



# El Financament de les entitats juvenils



Per tal de poder desenvolupar els projectes i assolir els objectius de les entitats, calen la participació i el compromís de les persones que en formen part i que hi participen.

Sovint també són necessaris l'ús de recursos materials i la captació de recursos econòmics per a garantir-ne el bon funcionament i fer-hi possible tant el funcionament ordinari com el desenvolupament dels projectes i les activitats.

Sigui quin sigui l'objecte de captació, convé que, sempre que sigui possible, les accions per captar fons es vinculin directament amb la finalitat per la qual es recapten. Les persones o les entitats donants, així com els propis membres de l'organització, han de veure la relació directa entre les seves aportacions, la realització del projecte i el seu impacte.

No es pot oblidar que la captació de fons és un mitjà per aconseguir el compliment dels objectius del projecte; així, mai es pot convertir en un fi en si mateix.

En aquest butlletí presentarem la proposta del CRAJ pel que fa a la gestió del financament en les entitats juvenils. També hi trobareu una visió general dels principals mètodes de captació fons i la diferència entre els recursos propis, els privats i els públics, ja que, perquè la recaptació de fons es consolidi a llarg termini, cal planificar-la i dotar-la d'una perspectiva estratègica.

“No es pot oblidar que la captació de fons és un mitjà per aconseguir el compliment dels objectius del projecte; així, mai es pot convertir en un fi en si mateix.”

publicació del Centre de Recursos per a les Associacions Juvenils



/butlletí

núm. 153 Setembre 2017

/edita



/gestionat per



/en conveni amb



## /El financament de les entitats juvenils

### Algunes recomanacions en la captació de fons

Entre els principis que poden conformar la captació de fons es poden considerar els següents:

- Comptar amb un bon projecte
- Posar-hi molta creativitat
- Aprofitar el moment d'actualitat i de les agendes dels mitjans de comunicació o dels mitjans als que es dirigeixi el públic de les activitats de recaptació.
- Tenir credibilitat, representar una entitat amb prestigi i comunicar amb molta claredat i transparència quina és la missió, el que ha fet fins ara, quins han estat els resultats, etc.
- Comptar amb una estratègia i dedicar temps a pensar i planificar què es vol comunicar i a qui es dirigeix l'estratègia de financament.
- Incloure tota la base social de l'entitat i les persones que segur que creuen en el projecte.
- Recaptar els fons que veritablement es necessiten. No atresorar diners que no tinguin aplicació, sense perjudici de mantenir un nivell de reserves financeres necessari per afrontar despeses eventuais.
- Procurar que l'estratègia de captació no entri en conflicte amb la missió i valors de l'organització.

### Noves oportunitats

Algunes consideracions:

- Reducció per part de l'administració del suport econòmic a les entitats.
- La Responsabilitat Social Corporativa (RSC)
- Aparició de la Llei 49/2002, de 23 de desembre, de règim fiscal de les entitats no lucratives i dels incentius fiscals al mecenatge
- L'increment de la demanada de transparència i de l'ús dels recursos socials per part de la ciutadania.

### Recursos del CRAJ a disposició de les associacions juvenils

#### Recursos propis

- Fitxa temàtica núm. 35 – Donacions a les entitats juvenils
- Fitxa temàtica núm. 42 – Plataformes de crowdfunding

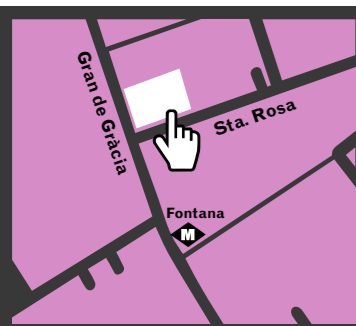
#### Recursos públics

- Guia Bàsica sobre subvencions
- Butlletí 901 núm 151 - Convocatòria subvencions 2017
- Butlletí 901 núm. 147 - Justificació de subvencions 2016
- Fitxa temàtica núm. 68 - Memòria econòmica justificativa de subvencions
- Plantilla de la memòria econòmica justificativa per a subvencions

#### Recursos privats

- Guia de financament privat

Recordeu que per a qualsevol dubte podeu demanar una sessoria sobre temes relacionats amb financament de les entitats a través del tel. 93 265 52 17 o del correu [assessoraments@crajbcn.cat](mailto:assessoraments@crajbcn.cat)



Més informació trucant al:

# 932655217

/el telèfon d'informació per a les entitats juvenils de Barcelona



Aquesta obra es pot copiar, distribuir i comunicar publicament, citant sempre al Centre de Recursos per a les Associacions Juvenils de Barcelona. No es pot utilitzar amb finalitats comercials. Imatge cedida per Pressfoto / Freepik. Més informació: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>

