

# Revista Española del Tercer Sector



Nº 29 · 2015 · Cuatrimestre I



La *Revista Española del Tercer Sector* ha sido incluida en el catálogo del sistema de información LATINDEX, en el ISOC del CSIC y en el DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades, Ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC-ANECA).

La *Revista Española del Tercer Sector* no se hace responsable de las opiniones vertidas por los autores de los artículos. Asimismo, los autores serán responsables legales de su contenido.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa ([www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com)).



Esta revista ha sido impresa siguiendo las normativas:  
UNE – EN – ISO – 14001 de gestión ambiental  
UNE – EN – ISO – 9001 de gestión de calidad

Impreso en España - *Printed in Spain*  
Dirección de Producción: Editorial Sepha  
Imprime: Estugraf  
ISSN:1886/0400  
Depósito Legal: M-28037-2013

Fundación Acción contra el Hambre  
Duque de Sevilla, 3  
28002 Madrid  
Tel. 911 840 834  
[secretari.rets@luisvives-ces.org](mailto:secretari.rets@luisvives-ces.org)

#### **DISTRIBUCIÓN GRATUITA EN ESPAÑA**

Publicación cofinanciada por el Fondo social Europeo dentro del Programa Operativo Lucha contra la discriminación 2007-2013



# CONSEJO EDITORIAL

## Director

Víctor Renes Ayala, Sociólogo, Ex-director de Estudios de la **Fundación Foessa** y **Cáritas Española**.

## Secretaría Técnica

Maª Sol Benavente, **Fundación Acción contra el Hambre**.

## Miembros del Consejo Científico

Silverio Agea Rodríguez, Director General de la **Asociación Española de Fundaciones**.

Óscar Alzaga Villaamil, Catedrático de Derecho Constitucional y académico de la **Real Academia de Ciencias Morales y Políticas**.

Luis Ayala Cañón, Profesor de la **Universidad Rey Juan Carlos**.

Luis Cayo Pérez Bueno, Presidente del **Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI)**.

Carmen Comos Tovar, Coordinadora General de la **Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES)**.

Rafael de Lorenzo García, Secretario General del Consejo General de la **ONCE**.

Juan A. Gimeno Ullastres, Rector de la **Universidad Nacional de Educación a Distancia**.

Carlos Mataix Aldeanueva, Profesor de la **Universidad Politécnica de Madrid**.

Vicente Marbán Gallego, Profesor titular de la **Universidad de Alcalá**.

Sebastián Mora Rosado, Secretario General de **Cáritas Española**.

José Luis Piñar Mañas, Catedrático de Derecho Administrativo en la **Universidad San Pablo - CEU de Madrid**.

Gregorio Rodríguez Cabrero, Catedrático de Sociología de la **Universidad de Alcalá**.

Joan Subirats Humet, Catedrático de Ciencia Política de la **Universidad Autónoma de Barcelona**.

Tymen J. van der Ploeg, Profesor titular de la **VU-University en Amsterdam**.

Alfred Vernis Doménech, Profesor de **ESADE, Universidad Ramón Llull**.

## Miembros del Comité Científico

Carmen Alemán

Luís A. Aranguren Gonzalo

Pedro J. Cabrera Cabrera

Demetrio Casado

Marta de la Cuesta

Carmen MarcuelloServós

Julia Montserrat

Luís Moreno Fernández

Azucena PenelasLeguía

Manuel PérezYruela

Jesús Ruíz Huerta

J. Ignacio Ruiz Olabuénaga

Carmen Valor Martínez

Fernando Velasco

Imanol Zubero

## Miembros del Comité Asesor

**Comisión Española de Ayuda al Refugiado**, Alfredo Abad Heras

**Asociación Española de Fundaciones**, Silverio Agea Rodríguez

**Obra Social de NovaCaixaGalicia**, Isabel Couceiro Núñez

**Obra Social Ibercaja**, Román Alcalá Pérez

**Confederación Estatal de Personas Sordas**, Concepción M<sup>a</sup> Díaz Robledo

**Confederación Española de organizaciones a favor de las personas con discapacidad intelectual**, Enrique Galván Lamet

**Confederación Española de Cajas de Ahorro**, Carlos Balado García

**Unión Romani**, Juan de Dios Ramírez Heredia

**Federación Nacional de la Mujer Rural**, Juana Borrego Izquierdo

**Organización Juvenil Española**, José Antonio Callen Larraz

**Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad**, Luis Cayo Pérez Bueno

**Obra Social de Caja Madrid**, Carmen Contreras Gómez

**Price WaterHouse**, Miguel Cruz Amorós

**Obra Social de CAM, Carlos de la Torre Sánchez Obra Social de Unicaja**, Francisco de Paula Molina

**Federación de Scouts de España**, Julio del Valle Iscar

**Obra Social Caixa Catalunya**, Angel Font i Vidal

**BBK Solidaria Fundación**, Arantza Gandariasbeitia Ugalde

**Fundación Bancaja y Fundació Caixa Castelló**, José Fernando García Checa

**Médicos del Mundo**, Antonio González

**Consultor social para IMSERSO, CERMI, Fundación ONCE**, Antonio Jiménez Lara

**Organización Iberoamericana de Seguridad Social**, Adolfo Jiménez Fernández

**Fundación La Caixa**, Jaime Lanaspá Gatnau

**Plataforma de ONG de Acción Social**, Juan Lara Crevillén

**Plataforma del Voluntariado de España**, María del Mar Amate

**Federación de Asociaciones de Mayores de Canarias**, Herminia Lozano

**Fundación ESPLAI**, María Jesús Manovel Báez

**Asociación Española Contra el Cáncer**, Isabel Oriol Díaz de Bustamante

**Plataforma de Organizaciones de Infancia**, Juan Merín Reig

**La Caja de Canarias – Obra Social**, Magaly Miranda Ferrero

**Caja de Badajoz**, M<sup>a</sup> José Pajuelo Lebrato

**Universidad Carlos III**, Agustina Palacios Rizzo

**CEPES**, Antonio Pedreño Frutos

**Cruz Roja Española**, Leopoldo Pérez Suárez

**Unión de Asociaciones Familiares**, Isabel Pizarro

**Fundación Juan Ciudad Orden Hospitalaria San Juan de Dios**, Calixto Plumed Moreno

**Confederación de Centros de Desarrollo Rural**, Juan Manuel Polentinos Castellanos

**Fundación Caixa Sabadell**, Fermí Pons- Pons

**Unión Española de Asociaciones y Entidades de Atención al Drogodependiente**, Luciano Poyato Roca

**Asociación de Trabajadores Inmigrantes Marroquíes en España**, Kamal Rahmouni

**Fundación Secretariado Gitano**, Isidro Rodríguez Hernández

**Confederación Coordinadora de Minusválidos Físicos de España**, Roser Romero Soldevilla

**Fundación Viure i Conviure**, Josep Solans I Dominguez

**Federación de Mujeres Progresistas**, Yolanda Besteiro

**Unión Democrática de Pensionistas y Jubilados**, Paca Tricio Gómez

**Asociación UNIVER-SIDA**, Gema Vela López

**Fundación Caja Granada**, José Villalba García

# ÍNDICE

<b>Editorial</b> .....	11-14
------------------------	-------

## **Artículos**

La colaboración de los españoles con las ONG y el perfil del donante <i>Fernando Morón Limón</i> .....	17-30
---	-------

Perfil de las sociedades donantes en España a partir de las fuentes tributarias <i>Juan José Rubio Guerrero, Simón Sosvilla Rivero, M<sup>a</sup> Teresa Méndez Picazo</i> .....	31-53
---	-------

El régimen fiscal de las entidades sin fin de lucro y su impacto macroeconómico (2015-2018) <i>Miguel Ángel Galindo Martín, Juan José Rubio Guerrero, Simón Sosvilla Rivero</i> .....	55-80
--	-------

Esferas de autonomía en el tercer sector de acción social <i>Sebastián Mora Rosado</i> .....	81-92
---	-------

Comparativa europea sobre mecenazgo del tercer sector <i>Isabel Peñalosa Esteban</i> .....	93-117
---	--------

Un programa 'pro bono' de acción social en favor del empleo <i>Ana Millán</i> .....	119-128
--	---------

Tecnología y captación de fondos <i>Pedro Álvarez y Jaume Albaigès</i> .....	129-139
---	---------

## **Recensiones y hemeroteca**

Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report <i>Luis Ureña García</i> .....	143-148
---	---------

Probonos.net, la primera plataforma online de coordinación de pro bono legal en España <i>Fundación Hazloposible</i> .....	149-151
Employment and Social Developments in Europe 2014 <i>Comisión Europea</i> .....	153-156
<b><i>Evaluadores</i></b> .....	159
<b><i>Normas de publicación</i></b> .....	172-184

# E ditorial



---

La reciente publicación del número monográfico sobre Financiación y Tercer Sector en esta Revista (nº 27) y su buena acogida, nos confirma que es un tema de actualidad en el Tercer Sector. Como en él decíamos, estamos ante uno de los asuntos nucleares de este sector. No creemos, pues, necesario ahondar en lo que ya constatábamos en ese número sobre el significado de esta temática en la actual situación, así como sobre la necesidad de no reducirnos a un planteamiento reduccionista en la cuestión de financiación pública/financiación privada. La complejidad es una característica de la trama de la vida, y en sociedad tanto o más.

