



Taula d'entitats
del Tercer Sector Social
de Catalunya



**Dossiers
del Tercer
Sector**

núm. 6
gener 2011

Entitats financeres i Tercer Sector

En conveni amb:



1. Introducció

El dossier 'Entitats financeres i Tercer Sector' que presentem a continuació pretén mostrar les relacions econòmiques-financeres de les entitats socials amb el món financer. La Taula d'entitats del Tercer Sector Social de Catalunya ja va voler abordar el tema de les relacions entre entitats no lucratives i món financer en la jornada 'Invertir en les persones' celebrada el 16 de desembre de 2010 a l'Auditori de Caixaforum de Barcelona. La jornada va ser un punt de trobada entre responsables de les principals entitats financeres de Catalunya i directius d'entitats no lucratives i va reunir a més de 300 persones.

Aquesta nova publicació vol mostrar en quina mesura les entitats financeres responen a les seves necessitats i quins són els hàbits bancaris de les entitats del Tercer Sector. En l'apartat final, es presenten un seguit de reptes que les entitats socials haurien de tenir en compte per millorar la seva gestió econòmica-financera.

Els continguts del d'aquest nou dossier estan basats en les aportacions de la jornada 'Invertir en les persones' del 16 de desembre de 2010 i en diversos estudis anteriors.

2. Les entitats financeres més utilitzades

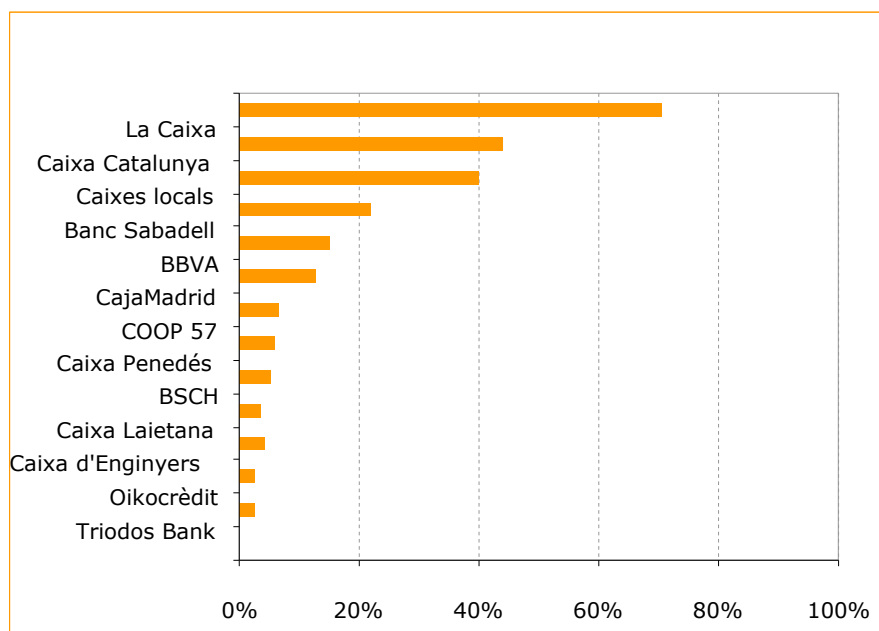
Les entitats del Tercer Sector aposten per diverses entitats financeres a l'hora de gestionar els seus diners ja que són conscients de la importància de no dependre només d'un banc o caixa. Les entitats escullen diversos bancs i caixes per motius de seguretat i també perquè així poden negociar millors condicions financeres. Ara bé, per a les entitats, els bancs i caixes acostumen a oferir productes similars i no disposen de gaire productes i serveis especials per a les entitats del sector.

Estudis recents ens mostren que el 22% de les entitats socials aposten per la utilització de bancs, el 72 % per les caixes i el 6 % per una entitat ètica.

Si parlem de caixes d'estalvi, La Caixa és l'entitat bancària més utilitzada per les entitats socials, no només perquè compleix condicions com una alta implantació territorial, bona operativa per Internet, àmplia oferta de productes, etc. sinó també perquè les subvencions de les diferents administracions s'ingressen, principalment, en aquesta entitat financera.