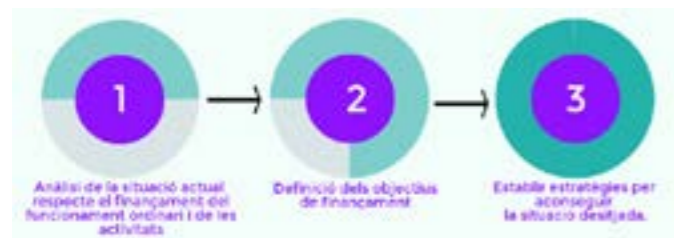
Disseny i maquetació: Argus Disseny, SL. Redacció de continguts: Oriol Nicolau Batalla - CJB i Helena Guiu Juhé, Directora de l'Espai Jove la Fontana. Impressió: El tinter Dipòsit Legal: B-17327/2000

Consulta tots el butlletins a: [www.bcn.cat/craj](http://www.bcn.cat/craj)

o vine a buscar-lo al CRAJ: C. Gran de Gràcia 190-192 (al costat de Fontana)

Per desenvolupar amb èxit la captació de fons, i per tant també el projecte, és important no improvisar. Cal dedicar temps i esforços tant a la planificació de les accions com al seguiment i l'avaluació dels resultats, i és important que ho faci tothom qui participa en l'organització.

Abans d'establir les possibilitats de finançament dels projectes de l'entitat i del funcionament ordinari de l'entitat, es recomana que se segueixin els següents passos:



### 1) Anàlisi de la situació actual pel que fa al finançament de les activitats i del funcionament ordinari

S'analitzen els recursos reals de què es disposa, ja siguin propis de l'associació o provinents d'altres vies, ja siguin econòmics o materials.

S'analitzen també les diferents vies que es fan servir per recaptar fons materials i econòmics, l'estructura financera de l'organització.

Us recomanem fer un llistat en un full de càlcul de tots els ingressos que té l'organització en un període concret i segons els diferents finançadors al llarg de l'any o del període passat o previst, segons es cregui més convenient. El que es pretén és conèixer el percentatge que cada fons representa respecte del total.

Aquest exercici permetrà veure el grau de dependència d'alguns d'aquests finançadors, l'esforç que suposa aconseguir-los, i si valen la pena en comparació als altres finançadors.

Per altra banda, s'analitza l'apartat de despeses i necessitats materials de l'associació en l'any o el període passat o previst, segons convingui:

PROCEDÈNCIA IMPORT	% SOBRE EL TOTAL
Despeses de funcionament	
Subministraments	
Comunicacions	
Publicitat i propaganda	
Assegurances	
Lloguers	
Assegurances	
Despeses d'activitats	
Programa d'activitats	
Transport i missatgeria	
Material fungible relacionat amb l'activitat	
Transport i despeses de viatge	
Allotjament i manutenció	
Treballs duts a terme per empreses externes	
Altres despeses	
TOTAL	

### 2) Definició dels objectius de finançament

Un cop feta l'anàlisi, la planificació partirà de les necessitats de l'organització. Així, per a fer aquesta planificació, caldrà tenir present quins objectius es planteja l'entitat per als propers anys (o el període que es defineixi).

Cal conèixer tots els recursos que les entitats tenen al seu abast i distribuir-los per categories en funció del seu origen. A grans trets es pot parlar de dues grans vies: els recursos propis de l'entitat i els recursos externs (fons públics i privats). A continuació es presenten de forma resumida:

**Els recursos propis** són els que genera la pròpia associació mitjançant les seves activitats o a partir de la quota dels seus socis i sòcies, i generalment estan destinats al funcionament ordinari de l'entitat. Aquests recursos 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, ja que permet desenvolupar projectes que per a l'administració o per a l'entitat privada no són prioritaris, així com els projectes per als quals no hem aconseguit el pressupost total mitjançant ajuts i subvencions.

#### Exemples de recursos propis

##### 1 Quotes de socis i sòcies

- Manteniment del socis i sòcies
- Generar nous socis i sòcies

##### 2 Campanyes

- Campanyes de recollida de recursos (materials, econòmics o humans).

##### 3 Ingressos per serveis

- Xerrades i/o tallers
- Sortides, excursions, curses, visites, etc.
- Exposicions
- Assessoraments
- Jornades formatives

##### 4 Activitats per recaptar fons

- Festes
- Concerts
- Festivals
- Loteries i rifes

##### 5 Merchandising

- Samarretes, bolígrafs, xapes, calendaris, postals de Nadal, llibres, CD...

##### 6 Altres activitats econòmiques

- Servei de bar
- Botiga de comerç just
- Venta d'entrades de concerts

**Els recursos privats**, es dividiran les possibilitats de finançament entre persones individuals i empreses:

- Donants individuals
- Es poden aconseguir moltes donacions de persones

individuals a través de mitjans de difusió massiva de caràcter no personalitzat com les **donacions a través de la web** amb Paypal i les plataformes de **crowdfunding**, dinamitzades a les xarxes socials de l'entitat.