Por ello, la previsión del propio Consejo Editorial de la Revista estaba más que justificada. Era pertinente contribuir con nuevas aportaciones a lo que el nº 27 aportó sobre esta temática, abordando diversos aspectos de la Financiación privada en relación con el Tercer Sector. Es lo que pretende hacer este número monográfico que, al publicarse en un breve lapso de tiempo respecto del anterior, puede no solo completarle, sino formar un cuerpo conjunto de aportaciones.

Con ello no solo deseamos contribuir a un asunto nuclear, sino también deseamos que los diversos aspectos del mismo supongan un aliciente a nuevas contribuciones, pues parece constatable que la importancia que tienen demanda un mayor recorrido en estudios, investigaciones, propuestas e iniciativas en este ámbito. Contribuir a ello también es intención del conjunto de aportaciones de los números monográficos de esta Revista.

En la **sección Artículos**, se ofrecen diversos trabajos que pretenden dar una descripción de la importancia de la financiación privada desde diversas perspectivas, no solo desde la caracterización de los donantes, personas y sociedades, sino desde un aspecto más global como es el impacto fiscal de las donaciones, aspecto macroeconómico muy clarificador en la perspectiva de las actuaciones legislativas referidas al mecenazgo.

El artículo primero, ***La colaboración de los españoles con las ONG y el perfil del donante***, tiene como base los diversos estudios realizados por la Asociación Española de Fundraising. Escrito por **Fernando Morón Limón**, director de esta Asociación, traza el perfil del donante así como la evolución de las donaciones en un momento de crisis, en el que se ha mantenido el porcentaje de donantes, aunque hayan descendido en términos absolutos las cantidades de dichas donaciones.

El segundo, sobre ***El perfil de las sociedades donantes en España a partir de las fuentes tributarias***, trata de acotar el perfil de las sociedades donantes, su comportamiento y su evolución en el período 2004-2010. En el estudio realizado por los profesores **Juan José Rubio Guerrero**, profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha, **y los profesores Simón Sosvilla Rivero y María Teresa Méndez Picazo**, de la Universidad Complutense de Madrid, se han utilizado las estadísticas de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, relativas a las deducciones por donaciones a Entidades Sin Fin de Lucro en el Impuesto de Sociedades. Con estadísticas homogéneas, han podido caracterizar los patrones de comportamiento del contribuyente-tipo.

El tercer artículo sobre ***El régimen fiscal de las entidades sin fin de lucro y su impacto macroeconómico (2015-2018)*** pretende analizar el impacto macroeconómico y recaudatorio en el período 2015-2018 de un escenario alternativo de incentivos fiscales a las entidades sin fin de lucro (ESFL), al planteado en la reforma fiscal de 2015. **Miguel-Ángel Galindo Martín, Juan José Rubio Guerrero**, profesores de la Universidad de Castilla La Mancha, y **Simón Sosvilla Rivero**, profesor de la Universidad Complutense de Madrid, proponen un escenario que tendría un impacto beneficioso sobre producción, renta y empleo, así como en la reducción de los desajustes fiscales de las finanzas españolas en su necesidad de convergencia fiscal formuladas en los programas de estabilidad presupuestaria del Gobierno español.

El cuarto, sobre ***Esferas de autonomía en el Tercer Sector de Acción Social***, de **Sebastián Mora Rosado**, secretario general de Cáritas Española, plantea unas reflexiones sobre la autonomía del Tercer Sector, contratando esta autonomía desde el ámbito de la financiación y los procesos de gestión. No se trata por tano de contraponer financiación privada versus financiación pública, haciendo girar la dependencia/independencia en esa dicotomía, pues no es posible desligar esta cuestión de cuestiones éticas y valorativas referidas al propio Sector.

En la sección **Panorama** se presenta el artículo de **Isabel Peñalosa Esteban**, directora de Relaciones Institucionales y Asesoría Jurídica de la Asociación Española de Fundaciones, sobre ***Comparativa europea sobre el Mecenazgo en el Tercer Sector***, en el que realiza una revisión de la reciente reforma de incentivos fiscales al mecenazgo en una comparativa con los países de nuestro entorno, en particular Francia, Alemania y Reino Unido. Y se analiza la regulación del mecenazgo transfronterizo y otras posibles barreras a la actividad filantrópica global.

En la sección **Notas y Colaboraciones** se aportan dos colaboraciones sobre las nuevas formas de relación entre Tercer Sector y su relación con sociedades donantes y con su base social. La primera, ***Un programa 'pro bono' de acción***

**social en favor del empleo**, de la directora de la Fundación Accenture, **Ana Millán**, expone la evolución del programa pro bono, puesto en marcha por esa Fundación. Con este programa aglutinan las iniciativas filantrópicas de la compañía, que formaban parte de su cultura corporativa, pero que se desarrollaban de manera dispersa.

La segunda, sobre **Tecnología y captación de fondos**, aborda la utilización de la tecnología más allá de la captación de fondos. Los autores, **Pedro Álvarez y Jaume Albaigès**, consultores para entidades del Tercer Sector e impulsores del proyecto sinergiaCRM, plantean la necesidad de hacerlo de manera eficaz y eficiente. Para lo que hay que tratar de responder a los diferentes procesos de relación/comunicación con la base social.

En la sección **Reseñas y Hemeroteca**, se recensionan un estudio sobre *crowdfunding* y se reseña la primera plataforma online de coordinación de pro bono legal en España. En cuanto a la recensión del estudio sobre **Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report**, elaborado por la **Universidad de Cambridge**, patrocinado por la consultoría Ernst and Young y en colaboración con catorce organizaciones europeas, entre las que se encuentra la Asociación Española de Crowdfunding, ha sido publicado por la web [universocrowdfunding.com](http://universocrowdfunding.com). Analiza el fenómeno del *crowdfunding* o micromecenazgo, dado el crecimiento exponencial que ha experimentado y dado que se postula como la solución idónea para financiar proyectos en todos los sectores, también del ámbito social.

La reseña tiene como objeto la creación de la plataforma online **Probonos.net**, creada muy recientemente e impulsada por la **Fundación Hazlo posible**, cuya finalidad se fundamenta en la necesidad de canalizar asesoría jurídica pro bono hacia las ONG y sus beneficiarios.

En la sección **Documentación**, se ofrece el documento de la **Comisión Europea**, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, sobre **Employment and Social Developments in Europe 2014**. La Comisión Europea ha realizado este informe sobre "El empleo y la evolución social de Europa 2014", en el que destacan los factores clave que actúan como resistentes a la crisis. Este Informe es la cuarta edición, pero tiene como característica singular que se trata de la revisión intermedia de la Estrategia Europea 2020, además de realizarse en el momento de constituirse la nueva Comisión Europea. Esta revisión tiene como objetivo contribuir a este proceso, proporcionando un análisis a más largo plazo del empleo de las tendencias sociales y presentar la política ante los retos y las posibles maneras de mejorar la prestación de los objetivos principales de Europa 2020.

Desde la Dirección de la Revista deseamos agradecer la extraordinaria colaboración de los dos coordinadores del monográfico y miembros de su

Consejo Científico, Silverio Agea Rodríguez y Juan Gimeno Ullastres y, de una manera singular, la colaboración de la Asociación Española de Fundraising y la Asociación Española de Fundaciones, por haber accedido de forma eficaz y generosa a la utilización de su estudios para la confección de trabajos muy destacados, de los que se han podido nutrir diversos artículos de esta publicación.

# Artículos



---

# La colaboración de los españoles con las ONG y el perfil del donante

**Fernando Morón Limón**

[fmoron@aefundraising.org](mailto:fmoron@aefundraising.org)

Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid. Director de la Asociación Española de Fundraising, con amplia experiencia en gestión y coordinación de relaciones con empresas para Organizaciones No Gubernamentales (Ayuda en Acción, Aldeas Infantiles SOS, Fundación Secretariado Gitano), tanto en su vertiente económica de recaudación de fondos para financiación de proyectos, patrocinio de eventos o fondos generales, como en otras diferentes modalidades de acuerdos destinados a la cesión de bienes y servicios, voluntariado corporativo, cesión de conocimiento.

