

A la recerca de finançament. Les subvencions

3.1 Com plantejar-se el finançament a la nostra associació?

Existeixen diverses fonts de finançament per a les associacions. A grans trets podem parlar de dues grans vies:

- Recursos propis de l'entitat.
- Recursos externs.

Molt sovint, però, a l'hora de desenvolupar les seves activitats les entitats només tenen en compte les subvencions que convoquen les administracions públiques. Això pot comportar el risc de crear una certa relació de dependència que pot suposar algunes limitacions:

a) **A nivell ideològic:**

Les administracions, en les diferents convocatòries de subvenció, estableixen sovint quines temàtiques són prioritàries.

Per tant, una associació es pot trobar en el cas de voler rebre una subvenció per realitzar un projecte o servei i que l'administració a la qual té intenció de presentar la sol·licitud corresponent no tingui com a prioritària aquesta línia d'actuació. En conseqüència, és possible que no es rebi la subvenció i, per tant, caldrà recórrer a una altra font de finançament per poder tirar el projecte endavant.

Un altre cas possible és supeditar els projectes de l'associació a les prioritats que marquen els organismes públics en les seves convocatòries. És a dir, que per "assegurar-se" el finançament públic, les entitats desenvolupin projectes sense partir dels objectius establerts per la pròpia associació, que provenen de l'anàlisi de la realitat amb la qual s'està treballant. Per tant, es trencaria la coherència que ha de prevaler en tota associació i es deixaria de banda la ideologia que ha d'emmarcar qualsevol de les accions a desenvolupar.

b) **A nivell econòmic:**

Cal tenir present que, generalment, les subvencions no financen més del 50% del pressupost total d'un projecte. Així doncs, si el projecte és recolzat per una única subvenció, caldrà cercar sempre més fonts de finançament o del contrari no es podrà dur a terme el projecte en la seva totalitat. A més, si el projecte és finançat únicament per una subvenció i l'any següent es denega, és molt possible que el projecte quedi aturat, dificultant així la consecució plena dels objectius plantejats.

Per tant, és molt recomanable diversificar les vies de finançament de l'entitat. Quan en un projecte hi participen diferents fonts de finançament, tant si provenen de la mateixa entitat com d'organismes públics i/o privats, parlarem de **cofinançament**.

El **cofinançament** permet, en gran part, evitar les limitacions econòmiques i ideològiques anteriorment comentades, així com el risc de perdre l'autonomia de l'associació.

Distribució aconsellable dels recursos de l'entitat (%)		
Recursos propis	Recursos externs (organismes públics)	Recursos externs (entitats privades)
55 – 65%	25 – 35%	20 – 30%

El procés de diversificar els recursos de l'entitat pot ser un procés un tant complex, per això és aconsellable organitzar i establir estratègies per poder-lo portar a terme. Alguns elements a tenir en compte són:

- ***Planificar el finançament de l'entitat:***

A partir dels diferents projectes que l'entitat vol desenvolupar i de les despeses generals que té l'associació per poder funcionar (estimació), s'han d'analitzar els recursos reals dels quals es disposa, ja siguin propis de l'associació o provinents d'altres organismes.

Un cop realitzada aquesta anàlisi, es podrà establir quines són les necessitats econòmiques que té l'entitat per a realitzar la totalitat dels projectes plantejats.

- ***Diversificació de les fonts de finançament existents:***

Revisió amb l'objectiu de potenciar, per una banda, els recursos propis de l'associació i, per l'altra banda, les fonts de finançament públiques i privades que poden recolzar els projectes de l'entitat.

En el cas de les convocatòries de finançament públiques i privades existents, és possible que el nostre projecte o la pròpia entitat no s'adeqüi als requisits que se sol·liciten. Per tant, no totes les fonts econòmiques seran útils per al projecte que es vol iniciar i, per això, serà necessari explorar el potencial del projecte i centrar-se en aquelles fonts de finançament més viables.

Cada possibilitat de finançament, en la majoria de casos, suposa realitzar un gran esforç. Per exemple, en el cas de les subvencions, comporta recopilar la documentació que es demana, omplir els impresos necessaris, etc. Per això, és recomanable concentrar els esforços en aquells ajuts o subvencions que tinguin més possibilitats d'èxit.

- ***Prioritzar els objectius i activitats que l'entitat ha establert:***

Per evitar la pèrdua d'autonomia de l'associació, la recerca de finançament cal realitzar-la per a les activitats que l'associació ha previst portar a terme, i no fer el procés contrari: crear projectes a partir de les prioritats marcades per les administracions públiques.