Convé indicar per a què es necessiten els recursos que es demanen. Pot ser per al sosteniment de la tasca de l'organització en el seu conjunt (donació no finalista) o pot ser per a un programa de treball concret (donació finalista). En qualsevol cas, convé fer tangible la donació, és a dir, mostrar al donant per a què serveixen seus diners de manera que senti que la seva aportació singular representa una contribució significativa.

- L'empresa donant

Les empreses privades poden col·laborar de diverses maneres amb les organitzacions socials. La seva contribució no necessàriament s'ha de reduir a aportacions dineràries directes, sinó que també poden recaptar fons de tercers o aportar altres recursos útils (donacions en espècie o en serveis, voluntariat, etc.). Es poden crear formes de donació regular mitjançant denominacions diverses (per exemple, "**empresa col·laboradora**") per a sufragar les despeses de funcionament de l'organització o d'algun dels seus projectes. Les empreses també poden cedir material o espai, o poden fer aportacions econòmiques condicionades a un reconeixement públic de l'empresa donant. En aquest últim cas, però, ja no es parla d'una donació, que per definició no exigeix cap contraprestació, sinó de **mecenatge** o **patrocini**. Vegeu la [Guia de finançament privat](#).

Cal destacar la importància que els mètodes de captació de fons siguin coherents amb els valors de l'organització i que les fonts que proporcionen els recursos també ho siguin amb les finalitats i els principis de l'entitat. Per exemple, no seria coherent que una organització que lluita contra les drogodependències organitzés una festa per recaptar fons mitjançant la venda de begudes alcohòliques.

#### Els recursos públics

El finançament públic són els recursos que provenen de les administracions públiques (per exemple, l'ajuntament, el govern autonòmic, el govern central...) en forma de subvencions, premis, convenis de col·laboració o ajuts econòmics concedits a les associacions i fundacions per al compliment dels seus objectius socials. Aquest tipus de finançament representa una de les fonts d'ingressos de les organitzacions ciutadanes més habituals. Els recursos públics tenen un paper molt limitat en el seu sosteniment, ja que tendeixen a cobrir projectes específics i no despeses d'estructura o destinades al creixement de l'organització. En canvi, serveixen per afrontar projectes d'una envergadura tal que no resulten fàcils de finançar d'una altra manera.

Cal tractar de veure quines institucions poden ser les més propícies per a l'organització en concret i seguir-los la pista molt de prop. Vegeu el Taulell d'ajuts, premis i subvencions del CRAJ i la Guia bàsica sobre subvencions.

A més d'una bona selecció de les institucions finançadores, una altra clau de l'èxit serà una preparació acurada del projecte. Vegeu la Guia de disseny, redacció i gestió de projectes.

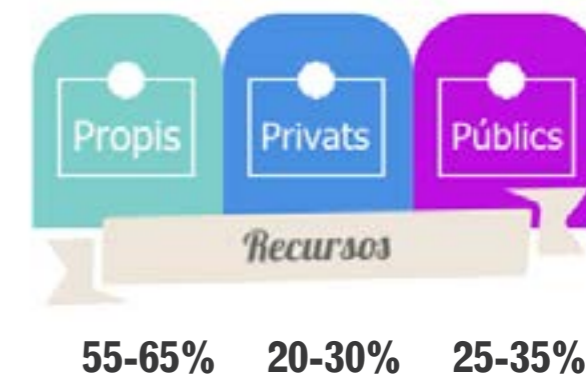
#### La diversificació de fons, una estratègia segura

La diversificació de fons permet, en gran part, evitar les limitacions econòmiques així com el risc de perdre l'autonomia de l'associació.

Cal comparar el retrat de la situació actual amb l'estructura de finançament ideal.

L'estructura de finançament ideal d'una entitat és que, almenys el 50% dels fons siguin recursos propis, i la resta es reparteixi entre recursos privats i públics en funció del projecte:

#### Distribució aconsellable dels recursos de l'entitat (%)



*El finançament de l'entitat ha de procurar l'equilibri entre les fonts pròpies, les públiques i les privades.*

### 3) Establir estratègies per a arribar a la situació desitjada:

Un cop s'han fet l'anàlisi i l'establiment d'objectius, cal determinar quins d'aquests objectius es poden atènyer de manera raonable per obtenir el màxim resultat de la captació de fons planificada.

Les organitzacions han de pensar en maneres de diversificar el seu finançament. En general, això significa pensar en altres formes de col·laboració i, sovint, ampliar la mirada i anar més enllà de les fonts de finançament públiques, sovint en forma de subvencions, i valorar la possibilitat d'obrir la porta a donacions privades o a buscar noves alternatives per a recaptar fons propis, per exemple a través d'activitats comunitàries, venda de materials, etc.

A l'hora de decidir quines fonts d'ingressos s'escullen, però, cal tenir en compte que la diversificació de fonts comporta un major cost en la captació i que hi ha fonts més estables que altres.