## RESUMEN

Como indica el *Estudio del Perfil del Donante*, en tan solo ocho años el valor de las aportaciones de los españoles a las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) ha caído un 47%. Mientras que en 2006 las contribuciones ciudadanas superaban los 800 millones de euros, en la actualidad no llegan a los 500 millones. O lo que es lo mismo, un donante español hace ocho años aportaba a las ONG una cantidad media anual de 184 €, mientras que en 2014 este importe ha bajado hasta llegar a los 133 €. A pesar de esta bajada en el valor de las aportaciones, se mantiene el porcentaje de españoles que se declaran donantes o socios de alguna ONG. El 19.6% de la población mantiene su apoyo económico a las Organizaciones No Gubernamentales, una cifra similar a la de hace dos años.

## PALABRAS CLAVE

Fundraising–Donante–Potencial–ONG–Face to Face- Incentivo.

## ABSTRACT

According The Study of Donor Profile, in only eight years worth of contributions of Spanish to NGOs has fallen by 47%. In 2006 the spanish citizens' contributions exceeded 800 million euros, currently does not reach 500 million. Or what is the same, eight years ago a Spanish donor to NGOs contributed an annual amount of 184 €, this amount has dropped up to 133 € in 2014. Despite this drop in the value of contributions, the percentage of Spanish donor to NGO is of 19.6%. A similar figure two years ago.

## KEYWORDS

Fundraising- Donor–Potential-ONG-Face to Face-incentive

## 1. EL FUNDRAISING Y EL COMPROMISO EN EL DESARROLLO DE NUESTRA SOCIEDAD

La Asociación Española de Fundraising (AEFr) tiene por objeto “fomentar el desarrollo de la filantropía y la captación de fondos en España, así como la difusión de buenas prácticas de marketing y la comunicación aplicadas a la gestión y la recaudación de fondos para causas solidarias”.

Para ello desarrolla actividades como formación, información y asesoramiento a las Entidades No Lucrativas (ENL) y a los profesionales, desarrollo de estándares de calidad y criterios éticos en la práctica de captación de fondos o promoción de la investigación, el intercambio y la evaluación de experiencias entre profesionales y organizaciones, entre otros.

En la actualidad, las entidades que forman parte de la AEFr cuentan con más del 85% de los donantes regulares existentes en nuestro país; entre ellas destacan Cruz Roja, Cáritas, Aldeas Infantiles SOS, Fundació Institut de Recerca Vall d’Hebrón, Médicos Sin Fronteras, Unicef, Fundació Sant Joan de Deu, Fundación Josep Carreras, Manos Unidas, Acción contra el Hambre, Oxfam Intermon, etc.

Según el último *Estudio del Perfil del Donante*, que es la fuente de información de este artículo, y que está elaborado por la consultora Salvetti & Llombar para la AEFr, algo más de siete millones y medio de españoles han colaborado con alguna ONG durante el último año. Un dato que por sí solo no ofrece ninguna información relevante, pero si lo comparamos con la última oleada de este mismo estudio realizado hace dos años, la percepción cambia. Y es que a pesar de la crisis económica y de un porcentaje de paro que supera el 23% de la población, el número de donantes y socios no solo no ha bajado en nuestro país, sino que se ha incrementado moderadamente.

Estas son buenas noticias para el Tercer Sector en concreto, y para la Sociedad en general. Todavía queda camino por recorrer para estar a niveles similares a los de nuestros vecinos europeos, pero este repunte de la colaboración ciudadana muestra que un amplio porcentaje de la sociedad valora positivamente el trabajo que desarrollan las ONG.

En la AEFr existe la certeza de que comprometerse con la labor que realizan estas entidades, tanto dentro como fuera de nuestras fronteras, significa comprometerse con el desarrollo del conjunto de la sociedad, es decir de nosotros mismos. Los programas y proyectos que impulsan las ONG, en campos tan diferentes como acción social, educación, cultura, salud, medioambiente o cooperación, tienen identificados unos beneficiarios directos, pero el beneficiario indirecto es toda la sociedad. De ahí que apoyar el desarrollo de dichos programas es apoyar el desarrollo de la propia sociedad en la que vivimos.

Afortunadamente este mensaje va calando en la ciudadanía, tal y como lo demuestra el hecho de que los socios y donantes privados son una fuente de ingresos cada vez más esencial para garantizar las actividades de las ONG y su sostenibilidad económica. De hecho, las aportaciones individuales son la primera fuente de ingresos de cada vez más organizaciones.

Pero este compromiso no puede recaer exclusivamente en el ciudadano medio, debe ser, y de hecho es, una responsabilidad compartida por el resto de actores a quienes les corresponde dar un paso al frente. Por un lado empresas y otras instituciones privadas, reconociendo su influencia e impacto socioeconómico, deberían tender más puentes de colaboración con las ONG, con el objetivo de multiplicar el efecto de los programas que estas entidades impulsan para hacerlos más eficaces y sostenibles.

Y, por otro, las Administraciones Públicas deben facilitar las herramientas necesarias, tanto fiscales como legales que, sin sustituir a sus obligaciones, hagan que esta colaboración privada pueda incrementarse. La reciente reforma fiscal aprobada por el gobierno puede ayudar a incentivar moderadamente esta colaboración, pero es claramente insuficiente teniendo en cuenta las urgentes necesidades que atienden las ONG.

Solo desde la colaboración y teniendo claro cada actor su responsabilidad y compromiso, podremos impulsar programas y proyectos que son imprescindibles para el desarrollo de una sociedad más justa.

## 2. APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DEL PERFIL DEL DONANTE 2014

Desde Noviembre de 2004, La Asociación Española de Fundraising, con el apoyo de la Consultora **Salveti & Llobart**, viene realizando una investigación sobre el sector de las ONG <sup>1</sup>, con el fin de analizar periódicamente las tendencias de la colaboración ciudadana y convertirse en referencia para el Tercer Sector en particular y para la sociedad en general. Así, en Mayo del 2006, Noviembre del 2008, Diciembre del 2010, Noviembre del 2012, y el último en Septiembre del 2014, se han llevado a cabo sucesivas olas del estudio para entender la evolución que se ha producido durante este tiempo.

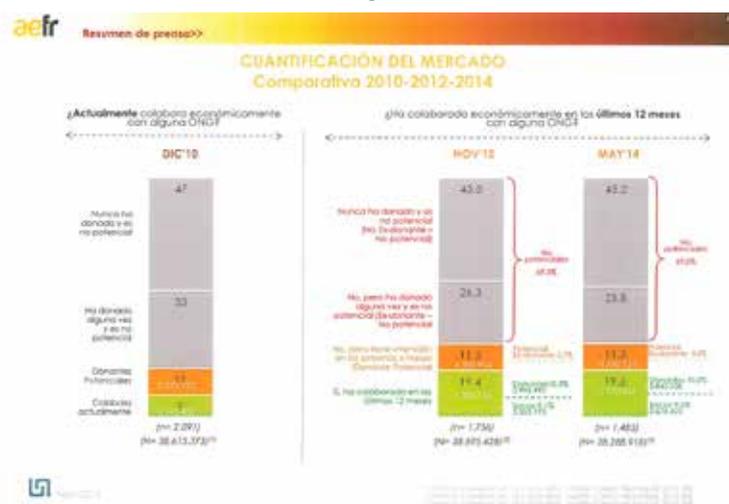
La investigación tiene como objetivo **conocer la evolución del sector de ONG en España respecto a las cinco olas anteriores (Noviembre 2004,**

<sup>1</sup> La investigación se ha realizado sobre una muestra de 1.962 entrevistas (1.200 entrevistas aleatorias en el *sizing* de mercado y 762 entrevistas en el estudio del perfil del donante) con un error muestral de +2,2 para P=Q=50% con un 95% de intervalo de confianza).

Mayo 2006, Noviembre 2008, Diciembre 2010 y Noviembre 2012), lo que se traduce en los siguientes subobjetivos:

1. **Cuantificación del mercado actual y potencial** de donaciones efectuadas por particulares. Comparación con los resultados de las olas anteriores.
2. **Conocer el perfil de los donantes actuales y potenciales**, ya sea en base a variables socio-demográficas como de actitud hacia las ONG.