Les caixes locals com la Caixa Tarragona, la Caixa Manresa i, finalment, la Caixa Sabadell eren la tercera opció més utilitzada per les organitzacions fins fa poc, sobretot en aquells casos en què treballen molt arrelades al territori. A part d'aquestes, en general, són les entitats socials més petites (volum pressupostari per sota dels 50.000€) les que prefereixen treballar amb caixes locals. Entre els motius hi ha la relació de confiança que s'estableix entre l'entitat financera i l'organització social, que moltes vegades és fonamental a l'hora de demanar productes i serveis adequats a les necessitats de l'entitat del Tercer Sector.

Entitats financeres més utilitzades per les entitats del Tercer Sector:

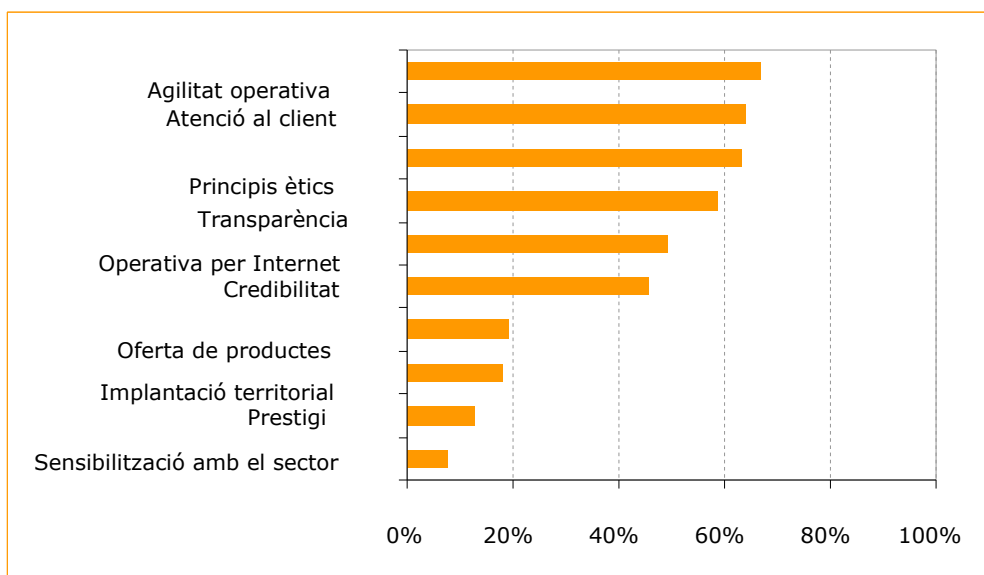


En el cas dels bancs, el Banc Sabadell i el BBVA tenen una presència destacada entre les entitats del Tercer Sector. Val a dir que la majoria d'entitats fan ús dels bancs com clients de passiu més que per canalitzar la seva operativa diària. Encara que totes les organitzacions mostren preocupació per la coherència entre la seva opció financera i la missió i valors que defensa l'entitat, la majoria afirma que no troben cap altra alternativa ètica que satisfaci completament les seves necessitats financeres.

3. Què es valora d'una entitat financera?

Les entitats socials valoren positivament una entitat bancària principalment quan opera amb agilitat i ofereix un bon servei d'atenció al client, resolutiu i eficaç. Paral·lelament, no s'obvia que l'entitat bancària treballi sota un mínim de principis ètics i sigui el màxim de transparent possible. Les entitats busquen la proximitat de tracte, que es pot traduir en una atenció personalitzada i un bon coneixement de les necessitats financeres de l'organització per part del banc o caixa. El grau de confiança que aquest genera pot determinar que una organització treballi amb una entitat bancària o una altra.

Què valoren les entitats del Tercer Sector d'una entitat bancària?



- **La transparència:** és el factor més valorat per les organitzacions grans (volum per sobre del mig milió d' €), seguit per l'agilitat operativa i els principis ètics. Les entitats també valoren que se'ls tracti com a persona individual amb una situació pròpia (i que, per tant, es té una resposta adequada a les seves necessitats), ja sigui en una oficina física o a través d'internet.

- **La credibilitat:** és un altre aspecte a tenir en compte, encara que no va lligada a la transparència ni als principis ètics. Un gran banc pot donar molta credibilitat però no té perquè ser transparent o actuar sota un paraigua ètic.

