

CÓMO MEJORAR LA FINANCIACIÓN

Regular adecuadamente el fundraising ayudaría al impulso al Tercer Sector en España, mejoraría su financiación y daría seguridad jurídica a todas las instituciones implicadas

La economía del trueque y el don, como algunos la denominan, la filantropía, en general, se expande por el Mundo, mostrando que la generosidad del ser humano puede superar las fronteras nacionales y superar al individualismo de la economía de mercado, tratando de cubrir algunos de sus defectos, errores o lagunas.

El World Giving Index Report 2017, publicado por la Charity Aid Foundation, se hace eco de esas tendencias universales y manifiesta, en general, la buena situación del denominado Tercer Sector, recipiendario de tales actuaciones de filantropía. Esta actividad humana y social, diferenciada y diferenciable del sector público y del sector privado, persigue un interés general, al servicio de finalidades colectivas sociales y humanitarias.

Sin embargo, la evolución positiva del Tercer Sector no es general y no está exenta de “agujeros negros”; así, en algunas naciones se reprime, en base a un teórico “interés nacional”, la posibilidad de que las instituciones privadas sin fin de lucro que encarnan los fines del Tercer Sector, reciban financiación internacional y, en otras ocasiones, por suerte escasas, acciones anti éticas y contrarias a su propia finalidad de determinadas ONG lastran la confianza en el sector, clave de bóveda para la actividad de estas instituciones.

Asimismo, en otra perspectiva, una excesiva dependencia en la financiación del sector público, ha convertido a ciertas ONG en poco independientes y, lo que es peor, escasamente eficientes en la configuración de su estructura financiera en el horizonte del largo plazo, como ha demostrado la última crisis económica.

En otro orden de cosas, el mecenazgo empresarial sigue estando por debajo del de las personas naturales, a la hora de implicarse en actividades de interés general. En cualquier caso, una buena financiación de las ONG resulta esencial para la continuidad, con mayores cotas de eficiencia, de sus actividades. Y “buena financiación”, no es sólo la que

Domingo Carbajo,
inspector de Tributos,

Santos M. Ruesga,
catedrático de
Economía Aplicada
(UAM)

Julimar da Silva,
profesor de Economía
(UAM)

resulta suficiente, sino la que diversifica los recursos manejados, equilibrando los mismos por origen, entre particulares, sector público y empresas, y, sobre todo, resulta transparente en sus orígenes y fondos, así como en el cumplimiento de los fines éticos y superiores que caracterizan la actividad del Tercer Sector.

Y, en España, nos queda todavía mucho que recorrer en materia de filantropía e implicación social en el Tercer Sector, aunque los datos de la Asociación Española de Fundraising reflejan la implicación creciente de la sociedad española en actividades de interés general, con cerca de 9 millones de asociados en ONG.

EL FUNDRAISING, O LA EFICIENTE CAPTACIÓN DE RECURSOS

A la búsqueda de esa mayor y mejor financiación, se han dado respuestas desde tradiciones filantrópicas mucho más desarrolladas que la nuestra, supuesto de las naciones anglosajonas y nórdicas, mediante el fundraising.

El fundraising puede definirse como la capta-



DEL TERCER SECTOR

ción de fondos del público por parte de las ONG mediante técnicas profesionales, las cuales permiten impulsar los mecanismos tradicionales de obtención de fondos y la vinculación entre el donante potencial (sea éste, individuo o empresa) y los fines de la ONG, buscando una conexión a largo plazo y una difusión de sus actividades en círculos sociales cada vez más amplios.

Más para que florezca el fundraising, se requiere, en primer lugar, el conocimiento de esta actividad por parte de todos los agentes implicados en las actividades del Tercer Sector; en segundo término, una sociedad que responda favorablemente las actuaciones de este sector

■ **Una buena financiación de las ONG no es sólo la que resulta suficiente,** sino la que diversifica los recursos manejados, equilibrando los mismos por origen, entre particulares, sector público y empresas.

y se comprometa con sus fines; en tercer lugar, equipos profesionales (internos o externos a las propias ONG) conocedores de que las formas de financiación de los proyectos de interés general conllevan siempre demandas éticas y, por último, el fundraising necesita de una regulación adecuada a sus peculiaridades.

Desgraciadamente, en España faltan todavía algunos de los requisitos anteriores; de hecho, mucha gente desconoce qué es el fundraising y, algunos, lo ven, incluso, como incompatible con el carácter no lucrativo de las actividades del Tercer Sector y, asimismo, ninguna de nuestras Leyes o reglamentaciones se refiere, regula o se plantea su propia existencia.

Por estas razones, al calor de los debates recientes para actualizar la legislación sobre “mecenazgo”, no estaría mal que, además de revisar todo lo concerniente a las actividades del Tercer Sector, desde su concepto hasta las formas de apoyo público de su financiación, se pusiera también sobre la mesa de la discusión pública la regulación del fundraising, para avanzar en su definición, contenido funcional y técnico y en las bases instrumentales de su desarrollo eficiente.

Regular adecuadamente el fundraising ayudaría al impulso al Tercer Sector en España, mejoraría su financiación, daría seguridad jurídica a todas las instituciones implicadas, facilitaría su difusión social, haría más transparente la financiación, introduciría nuevos elementos de control en una operativa necesitada de los mayores imperativos éticos y, por último, coadyuvaría al, sin duda, futuro esplendoroso de una sociedad que no vea a los “otros” como extranjeros o diferentes, sino como integrantes de un proyecto idéntico: el planeta Tierra.