Gráfico 1. **Cuantificación comparativa 2010 – 2012 – 2014**



Fuente: el perfil del donante en España. Asociación Española de Fundraising, 2014.

Para entender mejor este estudio hay que entender las tipologías de las diferentes figuras de colaboradores o posibles colaboradores que se manejan:

1. **DONANTE ACTUAL.** Es aquella persona que ha realizado alguna colaboración económica con alguna Organización No Gubernamental durante el periodo de tiempo estudiado por esta investigación: desde Mayo de 2013 a Mayo de 2014.
2. **DONANTE POTENCIAL.** Aquella persona que es susceptible de colaborar con alguna ONG porque así lo ha manifestado en el estudio. Puede haber sido un donante anterior o no.
3. **NO POTENCIAL.** Aquella persona que no ha colaborado en los últimos 12 meses y no tiene interés en colaborar con ninguna a corto plazo.
4. **EX-DONANTE.** Individuos que no han colaborado en los últimos 12 meses, pero sí lo hicieron en el pasado. Pueden volver a colaborar o no.

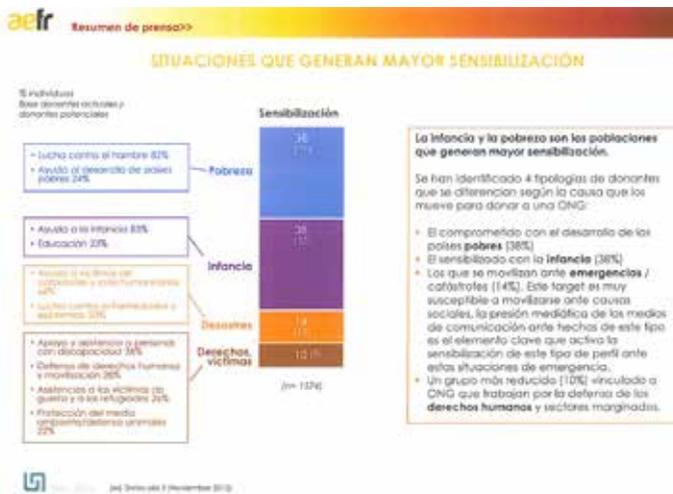
### 3. PERCEPCIÓN GLOBAL DEL TERCER SECTOR

En este apartado se busca tener una percepción general sobre las relaciones ciudadanas con las ONG, fundamentalmente aquellas relaciones que tienen que ver con las aportaciones económicas. De aquí obtenemos que más de 7.500.000 personas declararon haber colaborado económicamente con el tercer sector durante el último año (el 19,6% de la población) y un 9,6% (unos 3.600.000 individuos) lo hacen de forma regular. Esto implica que el nivel de colaboración se mantiene estable cuantitativamente respecto a la última ola de 2012, pero en valor continúa decreciendo: ha bajado en torno al 15% en un año y medio, llegando a los 133 € de aportación media al año, mientras que en 2012 era de 164 €.

En 2013 se produjo una situación de emergencia humanitaria como consecuencia de los devastadores efectos producidos por el tifón Haiyan en Filipinas y que movilizó a muchas organizaciones a solicitar apoyo económico a la ciudadanía. Ante esta petición masiva de las ONG, uno de cada cuatro individuos colaboraron económicamente. Entre ellos, el 41% fueron donantes actuales que ya colaboran con alguna ONG y el resto (59%) fueron donantes exclusivos de Filipinas (en el último año han colaborado únicamente para dicha causa). El importe promedio de la donación fue de 58 €.

Teniendo en cuenta el 19,6% que colaboran actualmente con ONG y los donantes exclusivos de Filipinas, podemos decir que el total de donaciones en España en el año 2013 fue del 35% de la población (cerca de 13.500.000 individuos).

Gráfico 2. Situaciones que generan mayor sensibilización



Fuente: el perfil del donante en España. Asociación Española de Fundraising, 2014.

Otro dato importante tiene que ver con las microdonaciones: uno de cada cuatro individuos ha realizado una microdonación, sobre todo mediante el SMS, que se ha revalorizado sustancialmente en los últimos años, o través de una recolecta directa o cuestación.

En el ámbito de la confianza que transmiten las entidades del Tercer Sector, el Sector Social se enfrenta con la habitual desconfianza española en todas las instituciones, una desconfianza que se mantiene en niveles muy altos por culpa de la crisis económica y los casos de corrupción política. Las ONG continúan siendo las instituciones mejor valoradas por los ciudadanos como las más eficaces para paliar los problemas que enfrentan al mundo. A pesar de ello, no disminuye el porcentaje de la sociedad que no confía o no considera transparentes a estas entidades: más de un tercio de la población.

**Gráfico 3. Percepción del trabajo de las ONG**



Fuente: el perfil del donante en España. Asociación Española de Fundraising, 2014.

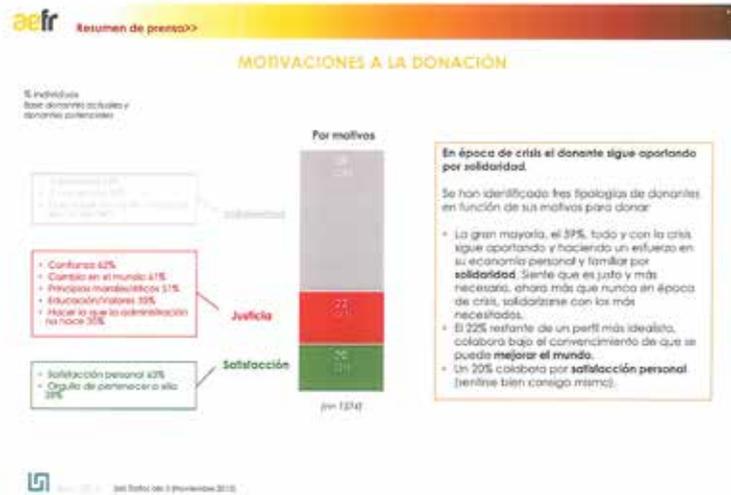
Otras instituciones de referencia en este ámbito son la ONU y la Iglesia, pero en ningún caso son las Administraciones Públicas en general o las empresas.

Increíble y paradójicamente, aumenta el porcentaje de los que piensan que las ONG no deberían destinar ningún porcentaje de sus ingresos en administración y captación de fondos (lo declara uno de cada tres individuos). Un hecho que se confronta con la solicitud que se suele hacer a las entidades del Tercer Sector de una mayor profesionalización.

Sobre las razones que movilizan a los ciudadanos a colaborar económicamente, se significa principalmente el deseo de compartir y ayudar, además de un com-

promiso social y ético. Y en lo referente a las causas que más motivan no hay grandes cambios, están la lucha contra el hambre y la ayuda a la infancia. Sí hay una variación sobre dónde actuar, ya que aumenta la sensibilidad hacia la problemática local, pasando del 11% de 2012 al 17% actual el porcentaje de personas que declaran su preferencia para que la ayuda se quede en la zona donde vive.

**Gráfico 4. Motivaciones a la donación**



Fuente: el perfil del donante en España. Asociación Española de Fundraising, 2014.

Entre las técnicas más impulsivas de captación de fondos, el *face to face* continúa generando un gran impacto: 7 de cada 10 individuos dicen que le han solicitado su colaboración con una ONG en la calle o en un espacio público. Este tipo de acciones que siempre se encuentra en entredicho es muy efectiva: una de cada cuatro personas que se pararon a escuchar aceptaron colaborar.

## 4. DIAGNÓSTICO Y COMPRENSIÓN DE LA VINCULACIÓN CON EL TERCER SECTOR SEGÚN TIPOLOGÍAS

### 4. 1. Donantes

Desgraciadamente, hay que identificar a la crisis económica como el elemento perturbador esencial en la relación del donante con las ONG. Un 11% de los

donantes se plantea dejar de colaborar en el próximo año, principalmente por motivos económicos y por el desempleo. Sin embargo, un 42% también declara que seguramente o probablemente ampliará su colaboración a otras ONG.

El donante actual confía mucho más en el Tercer Sector que el resto de la población. Aumenta respecto a 2012 el porcentaje de donantes que perciben una mejora en su imagen (3 de cada 10). Además, 7 de cada 10 colaboradores actuales estarían dispuestos a hacer aportaciones adicionales si hubiese algún tipo de emergencia (cifra que se mantiene respecto a la ola anterior) y un 16% de los donantes ha realizado microdonaciones en el último año, especialmente a través de SMS.

Las técnicas de captación *face to face* y *door to door* impactan en mayor medida y tienen mayor recuerdo para el público general, además de ser más efectivas. Comparando con el último estudio, el impacto y la efectividad son más favorables.