- **La sensibilitat envers el Tercer Sector:** més que valorar-se es reivindica, tot i que pot quedar camuflada amb una bona atenció i tracte personalitzat que acabi amb unes millors condicions financeres.

- **Oferta de productes:** no és un dels aspectes més valorats per les organitzacions socials, sobretot per les organitzacions amb volum pressupostari per sota del mig milió d'euros, ja que les entitats del Tercer Sector acostumen a utilitzar productes d'ús comú que estan disponibles en totes les entitats bancàries.

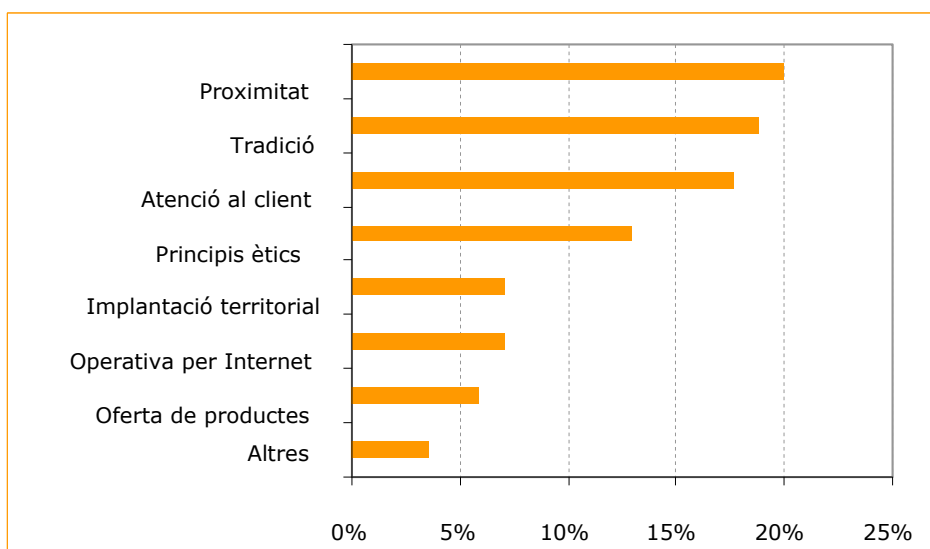
- **Internet:** L'operativa per Internet també es valora però queda compensada per la implantació territorial. Com que la majoria de bancs i caixes amb les que es treballa tenen una bona implantació territorial, l'operativa per Internet és important però no imprescindible, sobretot en el cas de les entitats socials petites.

Més enllà d'aquests criteris, la majoria d'organitzacions del Tercer Sector Social, independentment de la seva naturalesa, dimensió o àmbit de treball, trien doncs les entitats bancàries amb les quals treballen per criteris pràctics: proximitat, atenció al clients, implantació territorial, operativa per internet, principis ètics, oferta de productes... Bàsicament

busquen la proximitat de tracte, que es pot traduir en una atenció personalitzada i un bon coneixement de les necessitats financeres de l'organització per part del banc o caixa.

El segon motiu per elegir un banc o caixa és la tradició, que es tradueix una altra vegada en una relació de confiança. Les entitats socials acostumen a tenir una bona opinió de la primera entitat bancària amb la qual van treballar ja que s'estableix una relació de confiança. En general, les organitzacions no s'obliden dels principis ètics que hauria de complir la seva opció bancària. De fet, el debat sobre si l'opció que han escollit té un mínim de coherència amb la finalitat i objectius de l'organització està al cap de tothom i ocupa el quart lloc per ordre d'importància.

Motius que determinen l'elecció d'una entitat bancària:



4. Sobre l'operativa de les entitats del Tercer Sector

4.1 Productes d'actiu utilitzats:

En general, les organitzacions del Tercer Sector es poden definir com a clients d'actiu de les entitats bancàries; és a dir, tenen major necessitat de finançament que capacitat d'inversió. Així, el producte d'actiu que més s'utilitza és la línia de crèdit (36%), ja que a part de ser utilitzat com instrument de finançament, a vegades és la via mitjançant la qual es gestionen cobraments i pagaments.