- ***Personal que coordini la recerca de finançament:***

La recerca de noves fonts de finançament, la seva planificació i el seguiment de les mateixes pot implicar la destinació d'una part important dels recursos

humans de l'associació: establir estratègies per a la "captació" de socis i de sòcies, contactar amb les diferents empreses o organismes públics, presentar projectes o informes de l'entitat... suposa disposar de temps. Per aquest motiu, és recomanable que hi hagi una persona o equip que es responsabilitzi del finançament dels projectes.

3.2 Quines vies de finançament existeixen?

- **Recursos propis**

Són aquells recursos que genera la pròpia associació mitjançant les seves activitats, serveis o a partir de la quota dels seus socis i sòcies. Generalment es destinen al funcionament ordinari de l'entitat.

Els recursos propis són una font de finançament molt important per al desenvolupament de les activitats de l'associació. **Potenciar aquesta via econòmica pot representar una certa independència per a l'entitat:** a l'hora de desenvolupar aquells projectes que des de l'administració o des d'una entitat privada no són prioritaris, o per realitzar en la seva totalitat aquell projecte per al qual no hem aconseguit el pressupost total mitjançant ajuts i subvencions.

Al final d'aquest subapartat es mostren alguns exemples per potenciar els recursos propis de l'entitat.

- ***Quotes de socis i sòcies:***

Una associació està formada per un conjunt de socis i sòcies. El soci o sòcia pot participar de diferents maneres a l'entitat. Una de les col·laboracions pot ser econòmica, a partir del pagament d'una quota. En alguns casos, la quota pot suposar per al soci o sòcia tenir accés gratuït a determinats serveis o activitats de l'associació.

És la pròpia associació que, a partir dels estatuts i de les decisions de la seva Assemblea, estableix l'obligatorietat i l'import a pagar pel soci o sòcia, la forma de pagament i en quina periodicitat cal realitzar-lo.

- ***Donacions:***

Són aportacions econòmiques o materials que poden realitzar particulars per al desenvolupament dels projectes de l'associació. En la majoria de casos, una donació es realitza per afinitat amb l'entitat.

Les donacions poden ser puntuals per part de persones més o menys properes a l'associació o amb un enfocament més ampli, per exemple, a partir de campanyes de difusió de l'associació i/o sensibilització sobre la realitat amb la qual es treballa, de manera que les donacions poden ser més nombroses.

- ***Venda o ingressos per serveis:***

Són ingressos que l'entitat pot obtenir a partir de diferents activitats o serveis que realitza. Aquests serveis poden ser de caire formatiu, culturals, etc., on els i les participants paguen una quota com a usuaris i usuàries.

- **Activitats específiques per recaptar fons:**

Es tracta de l'organització d'activitats amb l'objectiu d'obtenir recursos econòmics o materials per a l'entitat. Generalment, les activitats per recaptar fons són "extres" als serveis i activitats que l'associació desenvolupa al llarg de l'any.

- **Merchandising:**

Venda de productes relacionats amb l'associació o amb les seves activitats.

- **Altres activitats econòmiques:**

Activitats que suposen diferents ingressos per a l'entitat, com per exemple, la gestió d'una botiga de productes artesanals, un bar, etc.

Generalment, els recursos propis no són previsibles, excepte les quotes de socis i sòcies, que representen uns ingressos fixes.

Exemples de recursos propis	Quotes de socis i sòcies	<ul style="list-style-type: none"> - Manteniment del socis i sòcies (informar de l'entitat i de les novetats) - Generar nous socis i sòcies
	Donacions	<ul style="list-style-type: none"> - Campanyes de recollida de material escolar. - Campanyes de difusió sobre l'entitat o sobre un dels seus projectes
	Venda d'ingressos per serveis	<ul style="list-style-type: none"> - Xerrades i/o tallers - Sortides - Exposicions - Assessoraments - Jornades
	Activitats per recaptar fons	<ul style="list-style-type: none"> - Festes - Concerts - Festivals
	Merchandising	<ul style="list-style-type: none"> - Samarretes - Pins - Calendaris - Postals de Nadal - Bolígrafs - Encenedors
	Altres activitats econòmiques	<ul style="list-style-type: none"> - Servei de bar - Botiga de comerç just

• **Recursos externs**

Recursos materials i/o econòmics que poden provenir tant d'organismes públics com d'entitats privades.

a) **Recursos externs provinents d'organismes públics:**

Són els recursos que provenen de les administració públiques: Ajuntament, Govern autonòmic, Govern central, etc.

- **Subvencions:**

Ajut econòmic concedit per l'administració a les associacions, fundacions, etc. per als seus fins socials.