Al igual que en el último estudio, los donantes actuales están fuertemente conectados a Internet (el 90% lo usan). El medio online es un buen canal tanto para recibir información como para hacer donaciones, pero la preferencia está en medios no intrusivos, es decir, que el individuo pueda autogestionar (mail, Facebook, páginas web, etc.) y no tanto en medios que no pueda regular (WhatsApp, SMS, etc.).

Les moviliza sobre todo el principio solidario y el compromiso social y ético para ayudar a los más desfavorecidos. Mientras que en anteriores olas incrementaba la sensibilidad hacia la problemática estatal, ahora crece especialmente el porcentaje de personas que declaran su preferencia para que la ayuda se quede en la misma ciudad donde viven (8% en 2012 vs. 17% en 2014).

Como hemos comentado, la aportación económica de los donantes continúa bajando respecto anteriores olas, aproximadamente una media de 30 euros/año menos de lo que donaban hace año y medio los donantes regulares. El porcentaje de los que han incrementado la cuota ha bajado también, del 24% en 2012 al 17% actual.

## 4. 2. Ex Donantes

Aumenta ligeramente la confianza de los ex donantes en las ONG, pero continúa siendo elevado el número de los que no sienten transparencia en su gestión (42%).

Baja considerablemente el porcentaje de aquellos que colaborarían en caso de emergencia, aunque 4 de cada 10 estarían dispuestos a donar en un caso

así. La misma proporción estaría dispuesta a hacer microdonaciones mediante la compra de un producto o el envío de un SMS.

La mayoría de las bajas son debidas a motivos económicos, con lo que una mejora de su situación económica/laboral les haría reconsiderar su decisión de colaborar de nuevo. Aunque en menor medida, también declaran que podrían volver a colaborar si se invirtiera más en ayudar a la gente de su entorno que está sufriendo y si fueran más transparentes en su gestión.

### **4. 3. Donantes Potenciales**

De este grupo destaca que uno de cada tres donantes potenciales confía en el Tercer Sector y ve transparente su gestión. Sin embargo, otro tercio declara que su imagen ha empeorado respecto al pasado.

Casi la mitad estaría dispuesta a colaborar en caso de emergencia, pero cae dicha predisposición respecto a la ola anterior.

La captación *face to face* entre los ex donantes potenciales es muy efectiva: casi la mitad de los que han sido parados alguna vez aceptaron colaborar con esta fórmula de captación. Como ya comentamos en el anterior informe, esto puede reflejar la elevada efectividad de esta técnica cuando un individuo ya se plantea la colaboración, pero también puede que sea donde se producen más abandonos posteriores por ser un modo de captación menos reflexivo.

La mitad de ellos ha realizado microdonaciones en el último año, sobre todo mediante SMS, y están dispuestos a hacerlo en el próximo año (con la compra de un producto, recolecta, etc.).

Como en anteriores olas, se vuelve a detectar que la fórmula preferida para convertirse en un colaborador sostenible es hacer donaciones esporádicas, es decir, que existe preferencia por ir aumentando la implicación con la experiencia y el tiempo.

Su principal causa motivadora para colaborar es la lucha contra el hambre y, en segundo lugar, la ayuda a la infancia. Aunque en la ola anterior era menos relevante, también gana importancia la lucha contra enfermedades y epidemias.

### **4. 4. No Potenciales**

Este es el grupo más reacio a la colaboración con las ONG. Por ello, en torno a la mitad de las personas que actualmente no colaboran ni piensan hacerlo en un futuro próximo no confían en las ONG y consideran que no son transparentes. Solo 2 de cada 10 estarían dispuestos a colaborar en caso de emergencia.

Los principales frenos a la colaboración, además de los económicos (64%), son el hecho de considerar que es la Administración Pública quien debe finan-

ciar la labor de las ONG (61%), la preferencia por la colaboración en especie (53%), la desconfianza en las ONG (40%) y el hecho de estar colaborando de otra forma con personas de su entorno (40%).

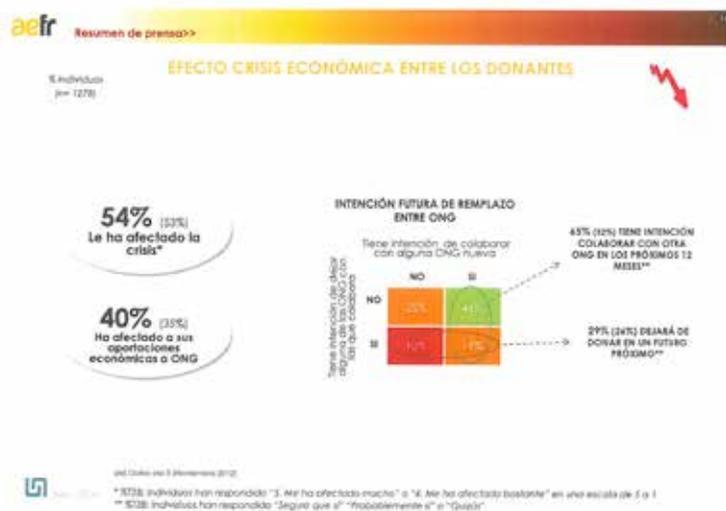
Entre los individuos que nunca han donado ni tienen pensado hacerlo, tan solo un 10% se han planteado alguna vez colaborar con alguna ONG.

Los aspectos más valorados a la hora de sentirse motivados a colaborar serían: la transparencia, conocer las ONG y la ayuda tras una emergencia o catástrofe.

#### 4. 5. Principales Conclusiones de estudio

- Más de **7.500.000 personas** siguen declarando haber **colaborado económicamente** con el tercer sector durante el último año (el 19,6% de la población) y casi la mitad de estos lo hacen de forma regular. Esto implica que el mercado no ha decrecido, es decir, que el número de personas que colabora con el tercer sector sigue estable. Pero sí lo ha hecho en valor, es decir, en la cantidad promedio que cada uno de ellos puede aportar, que en **promedio ha disminuido** considerablemente (de 164 € en 2012 a 133 € de promedio por persona en 2014). Tomando como referencia el estudio realizado en 2012, **la caída en valor en estos 2 años ha sido del 15%**.

Gráfico 5. Efecto de la crisis económica entre los donantes



Fuente: el perfil del donante en España. Asociación Española de Fundraising, 2014.

- Dada la coyuntura internacional, **lo que genera mayor sensibilización** al donante actual/potencial continúa siendo **la pobreza y la infancia**.
- Los donantes **escogen colaborar** con su ONG **por la buena labor** que realizan, además de la **confianza** que tienen depositada en ella. Sin embargo, todavía existe un importante porcentaje de la población que le cuesta confiar en las ONG (33% confían poco o muy poco en ellas).
- Un 65% de los donantes tiene intención de colaborar con otra nueva ONG en los próximos 12 meses mientras que un 29% puede que deje de colaborar con alguna. Sin embargo, casi la mitad de los donantes (46%) se plantea la posibilidad de **ampliar el número de ONG con las que colabora**, sin dejar ninguna de ellas. Esto confirma la fidelidad de los actuales donantes hacia el tercer sector en general.
- Las acciones **de captación en calle** que realizan las ONG son **una cuarta parte del canal de entrada** de nuevos colaboradores al sector, y además el **86% afirma que o no afecta o mejora la imagen** de las ONG en general.

## 5. ¿CÓMO ES EL PERFIL DEL DONANTE ESPAÑOL MEDIO?

Con todos los cuidados posibles, y siempre teniendo en cuenta la variedad de causas y entidades que se analizan y, por tanto, sus diferentes targets, en este Estudio del Perfil del donante siempre se ha querido identificar cómo es un donante medio en España.