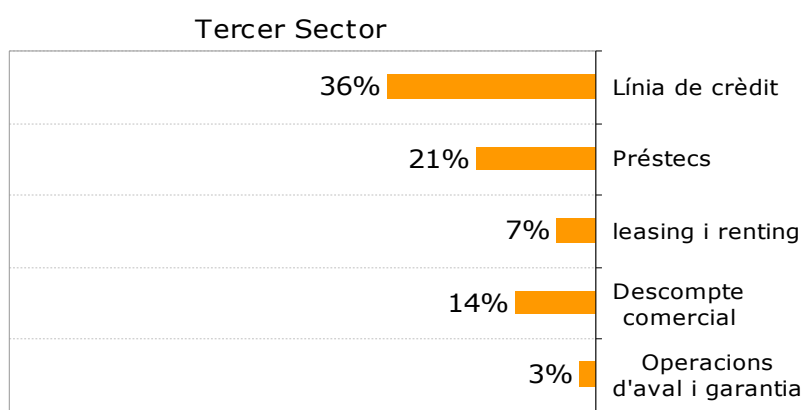
En segon lloc trobem els préstecs, a curt i llarg termini, que són utilitzats per un 21% de les entitats del Tercer Sector. Val a dir que la gran majoria de les organitzacions utilitzen préstecs hipotecaris.

Els productes d'arrendament financer com leasing i renting són utilitzats majoritàriament per organitzacions de tamany gran en volum pressupostari. L'objectiu és l'adquisició de material

necessari per a l'activitat diària, com ordinadors, cotxes, etc. Algunes organitzacions grans també comencen ara a utilitzar productes com el factoring, encara que aquest producte té un cost més elevat que el descompte comercial convencional.

Respecte al descompte comercial, són les entitats que realitzen una activitat més comercial les que es beneficien dels seus avantatges. Per últim, les operacions d'aval i garantia formen part de l'operativa de les organitzacions grans, però en menor mesura que la resta de productes. Malgrat això, la possibilitat de tenir una línia d'aval, amb unes condicions financeres que s'ajusten a les necessitats del Tercer Sector és demanat per la majoria d'entitats socials. Les xifres comentades anteriorment es poden resumir en el gràfic següent:

Productes d'actiu utilitzats per les entitats del Tercer Sector:



Com hem assenyalat, tota aquesta operativa està condicionada pel volum pressupostari de l'organització. Aquest és un factor clau que determina la diversitat de productes utilitzats. Les organitzacions més petites (volum pressupostari per sota dels 50.000€) utilitzen bàsicament línies de crèdit i préstecs, i a més aquestes són menys del 20% del total d'entitats petites. Segons augmenta el volum pressupostari, el número de productes utilitzats i percentatge d'organitzacions que els utilitzen augmenta.

4.2 Productes de passiu utilitzats:

Els comptes corrents són el producte de passiu més bàsic i d'ús més generalitzat per les organitzacions socials (independentment de la seva dimensió, naturalesa i àmbit de treball). Els motius són clars: es tracta de dipòsits a la vista dels quals es pot disposar en qualsevol moment sense cap cost; a més, admeten qualsevol tipus de domiciliacions de rebuts, nòmines, factures dels proveïdors, etc; i es demanarà sempre que el client desitgi contractar un altre servei o producte financer. L'operativa diària de qualsevol organització necessita d'un compte corrent.

Altres productes de passiu utilitzats per les organitzacions són els dipòsits a termini, fonamentalment per a invertir el capital fundacional i les puntes de tresoreria que pateixen algunes organitzacions. En alguns casos aquests dipòsits es tenen en entitats de finançament ètic, com COOP57 i OIKOCRÈDIT. Amb aquestes entitats, a part de trobar unes bones

condicions financeres, les organitzacions del Tercer Sector se senten més coherents amb la seva missió i valors.

A part d'aquests productes també s'utilitzen els fons d'inversió, encara que les entitats tenen problemes per a trobar un fons d'inversió que les convingui; sobretot en quant a principis ètics. Com en el cas anterior, la utilització de productes de passiu (excepte en el cas dels comptes corrents) està condicionada per la dimensió de l'organització: segons augmenta el volum pressupostari, augmenta l'ús i quantitat de productes utilitzats.

