizado, necesitado de profesionalización en muchos aspectos y con una base social fiel y comprometida, pero de tamaño insuficiente. Una crisis como la que estamos viviendo hace que se superpongan dos enfoques necesarios y complementarios: refor-

zar a las fundaciones y al conjunto del sector para ser útiles a la sociedad; y definir objetivos de sector que trasciendan la capacidad de los agentes aislados y fomenten la cooperación. De estos dos enfoques se derivan, al menos, las cuatro líneas de acción que trataremos a continuación.

Ganar confianza y complicidad social

El sector fundacional y, en general, las entidades no gubernamentales y sin ánimo de lucro, son percibidas de forma muy positiva por la sociedad, que les otorga una sólida base de confianza, sin la cual sería imposible obtener ningún tipo de respaldo, ni económico, ni voluntarios ni siquiera simpatía, y sin este respaldo sería muy difícil mantener el nivel de actividad y de aportaciones económicas voluntarias que hemos comentado. El

informe de la Asociación Española de Fundraising¹² revela que los dos primeros motivos que animan a donar son la confianza que genera la organización ejecutora y el rigor con el que se realiza el trabajo, por delante de la problemática o causa que se aborda. Es decir que se pone por delante la confianza en el ejecutor sobre la importancia de la causa. Lo que refuerza la idea de que el principal activo del Tercer Sector es la confianza que los donantes tienen en los ejecutores.

Afortunadamente el Tercer Sector goza de confianza entre los donantes, pero si consideramos que todavía existe un 69 por 100 de los ciudadanos que no son donantes podemos concluir que existe un amplio margen de mejora. Ciertamente que una mejora de los incentivos al micromecenazgo podría aumentar el número de donantes, pero todos los esfuerzos serían vanos si se perdiera el grado de confianza alcanzado y, simétricamente, si lográramos aumentar el nivel de confianza hasta llegar a la complicidad, el terreno estaría mucho mejor abonado. Vivimos tiempos convulsos en los que las percepciones cambian muy rápidamente en función de noticias y hechos no siempre bien contrastados. Cuidar la confianza ganada y acrecentarla requiere un trabajo arduo. El mejor instrumento para ello es trabajar con rigor siendo fieles a los principios, comunicar los resultados y hacerlo con transparencia.

Reforzar a los agentes

Las cifras del número de fundaciones activas o el porcentaje de ellas que apenas tienen empleo son tan grandes que huelga insistir en que el sector tiene un problema de dimensión en un gran número de sus actores. Ayudarlas a profesionalizar a sus empleados, ganar dimensión colaborando con otros e incluso animarlas a fusionarse con otras fundaciones similares son líneas estratégicas necesarias y poco cuestionadas.

Pero junto a ese sector de micro fundaciones, también hemos visto que existe un numeroso segmento de fundaciones de tamaño medio, incluso grande, que son las depositarias del músculo principal del sector. Y este segmento también adolece de problemas similares o singulares.

La creación de una fundación está determinada, en la mayoría de los casos, por un impulso altruista que lleva a los fundadores a poner el foco en la acción, en los resultados, en los beneficiarios, incluso a veces, sin reparar en gastos. Los patronatos, los informes al protectorado o las autorizaciones para determinados actos pueden interpretarse como males necesarios cuya necesidad se comprende poco. En un país donde a los órganos de gobierno de las sociedades anónimas les está costando mucho comprender su rol, o en el que resulta tan complicado establecer una delimitación intuitiva y aceptada por todos entre los legítimos intereses privados y el interés público en el ejercicio de la actividad pública, no puede extrañar el escaso respeto que, con frecuencia, se tiene del rol de los diferentes actores de una fundación. Este no es un asunto menor. Por el contrario, es uno de los mayores dentro del objetivo de seguir ganando la confianza y complicidad social. El sector fundacional debería aspirar a ser una referencia ética.

No está de más volver de vez en cuando al origen. Reconocer a los actores de una fundación y sus roles respectivos y replantearse preguntas básicas sobre: el fundador que fija la «ley fundacional»; el respeto debido a esta ley por todos, incluido el propio fundador; los grandes donantes (sean o no fundadores) y su participación en el gobierno de la fundación; los patronos y sus responsabilidades, el patronato y sus funciones; los conflictos de interés y su resolución; la relación con los beneficiarios; el reparto de roles entre patronato y equipo gestor; los voluntarios y los empleados; etcétera.

Entender mejor a los actores y sus roles sirve para poner los fundamentos de una gestión rigurosa al servicio del fin fundacional. Pero no basta. Esta gestión debe estar orientada a resultados, pero como los resultados de una fundación no suelen ser económicos, es preciso

¹² *El perfil del donante en España. Asociación española de Fundraising. Madrid, 2013.*

esforzarse, tener métricas adecuadas a cada caso y empeñarse en la medición de impacto. Y en la rendición de cuentas y auditorías, cuando corresponda, y actuar con transparencia.

Una organización fundamentada en principios de actuación de buen gobierno, profesionalidad, asignación clara de responsabilidades, orientación a resultados, austeridad en el uso de los recursos, capacidad de innovación y transparencia con los grupos de interés y con la sociedad, estará bien equipada para el trabajo colaborativo con otras fundaciones, para afrontar problemas que sobrepasan la dimensión individual.

La innovación como divisa

La mera creación de una fundación es en sí misma un impulso innovador, en la mayoría de los casos, puesto que trata de resolver una demanda social que ni el sector público ni el sector privado han detectado como tal o no han encontrado la forma de abordarla. Podríamos decir que las fundaciones están orientadas a resolver los fallos del mercado y los fallos del Estado.