### Perfil sociodemográfico:

- Tienen una **edad** media de 44,6 años
- Son hombres 46%, y mujeres 54%
- Son personas casado/a o vive en pareja 63%
- Con **hijos** 57%
- **Estudios** universitarios 49%

### Actividad profesional:

- Mandos intermedios 16%
- Jubilado/pensionista 15%
- Otros empleados de oficina 13%

**Perfil personal:**

- Se define como una persona más de izquierdas 67%
- Persona realista 70%
- Persona emocional 53%
- Puede contribuir en la conservación medioambiental 85%
- Creyente 52%

**Perfil tecnológico:**

- Usa internet 90%
- le gustaría recibir información por e-mail de ONG 49%
- Estaría dispuesto a realizar donaciones online 36%
- Utiliza las webs de las ONG para estar en contacto/informarse de ellas 58%

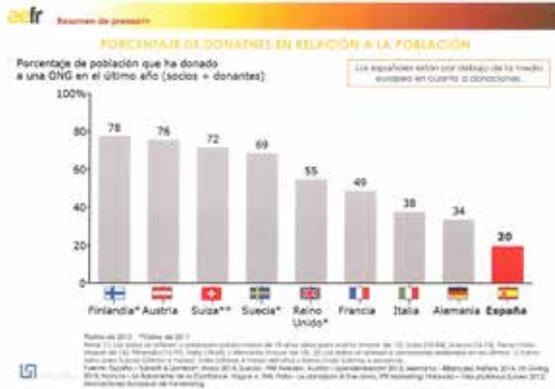
**6. COMPARATIVA EUROPEA**

España sigue siendo uno de los países con menos donantes de Europa. Si en nuestro país el porcentaje de la población que es socia o donante puntual de una ONG no llega al 20%, en Reino Unido supera el 56% y el 53% en Francia. Cifras que caen más si se habla solo de socios regulares: solo un 10% de los españoles es socio de alguna ONG, frente al 31% del Reino Unido o el 16% de Francia.

Nuestro margen de crecimiento en este sentido es por lo tanto muy amplio; máxime si tenemos en cuenta cuál es la opinión de los españoles respecto al trabajo que desarrollan las ONG. Según datos y estudios europeos recogidos por la consultora Bain & Company, el 65% de los españoles cree que su aportación puede contribuir a acabar con el hambre y la injusticia en el mundo; el 79% está de acuerdo en que no se hace lo suficiente por combatir la pobreza y la desigualdad en nuestro país y 3 de cada 4 creen que es importante seguir ayudando a otros países. De hecho, la Unión Europea ha prometido aumentar el nivel de la ayuda a países en vías de desarrollo y un 76% de los españoles está de acuerdo.

Este es un claro caso en el que opinión y acción no parece que van de la mano. Para explicar esta diferencia con el resto de Europa podemos acudir a la incentivación fiscal a las donaciones de particulares y empresas; en países como Alemania, Gran Bretaña o Austria las desgravaciones pueden llegar a un 100%, lejos del 35% de nuestro país.

### Gráfico 6. Porcentaje donantes en relación a la población



Fuente: el perfil del donante en España. Asociación Española de Fundraising, 2014.

## 7. UNA REFLEXIÓN OBLIGADA

En tan solo ocho años, el valor de las aportaciones de los españoles a las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) ha caído un 47%. Mientras que en 2006 las contribuciones ciudadanas superaban los 800 millones de euros, en la actualidad no llega a los 500 millones. O lo que es lo mismo, un donante español hace ocho años aportaba a las ONG una cantidad media anual de 184 €, y en 2014 este importe ha bajado hasta llegar a los 133 €.

Esta bajada en el valor de las aportaciones contrasta con el mantenimiento del porcentaje de españoles que se declaran donantes o socios de alguna ONG; el 19,6% de la población mantiene su apoyo económico a las Organizaciones No Gubernamentales, una cifra similar a la de hace dos años. Un dato que muestra claramente que la ciudadanía española es consciente de la importancia del trabajo que desarrollan las ONG, y por eso este incremento en el número personas que se compromete con alguna de ellas de una manera sostenible, a pesar de la situación de crisis en la que estamos.

Desde la Asociación Española de Fundraising señalamos a la crisis económica y a la falta de incentivos fiscales como causantes fundamentales de la caída de las aportaciones ciudadanas. Por ello, vemos necesario profundizar en políticas fiscales que logren aumentar la filantropía en nuestro país. Más en unos momentos como los actuales, en los que las Administraciones Públicas han rebajado las ayudas a las diferentes organizaciones sociales y humanitarias y, sin embargo, el número de usuarios de los servicios y programas de las ONG crece por la situación de desamparo en la que se encuentran grandes porcentajes de población en nuestra sociedad, dentro y fuera de nuestras fronteras.

---

# Perfil de las sociedades donantes en España a partir de las fuentes tributarias<sup>1</sup>

**Juan José Rubio Guerrero**

JuanJose.Rubio@uclm.es

**Juan José Rubio Guerrero** es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid (premio extraordinario). Catedrático de Universidad en el área de Hacienda Pública. Ha sido Director General del Instituto de Estudios Fiscales (Ministerio de Hacienda), Consejero del INAP y Vicerrector de Docencia y Relaciones Internacionales en la Universidad de Castilla La Mancha, entre otros cargos. Ha sido consultor Internacional y está en posesión de la Encomienda de la Orden Civil de Alfonso X el Sabio concedida por S.M. El Rey por méritos investigadores.

**Simón Sosvilla Rivero**

sosvilla@ccee.ucm.es

**Simón Sosvilla Rivero** es Doctor en Economía por la Universidad de Birmingham (Reino Unido) y Catedrático de Análisis Económico en la Universidad Complutense de Madrid. Se licenció Ciencias Económicas por la Universidad de La Laguna y ha realizado estudios de postgrado en la Universidad Autónoma de Barcelona y en la London School of Economics. Ha

---

<sup>1</sup> Los autores agradecen la colaboración de María del Carmen Ramos Herrera, que ha llevado a cabo el tratamiento de las bases de datos utilizando el programa estadístico STATA. Asimismo, agradecemos al Instituto de Análisis Estratégico de Fundaciones y a la Asociación Española de Fundaciones el apoyo y la financiación para el desarrollo de la investigación que sustenta este trabajo. Los errores u omisiones que existan son responsabilidad exclusiva de los autores.

sido investigador asociado en la Dirección General de Planificación y en el Instituto de Estudios Fiscales, así como Investigador Senior y subdirector ejecutivo de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA).

**M<sup>a</sup> Teresa Méndez Picazo**

mmendezpi@ccee.ucm.es

**María Teresa Méndez Picazo** es Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Es Profesora Contratada Doctora acreditada a Profesor Titular del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad II en dicha Universidad. Ha desarrollado su actividad docente en el área del análisis de los estados contables, contabilidad financiera y normativa contable internacional. Ha participado en varios proyectos de I+D con financiación nacional e internacional. Es miembro de la Atlantic Economic Society, la Eastern Economic Association y la Society for the Advancement of Socio-Economic, y nacionales como AECA y ASEPUC.

## RESUMEN

En este trabajo, referenciadas las diferentes fórmulas de financiación de las Entidades Sin Fin de Lucro en España y considerando que, en el ámbito específico de dichas entidades, las donaciones procedentes del sector privado de la sociedad son determinantes de la estabilidad financiera de las mismas, se trata de acotar el perfil de las sociedades donantes, su comportamiento y su evolución en el período 2004-2010, para el cual se dispone de estadísticas tributarias homogéneas, con el fin de identificar los patrones de comportamiento del contribuyente-tipo, como objetivo de cualquier reforma tributaria tendente a optimizar el impacto de las políticas de incentivo fiscal al mecenazgo reconocidas en la legislación española que afecta al Impuesto de Sociedades. Se ofrece, para ello, una exploración básica de las estadísticas de la Agencia Estatal de Administración Tributaria relativas a las deducciones por donaciones a Entidades Sin Fin de Lucro en el Impuesto de Sociedades con el fin de caracterizar las instituciones donantes en este impuesto por tramo de ingresos y cuantía de la deducción para el período temporal para el cual se dispone de información homogénea (2004-2010).

## PALABRAS CLAVE

Entidades Sin Fin de Lucro, Política Tributaria, Impuesto de Sociedades, Donaciones, Estadísticas Tributarias.

## ABSTRACT

In this paper, after describing the different funding formulas for Non-Profit Organizations in Spain and considering that, in the specific area of such organizations, donations from the private sector of society are determinants of their financial stability, we try to characterize the profile of the donor firm, their behavior and their evolution in the period 2004-2010, for which we have homogeneous tax statistics. Our objective is to identify patterns in the behavior of the typical taxpayer as target of any tax reform aimed at optimizing the impact of tax incentive policies to patronage recognized in Spanish legislation affecting corporate income tax. To this end, we provide a basic examination of the statistics of the State Tax Administration Agency relating to deductions for donations to Non-Profit Organizations in corporation tax in order to characterize the donors in this imposed by income section and amount of the deduction for the time period for which comparable information is available (2004-2010).

## KEY WORDS

Non- Profit Organizations, Tax Policy, Corporate Tax, Donations, Tax Statistics.