4.3 Productes que no estan a l'abast:

La majoria d'organitzacions del Tercer Sector tenen accés als productes i serveis que necessiten. Algunes organitzacions comenten que al principi, quan es van crear, van haver de recórrer una per una les diferents entitats bancàries fins a trobar aquella que va dipositar la confiança en el seu projecte i els va permetre accedir als seus productes, per exemple, línies de crèdit.

Aquest motiu fa que aquestes organitzacions se sentin vinculades a les entitats bancàries que en un primer moment els van ajudar. A més, normalment tenen acords preferencials amb ells. D'aquí, podríem extreure que l'exclusió financera del sistema tradicional es dona en aquelles organitzacions del Tercer Sector que comencen i que no tenen cap tipus d'aval, o que viuen única i exclusivament de les subvencions públiques.

5. La Banca ètica i el Tercer Sector

Entenem per Banca Ètica les iniciatives financeres que tenen per objectiu fer compatible la rendibilitat financera i econòmica amb l'assoliment d'objectius socials i ambientals. Davant les opcions de banca ètica disponibles, les entitats del Tercer Sector tenen diferents opinions i perfils:

1.- Els convençuts: no els importaria obtenir menys rendiment pel seu diner i pagar més comissions en una banca ètica. Valoren positivament la cartera inicial de productes proposada per aquestes entitats financeres.

2. Els testimonials: no estan d'acord en obtenir menys rendiment i pagar més pels productes. En general, estan d'acord amb el model de banca ètica plantejat i li farien costat però només testimonialment.

3. Els escèptics: No els suposaria cap problema treballar amb les limitacions d'una banca ètica. Malgrat això prefereixen esperar a que aquestes entitats financeres estiguin més consolidades per participar-hi.

4. Els alternatius: no creuen en la creació de bancs ètics al marge del sistema tradicional.

Analitzant altres criteris de funcionalitat i accessibilitat de les entitats envers la banca ètica, podem treure les conclusions següents:

Accessibilitat: Més de la meitat de les organitzacions del Tercer Sector afirmen que no els suposarien cap problema les limitacions d'accedir a una oficina física. Les entitats responen que es podrien adaptar, sempre i quan hi hagi una operativa per Internet àgil i eficaç i es pugui treure diners d'altres caixers per resoldre el tema de la liquiditat. Les entitats també són conscients dels problemes que comporta la pèrdua de tracte personal.

Productes d'actiu: Gairebé el 75% de les entitats veuen la cartera de Productes dels bancs ètics "bastant raonable". Les entitats demanen avantatges i condicions iguals a les del mercat tradicional; la signatura d'acords amb la Generalitat per a operacions d'interlocució amb les subvencions; garanties i avals no tradicionals; línies de crèdit i préstecs adaptats a les seves necessitats.

Productes de passiu: Els productes de passiu que les organitzacions del Tercer Sector utilitzen més sovint són els comptes corrents, dipòsits a termini i en alguns casos fons d'inversió. Per tant, les organitzacions es mostren en general satisfetes amb els productes de passiu dels bancs ètics.

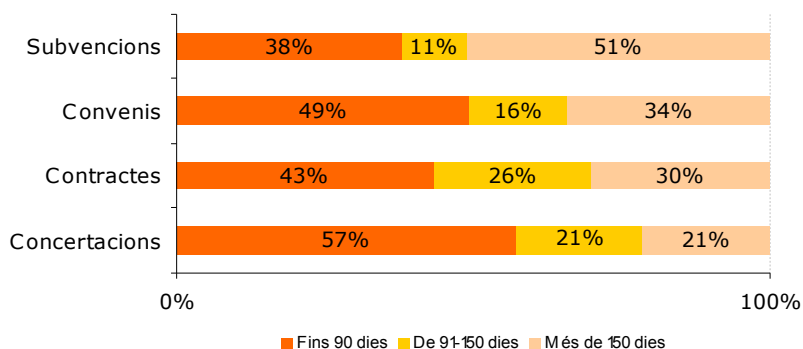
Condicions financeres: La majoria de les entitats grans consideren que els productes s'han definit per a les entitats petites. La liquiditat és també un factor fonamental degut a la seva pròpia activitat i la dependència de fonts de finançament públic. Per tant, consideren que el cobrament de comissions per reintegrament anticipat de dipòsits o fons d'inversió pot dificultar el dia a dia. Un terç de les organitzacions no estaria disposat a pagar comissions per obertura i tancament de dipòsits i préstecs. Tampoc transaccions bancàries per les quals no estarien disposades a pagar comissions: gestió de rebuts, ingressos de xecs i pagament de nòmines.