La revolución tecnológica que comenzó hace más de tres décadas, ha ido produciendo cambios en nuestro entorno de vida y de trabajo de una forma incremental en los primeros años y exponencial y disruptiva en los últimos. Los modos de hacer, de vivir, de producir o de aprender están cambiando radicalmente en el entorno de la sociedad del conocimiento. Este profundo cambio social está generando nuevos colectivos desadaptados o en riesgo de quedar excluidos de un mundo que ha mutado a su alrededor, lo que es cierto tanto para las personas, como para las instituciones e incluso para el sector productivo. Y este es el terreno del Tercer Sector y en particular de las fundaciones. Descubrir estos «fallos» y el modo de resolverlos, requiere tener capacidad innovadora. Todo esto sin descuidar la necesidad de la propia fundación de adaptarse al cambio tecnológico en su organización y modos de hacer.

Por si esto fuera poco, en los últimos años hemos visto crecer a nuestro alrededor la crisis económica con sus

estragos sociales como nueva fuente de problemas por resolver con una alarmante tendencia a la mengua de los recursos disponibles, lo que obliga, una vez más, a aplicar la imaginación a ambas cosas: encontrar formas eficaces de enfrentar los problemas y nuevas estrategias de captación de recursos. Una vez más la innovación es la clave, y la revolución tecnológica parte de la solución con fórmulas nuevas de participación colectiva o de financiación masiva como el llamado *crowdfunding*.

En definitiva innovar es una necesidad absoluta. Debe ser una actitud permanente y requiere método. No es una moda ni una bonita palabra que incluir en la misión y en la definición de proyectos y planes estratégicos. Es esencial para sobrevivir en tiempos de crisis y para adaptarse a los cambios revolucionarios de nuestro entorno. Revolucionarios por lo que nos trae la sociedad del conocimiento y revolucionarios por la fractura social que nos trae la crisis.

La unión hace la fuerza

Los problemas se multiplican y su resolución se demora. El desempleo, la falta de perspectivas para los jóvenes, la escasez de recursos para becas, las dificultades de la investigación, las enormes bolsas de exclusión social o la dependencia crean situaciones dramáticas que todos conocemos. Pero tan grave como el impacto directo sobre personas concretas de estas realidades es el desánimo social y la apatía que puede sobrevenir ante la aceptación pasiva de los problemas como una catástrofe sobrevenida.

Muchas fundaciones están planteando soluciones a problemas concretos con imaginación y con buenos resultados, pero la magnitud de algunos retos y la necesidad de reforzar la cohesión, el espíritu solidario y el sentimiento de pertenencia a una comunidad que se une para abordar los problemas que afectan a todos, exige algo más. Exige unir esfuerzos.

Tal vez ha llegado el momento de elegir unos pocos objetivos. Los que más impactan al futuro. Tal vez la educación o el desempleo juvenil y definir planes de acción en los que, haciendo cada cual lo que mejor sabe hacer, sin crear nuevas estructuras ni alterar el curso de

acción de cada cual, sea posible generar sinergias, entre varios o entre muchos, para lograr impactos a la altura de los retos. Así también se crea sociedad civil.

Referencias bibliográficas

- [1] BAREATEJEIRO, J. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (2011): *Las Cuentas Satélite de las Fundaciones privadas al servicio de los hogares y de las Obras Sociales de las Cajas de Ahorro*. Fundación de las Cajas de Ahorro. Madrid.
- [2] EQUIPO DE ESTUDIOS CÁRITAS ESPAÑOLA (2013): *Algunos Adjetivos del Sector. Lectura transversal entre el sector Fundacional y el Tercer Sector de Acción Social en España*. Cáritas. Madrid.
- [3] FUNDACIÓN LUIS VIVES (2012): *Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España*. 2ª Edición. Madrid.
- [4] FUNDACION PRICEWATERHOUSECOOPERS (2013): *Estudio sobre el presente y el futuro del Tercer Sector social en un entorno de crisis*. PwC. Madrid
- [5] GALINDO, M.A; RUBIO, J.J. y SOSVILLA, S. (2012): *El sector fundacional en España: atributos fundamentales (2008-2009)*. Asociación Española de Fundaciones. Madrid.
- [6] JIMÉNEZ, J.C.; VIAÑA, E.; ALARCÓN, M.A.; CALDERÓN, B. y TRIGUERO, A. (2007): *Las Fundaciones en España: un estudio de su significación económica e impacto social*. Fundación ONCE. Madrid
- [7] RODRÍGUEZ BLANCO, E.; CARRERAS, I. y SUREDA, M. (2012): *Innovar para el cambio social. De la idea a la acción*. ESADE – PwC. Barcelona.
- [8] SALVETTI y LLOMBART (2013): *El perfil del donante en España*. Asociación española de Fundraising. Madrid.

Nueva colección



AMPLIAR LOS MERCADOS EXTERIORES



La obra es una guía para cualquier empresa y profesional que desee participar en los proyectos financiados por los organismos multilaterales de desarrollo (OMD).

Se detallan los mecanismos para la identificación de oportunidades, los sistemas de contratación para las diferentes vertientes (proyectos de asistencia técnica, suministros u obras) y la estrategia para acceder con éxito a este mercado especializado.

Con esta publicación se inicia la colección Manuales ICEX-CECO fruto de la colaboración editorial entre el Instituto Español de Comercio Exterior y el Centro de Estudios Económicos y Comerciales.

624 páginas
Formato: 210 x 250 mm
PVP: 32 € (IVA incluido)
ISBN: 978-84-7811-721-5

Encuentre nuevas oportunidades en las instituciones multilaterales

Puede adquirir la obra en las principales librerías y en el ICEX.

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 91 349 1888
c.e.: libreria@icex.es - www.icex.es/publicacionesicex-libreria



El mundo es tu mercado