## 1. INTRODUCCIÓN

El modelo social europeo se ha caracterizado siempre por el papel activo que desempeñan las Entidades Sin Fin de Lucro (ESFL) en la producción de bienes y servicios por una variedad de organizaciones que difieren tanto de empresas privadas e instituciones públicas (Borzaga *et al.* 2014). Estas son organizaciones privadas que, aunque presentes en el mercado, por lo general persiguen objetivos distintos de lucro: su objetivo principal no es generar ganancias financieras para sus propietarios o interesados sino también para proporcionar bienes y servicios, ya sea a sus miembros o a la comunidad en general, por lo que tradicionalmente, estas organizaciones se han incluido en el concepto de economía social.

Las Entidades Sin Fin de Lucro (ESFL) disponen, en su operativa financiera, de un amplio espectro de recursos financieros para alcanzar su objeto social que se pueden resumir en las siguientes:

- Aportaciones fundacionales, derechos de entrada y cuotas.
- Mecenazgo y patrocinio.
- Venta de bienes y servicios vinculada al ejercicio de una actividad económica.
- Subvenciones públicas, y
- Donaciones, como expresión general de altruismo social y que consisten en la transmisión de un bien o dinero a título gratuito. Este acto ha de quedar documentado para que el donante y el receptor puedan demostrar la existencia y validez del mismo ante terceros, especialmente ante la Hacienda Pública. Normalmente, se distinguen dos tipos de donaciones: las incondicionadas y las condicionadas o finalistas. Estas últimas son aquellas en las que el donante exige el respeto a algunas condiciones como puede ser:
  - Que la donación se destine a un determinado tipo de proyecto o que se use de una forma determinada.
  - Que la donación no sea definitiva sino temporal, con la posibilidad para el donante de recuperar al cabo de un tiempo la donación efectuada bajo ciertas condiciones.

Referenciadas las diferentes fórmulas de financiación de las ESFL en España y considerando que, en el ámbito específico de las ESFL, las donaciones procedentes del sector privado de la sociedad son determinantes de la estabilidad financiera de las mismas, nos hemos planteado como objetivo esencial de este trabajo la caracterización de las sociedades donantes tipo en España, su com-

portamiento y su evolución en el período 2004-2010<sup>2</sup>, para la adecuada identificación del perfil del contribuyente estándar como objetivo de cualquier reforma tributaria (estatal o autonómica) destinada a maximizar el impacto de las políticas de incentivo fiscal al mecenazgo reconocidas en la legislación fiscal española relativa al Impuesto de Sociedades.

Para ello, se tratará de definir los rasgos distintivos del donante representativo español en el período referido, utilizando los datos del total de declarantes del Impuesto de Sociedades (ISOC). En concreto, ofrecemos una exploración inicial de las estadísticas de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) relativas a las deducciones por donaciones a ESFL<sup>3</sup> en el ISOC, con el fin de caracterizar al donante tipo de este impuesto por tramos de ingresos y cuantía de la deducción para el período temporal para el cual se dispone de información (2004 a 2010).

Con estos objetivos y metodología de trabajo, nuestra investigación se organiza de la siguiente forma: en la Sección 2 se ofrece una sucinta panorámica sobre el tratamiento fiscal de las donaciones en el ISOC. En la Sección 3, se examina el comportamiento de las personas jurídicas que se beneficiaron de deducciones por donaciones a ESFL en el ISOC con el fin de caracterizar al donante tipo de este impuesto por tramos de ingresos para el período temporal para el cual se dispone de información (2004 a 2010). Por último, la Sección 4 presenta algunas consideraciones finales y las principales conclusiones a modo de resumen ejecutivo.

## 2. TRATAMIENTO FISCAL DE LAS DONACIONES EN EL ISOC

La responsabilidad social merece apoyo y protección con el objetivo de impulsar acciones de trascendencia social a través de unas instituciones que, ahora especialmente, están necesitadas de unos recursos ciertos, suficientes y recurrentes. Se trata de convertir la filantropía y el compromiso social individual en un hecho colectivo generador de estabilidad y bienestar colectivo, indisolublemente unido a sociedades modernas, desarrolladas y civilizadas en el amplio sentido de la palabra. Para ello resulta imprescindible dar un impulso a la política de donaciones desde los diversos instrumentos de actuación que tiene el sector público con el fin de incentivar determinados comportamientos de los agentes económicos y sociales. Pero un paso previo para ello supone determi-

2 Últimos datos disponibles homogéneos y agregados para el conjunto de declarantes según la AEAT.

3 Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

nar las características del donante tipo con el fin de maximizar el impacto de las políticas públicas de incentivo de este comportamiento, entre las cuales se encuentra la política fiscal.

Las características que definen una donación **pueden resumirse así:**

- 1. se trata de una acción premeditada y racional que una entidad decide realizar,**
- 2. a favor de una causa de manera puntual o recurrente,**
- 3. que consiste en la transmisión de capacidad financiera para hacer frente a los objetivos fundacionales de interés general de una ESFL.**

En este sentido, un donante y una ESFL necesitada de recursos para el desarrollo de su función social se vinculan por una relación productiva y mutuamente provechosa por la cual el donante se compromete con la mejora del contexto social en que se desenvuelve dotando, dentro de sus posibilidades, de mayor cohesión y vertebración a la sociedad en la que opera, mientras que la ESFL podrá desarrollar un conjunto de líneas de acción propias de su objeto social para conseguir ese desarrollo social y que no podría desempeñar sin este flujo de recursos financieros.

Sin embargo, el mecenazgo es algo más que la simple acción de donar ya que suele crear un compromiso en el tiempo y permite repetir la acción de manera continuada. Así, podemos diferenciar la acción simple de donar, como actuación que finaliza con la propia donación y que no tiene otros objetivos que los de resolver una necesidad concreta, y el mecenazgo que va más allá y trata de establecer un vínculo temporal a medio plazo en la provisión de unos fondos. A lo largo de los años, el mecenazgo se ha ido conceptuando como un conjunto de acciones de interés social que hace una persona natural o una entidad sin una pretensión directa de obtención de un beneficio directo más allá de su aceptación social o su imagen pública. Estas acciones suelen dirigirse a campos como la caridad, la discapacidad, la cultura, la educación, el deporte o la financiación privada de la investigación, con un interés general socialmente protegible, sin que esta sea su actividad habitual.

En definitiva, dos notas fundamentales adornan el concepto de mecenazgo<sup>4</sup> y que están intrínsecamente unidas al concepto de Responsabilidad Empresarial, son:

- La función social de la acción que se financia y que abarca fines humanitarios, cívicos o culturales, y

4 Véanse Rotemberg (2014) y Wilhelm et al. (2014) para una **panorámica reciente relativa a la literatura teórica** sobre el mecenazgo.

- La no existencia de una contrapartida directa, más allá de la derivada de la rentabilidad reputacional, que estas acciones suponen al donante en términos de compromiso y prestigio social.

El mecenazgo es, pues, aquella acción, programada u ocasional, por la cual una persona jurídica o institución de cualquier tipo efectúa una aportación económica, en muchos casos establecida contractualmente, a favor de una entidad pública o privada con el objetivo de desarrollar una iniciativa programada o un acto de naturaleza humanitaria, cívica, cultural, educativa o científica.

Las posibles ventajas más relevantes, para las empresas, de la actividad de mecenazgo se pueden resumir de la siguiente manera:

- Afirma la imagen de compromiso social, prestigio y responsabilidad social.
- Facilita la relación corporativa de manera distinguida con clientes actuales y futuros.
- Dinamiza al personal de la entidad y le suscita un orgullo de pertenencia a la misma.
- Obtiene un impacto mediático en el marco de la comunicación institucional de la entidad. Permite sacar provecho de ocasiones extraordinarias en países socialmente avanzados por cuanto gran parte de las nuevas oportunidades de negocio se vinculan al humanismo y la filantropía.
- Corresponsabiliza a la entidad en la función social del Estado obteniendo, como contrapartida, algún tipo de beneficio fiscal en forma de deducción, desgravación o exención fiscal por estas actuaciones.

Conviene, asimismo, señalar que los resultados positivos de “ser socialmente responsables” deberían revertir también en los sujetos receptores al compartir los éxitos que una buena comunicación institucional aporta a la imagen y a la reputación del mecenas. Es decir, los beneficiarios son también claros protagonistas de la actuación y deben aprovechar la circunstancia de haber sido elegidos entre muchas organizaciones y mejorar los niveles de reputación dentro del sector de ESFL.

El camino del compromiso del Estado con la participación privada en actividades de interés general se inicia de forma estable y regulada con la Ley 30/94 de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación privada en Actividades de Interés General, representando un punto de partida de esta dinámica de incentivo al mecenazgo. La ley 49/2002, de 23 de diciembre, del régimen fiscal de la ESFL y de los incentivos fiscales al mecenazgo, supone un nuevo intento en el propósito de ayudar a encauzar, a través de mecanismos fiscales, los esfuerzos privados en actividades de interés general de un modo más eficaz

y más comprometido para el Estado. En esta norma, el concepto de incentivo fiscal al mecenazgo adquiere carta de naturaleza, consolidando y reforzando la normativa vigente desde 1994.