Les subvencions poden col·laborar en el funcionament ordinari de les entitats o específicament en un determinat projecte o activitat. Normalment es convoquen durant el primer trimestre de l'any. La concessió d'una subvenció suposa l'acceptació de les bases de la convocatòria, destacant el compromís, un cop finalitzada l'activitat o projecte subvencionat, de justificar les despeses efectuades.

- **Convenis:**

Acord entre l'entitat i l'administració pel qual es comprometen: l'associació, per una banda, a realitzar un determinat projecte o servei, i l'administració, per l'altra banda, a recolzar-la en les condicions acordades.

A diferència de les subvencions, els convenis asseguren, freqüentment, una aportació econòmica a més llarg termini (generalment, d'un a quatre anys), permetent una major estabilitat i una millor planificació dels recursos i dels serveis per part de l'entitat.

- **Premis i concursos:**

Un premi o concurs és el reconeixement per la tasca realitzada per una entitat en un àmbit determinat o pel desenvolupament d'un dels seus serveis o projectes. Sovint el premi consisteix en el lliurament d'una quantitat econòmica que atorga una comissió o un jurat creat per a l'ocasió. En alguns casos també es convoquen premis amb la finalitat d'escollir avantprojectes i donar-los suport econòmic o mitjans adients per a la seva posterior realització; en aquest cas, caldrà molts cops presentar una justificació del projecte per demostrar que s'ha portat a terme de manera satisfactòria.

b) Recursos externs provinents d'entitats privades:

Recursos econòmics i materials que provenen de fundacions privades, entitats de segon o tercer grau (federacions o confederacions) o d'empreses.

En l'actualitat, les col·laboracions entre entitats sense ànim de lucre i empreses són poc habituals. Tot i així, cada vegada existeix més interès en aquesta via, ja que pot contribuir a la diversificació de les fonts de finançament de l'associació. Les empreses poden tenir més interès en aportacions materials que produeixen elles mateixes (per exemple, una copisteria pot aportar com a ajuda la difusió d'un projecte a partir de la impressió i reproducció de tríptics). Cal tenir present que sovint es demanarà incloure el logotip de l'entitat privada que dona suport al projecte en els seus materials de difusió.

- **Ajuts:**

Aportacions, sovint econòmiques, provinents generalment de fundacions privades que anualment convoquen ajuts per al finançament de projectes específics que desenvolupen les associacions.

El funcionament d'aquests ajuts és semblant a les subvencions, amb la diferència que habitualment es convoquen a finals d'any. És comú que les fundacions que convoquen aquests tipus d'ajuts siguin entitats bancàries.

- **Ajuts d'organitzacions de 2n o 3r grau:**

Algunes associacions reben ajuts econòmics de la federació o confederació a la qual pertanyen. Els criteris de distribució s'estableixen des de la pròpia organització de segon o tercer grau (nombre d'usuaris, nombre d'activitats, indicadors qualitatius...).

- **Premis i concursos:**

A l'igual que les administracions públiques, són moltes les entitats privades, principalment fundacions, que convoquen premis o concursos per donar suport a projectes d'una temàtica determinada que porten a terme associacions.

- **Sponsors:**

Aportació econòmica o material que realitza una persona, organisme o empresa per al desenvolupament d'un projecte o activitat de l'associació amb la contrapartida de fer publicitat de qui ha fet l'ajut.

- **Patrocinis:**

Ajut econòmic o material d'una persona o d'una empresa amb la finalitat de protegir o donar continuïtat a una entitat o a un dels seus projectes per la causa que defensa.

- **Crèdits:**

Recurs que no es pot contemplar del tot com una font de finançament, sinó com a anticipació d'uns ingressos ja acordats però que encara no s'han rebut. Com per exemple, quan s'endarrereix el pagament d'una subvenció de la qual ja es té constància, mitjançant notificació, de la seva recepció.

Demanar un crèdit suposa fer un préstec a una entitat bancària i, per tant, comporta el retorn dels diners sol·licitats més els seus corresponents interessos. Així doncs, es aconsellable fer una bona planificació dels recursos.

ESQUEMA RESUM:

Fonts de finançament		
Recursos propis	Recursos externs (organismes públics)	Recursos externs (entitats privades)
<ul style="list-style-type: none">- Quotes de socis i sòcies- Donacions- Vendes/ingressos per serveis- Activitats per recaptar fons- <i>Merchandasing</i>- Altres activitats econòmiques- Donacions	<ul style="list-style-type: none">- Subvencions- Convenis- Premis i concursos	<ul style="list-style-type: none">- Ajuts- Ajuts d'organitzacions de 2n. l 3r. grau- Premis i concursos- Patrocinis i <i>sponsors</i>- Crèdits