Rendibilitat: Cal tenir en compte que en algunes inversions el benefici econòmic serà menor perquè la banca ètica no busca exclusivament el màxim rendiment econòmic. La majoria de les entitats del Tercer Sector estan més preocupades per aconseguir unes bones condicions financeres que els permetin tancar els dipòsits sense cap cost, que pel benefici que puguin obtenir dels seus diners. D'una altra banda, les organitzacions socials grans en volum pressupostari, que podrien tenir major capacitat inversora, utilitzen productes com lletres del tresor, és a dir, valoren la seguretat per sobre de la rendibilitat.

6. Les necessitats financeres vinculades al finançament públic

La majoria de les entitats socials depenen en major o menor mesura dels ingressos procedents de l'administració pública, ja siguin via subvencions, convenis, contractació de serveis o concertació de serveis.

Terminis de pagament de l'Administració Pública per tipologies:



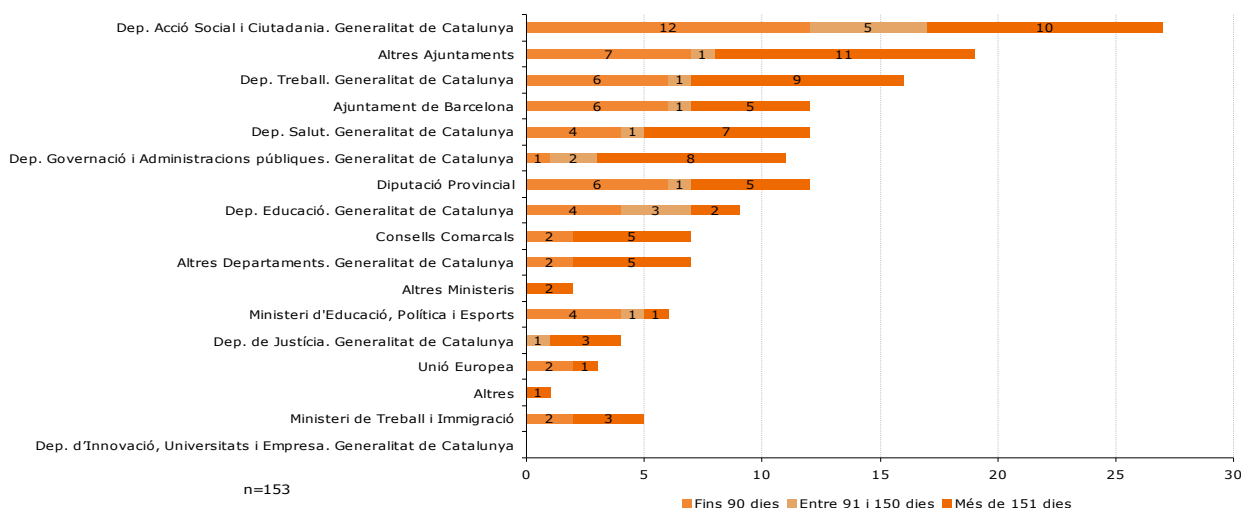
Les condicions i els terminis de pagament de l'Administració Pública determinen moltíssim les necessitats financeres de les entitats del Tercer Sector i en conseqüència, la seva relació amb bancs i caixes. Diversos factors relacionats amb el finançament públic configuren aquestes necessitats.

-Els terminis de pagament: són els més llargs, diferenciant-se de la resta i, en segon lloc, acostumen a patir els retards. Per termini de pagament s'entén el temps transcorregut entre que els diversos organismes de l'Administració Pública comuniquen la concessió de finançament i el moment en què es fa efectiu el cobrament total o gairebé total de l'import concedit (mínim el 80% de l'import). El termini de pagament de les subvencions es pot classificar segons els criteris següents (fins a 90 dies, entre 91 i 150 dies, més de 151 dies).

Els retards en el pagament: fan referència al període transcorregut entre la data pactada per al pagament i el moment real en què aquest es fa efectiu. Entre les diferents tipologies de pagament de l'Administració Pública s'evidencia que els convenis tenen un termini i un retard de pagament més curt que les subvencions, ja que el 49% es cobren en menys de 90 dies i en un 58% el seu retard és també de menys de 90 dies.

- El calendari de les convocatòries: Entre un terç i la meitat de les entitats socials sosté que l'obertura de convocatòries de finançament públic s'ha endarrerit. Els organismes públics amb percentatges més elevats pel que fa l'endarreriment en la publicació de les convocatòries: el Departament d'Acció Social i Ciutadania (47%) i el Departament de Treball (43%) de la Generalitat de Catalunya.

Termini de pagament de subvencions:



7. Reptes del Tercer Sector en la gestió econòmica - financera

7.1 El reptes relacionals

7.1.1 Les relacions amb el món financer

- Les entitats financeres haurien d'incorporar explícitament els valors a la seva gestió financera.
- Les entitats financeres haurien d'entendre les necessitats financeres i les especificitats del Tercer Sector
- Les entitats financeres haurien de tenir consciència que el Tercer Sector Social és un actor social i l'haurien de veure'l com un client en potència.

7.1.2 Les relacions entre entitats del Tercer Sector:

- Les entitats socials haurien de buscar sinèrgies complementàries entre les mateixes entitats del sector per tal d'optimitzar els recursos disponibles.
- Treballar la confiança és clau per superar les relacions de competència entre les entitats socials.
- Les estructures de segon i tercer nivell han de poder recollir les necessitats de les entitats socials de base i aconseguir millores conjuntes.

7.1.3 Les relacions amb l'administració pública:

- La diferenciació de rols entre l'Administració i el Tercer Sector és clau per evitar el solapament de funcions que en ocasions es dona i, alhora, ha de servir també per reforçar el valor diferencial d'aportació de cada agent.
- Les entitats del Tercer Sector Social haurien de treballar activament per aconseguir una major diversificació de les fonts de finançament de les entitats.
- Si les entitats socials poden evolucionar cap a les línies de finançament més estables, permetrà que es puguin fixar objectius compartits a llarg termini.

- La dinàmica del finançament públic condiona i dificulta la planificació i execució de les activitats que realitzen les entitats socials.

7.2 Reptes de gestió del Tercer Sector Social

- La millora de la gestió financera de les entitats del Tercer Sector passa per la gestió del balanç, la qualitat de la despesa, el rigor i la flexibilització de les estructures.

- Disposar de fons propis és fonamental per a què les entitats socials tinguin capacitat de reacció davant necessitats emergents.

- Les entitats socials han de ser molt exigents en l'àmbit de la gestió econòmica i financera ja els permetrà assegurar la viabilitat de les activitats i de la pròpia organització.

- Per tenir un major rendiment, les entitats socials han de tenir un millor coneixement del món financer.

- Les entitats socials han de tenir present que generen poc passiu, com per exemple, patrimoni.

7.3 Reptes culturals del Tercer Sector Social

- Les entitats socials han de ser capaces d'optimitzar el potencial de la base social en l'estratègia de finançament i captació de fons. La base social hauria d'estar implicada en la gestió econòmica de les entitats socials.

- Els beneficis econòmics de les entitats socials no s'inclouen als objectius. Caldria fer més pedagogia entre les entitats socials per a millora en aquest aspecte.

- L'autocrítica entre les entitats socials i el món financer ha de ser el punt de partida per analitzar i fer front als reptes que planteja el context.

- Les entitats socials han de ser conscients que créixer i evolucionar com a entitats implica assumir riscos.

Fonts:

- Informe 'Tercer Sector Social i món financer'.- Observatori Tercer Sector (2010)
- 'Les relacions econòmiques-financeres entre les entitats socials i l'administració pública' - Taula del Tercer Sector (2010)



**Dossiers
del Tercer
Sector**

Podeu trobar més dossiers a:
www.tercersector.cat
Redacció: Rai Barba, Toni Codina
Disseny: Pau de Riba