No obstante, la evolución económica y sociológica de nuestro país y la incorporación general de la responsabilidad social en la cultura corporativa ha confirmado que la Ley 49/2002 no ha satisfecho las expectativas depositadas en su momento, por cuanto queda lejos de las mejores prácticas y de los impactos conseguidos por otras legislaciones europeas más ambiciosas en las medidas adoptadas. Por otra parte, la crisis económica y la creciente austeridad de las administraciones públicas para conseguir una consolidación fiscal en sus cuentas hace que los incentivos fiscales al mecenazgo vigentes constituyan un instrumento insuficiente para ayudar a los sectores beneficiarios de las actividades de interés general (cuyas actuaciones en momentos de crisis se disparan) a afrontar la caída de sus recursos disponibles. Es necesario comprender y asumir que los principales ámbitos beneficiarios del mecenazgo como la cultura, la investigación y, especialmente en estos momentos, las acciones sociales, demandan un escenario de financiación estable para que las ESFL puedan llevar a cabo sus actividades en una perspectiva a medio y largo plazo, por lo que deberían disponer de alternativas de financiación privada con soporte o ayuda pública de naturaleza fiscal con el fin de no tener que depender de subvenciones públicas que, por razones presupuestarias y de tamaño del Sector Público, se van a limitar de manera permanente.

La legislación aplicable sobre la que se ha trabajado ha sido:

- La Ley 49/2002, de 23 de diciembre, del régimen fiscal de las ESFL y de los incentivos fiscales al mecenazgo.
- El Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del ISOC y normas complementarias.

Dado que el objetivo de este trabajo no es diseccionar y valorar el régimen fiscal de las ESFL sino analizar el impacto que la normativa ha tenido sobre el comportamiento del donante, de forma esquemática nos limitamos a recordar que el ISOC reconoce como beneficios fiscales una deducción del 35 por ciento de los donativos irrevocables, puros y simples realizados a favor de ESFL de la Ley 49/2002 (donativos dinerarios y en especie). En el caso de actividades prioritarias de mecenazgo, las deducciones podrán incrementarse hasta en 5 puntos porcentuales para actividades aprobadas por la Ley de Presupuestos de forma anual. Existe un límite del 10 por ciento de la base imponible del período impositivo por contribuyente con posibilidad de aplicar la deducción no aplicada por exceso en 10 años. A partir del 1 de enero de 2012, se amplía el período de compensación a 15 años.

Asimismo, la normativa española reconoce otras formas de mecenazgo como son:

- los Convenios de Colaboración Empresarial, consistentes en ayudas económicas a cambio de publicidad y que generan un gasto deducible para el pagador.
- Los Gastos en Actividades de Interés General, que son gasto deducible para el sujeto pasivo y,
- los programas de apoyo a acontecimiento de excepcional interés público, que admiten deducciones entre el 15 y el 25 por ciento de los gastos en publicidad del acontecimiento y bonificaciones en tributos indirectos y locales.

En esta investigación, debido a la ausencia de información desagregada y fiable de estas formas de mecenazgo en las fuentes tributarias para sociedades y su dispersión en la normativa<sup>5</sup>, nos hemos centrado exclusivamente en el bloque de deducciones por donaciones puras y simples reconocibles en la cuota del ISOC.

La Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades<sup>6</sup> recoge una modificación de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines de lucro y de los incentivos fiscales al mecenazgo cuya primera valoración, siendo positiva porque va en la buena dirección, consideramos que se queda corta si la comparamos con la experiencia de otros países de nuestro entorno económico y social, especialmente Francia, Italia y Alemania.

La norma, que ha entrado vigor en 2015, establece un incremento del porcentaje de deducción aplicable por las personas físicas, del 25 al 30 por ciento, si bien, transitoriamente para 2015, tal porcentaje queda establecido en el 27,5 por ciento. Adicionalmente, se estimula la fidelización de las donaciones, realizadas tanto por personas físicas como jurídicas. En concreto, las personas físicas podrán aplicar una deducción del 75 por ciento respecto de los primeros 150 euros que sean objeto de donación, y un 35 por ciento por el exceso, siempre que se hayan efectuado donativos a la misma entidad en los últimos tres años, si bien dichos porcentajes se sitúan en el 50 y el 32,5 por ciento, respectivamente, en el ejercicio 2015. Las donaciones fidelizadas durante un mínimo de 3 años, realizadas por personas jurídicas, tendrán derecho a una deducción del 40 por ciento si bien, en 2015, dicho porcentaje se fija en el 37,5 por ciento.

5 En el ISOC se tratan de forma diferenciada los diferentes elementos tributarios del impuesto en forma de exenciones, reducciones en base y deducciones especiales en cuota, lo que supondría una labor de homogeneización que se escapa a los objetivos de este trabajo.

6 BOE 28 de noviembre de 2014.

Por vez primera, y a propuesta de la Asociación Española de Fundaciones (AEF), en el ordenamiento fiscal español se reconoce la figura del micromecenazgo tan arraigada en los países de nuestro entorno (Alemania, Francia, Reino Unido, etc.). Sin embargo, la AEF considera que esta fórmula merecería un impulso adicional, elevando el porcentaje de deducción previsto en el borrador para los primeros 150 €, del 75 al 100% de la donación efectuada. Asimismo, considera que en los tipos de deducción para el resto de las donaciones, se debería hacer un mayor esfuerzo, tanto en personas físicas como jurídicas, ya que los efectos de pérdida recaudatoria se verían compensados con aumentos en la actividad económica, lo que permitiría obtener retornos recaudatorios superiores en los impuestos fundamentales a la pérdida recaudatoria generada por la ampliación de los incentivos fiscales, según estimaciones de la AEF<sup>7</sup>, y que desarrollamos en otro trabajo de esta misma publicación.

### **3. LA SOCIEDAD DONANTE TIPO EN ESPAÑA SEGÚN EL ISOC<sup>8</sup>**

En esta Sección se ofrecen los resultados de una explotación básica de las estadísticas de declarantes totales de la AEAT relativas a las deducciones por donaciones a ESFL<sup>9</sup> en el ISOC, con el fin de caracterizar al donante tipo de este impuesto por tramos de ingresos para el período 2004-2010 para el cual se dispone de información estadística.

#### **3.1. Donante del ISOC por tramos de ingresos**

Los Cuadros 1 a 7 muestran la información estadística disponible sobre donaciones para la totalidad de declarantes del ISOC que cubre el período 2004-2010.

7 Para una valoración del impacto macroeconómico y recaudatorio de diferentes escenarios de incentivo fiscal a las ESFL, véase Rubio, Sosvilla y Galindo (2012).

8 En este trabajo pretendemos analizar las donaciones declaradas en las fuentes tributarias. Somos conscientes de la existencia de una importante bolsa de donaciones que se realizan al margen de las meras declaraciones fiscales por compromiso estrictamente altruista. Sin embargo, al tratarse de donaciones sin control fiscal resulta complicado hacer una estimación apriorística de las mismas. Sirva esta nota para poner de manifiesto que la actitud de donar va más allá del interés por deducir una cuantía de los impuestos correspondientes y que la cuantía de las donaciones es significativamente mayor que el volumen de donaciones declaradas a efectos fiscales en España.

9 Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Si inspeccionamos, en primer lugar, la distribución de declarantes, en dichos cuadros y en el Cuadro 8 y el Gráfico 1 se observa que el **tramo de ingresos anuales con mayor presencia relativa de donantes es el de 1.500.000-6.000.000 euros (con un porcentaje medio durante el período del 25,26 por ciento), seguido de los tramos 600.000-1.500.000 euros (con el 15,19 por ciento del total) y 12.000.000-30.000.000 euros (que representan el 10,33 por ciento)**. Por su parte, las donaciones menos frecuentes se sitúan en los tramos de ingresos inferiores (menos de 6.000 euros con un valor promedio del 0,11 por ciento y entre 6.000 y 60.000 euros con el 1,48 por ciento). Estas frecuencias de declarantes de deducciones por donación contrastan con la distribución de donantes totales, ya que los donantes son relativamente más numerosos que los declarantes totales en los tramos de ingresos medios y altos (con una diferencia media en el período examinado de 4,96 puntos porcentuales más en el tramo 600.000-1.500.000 euros, 17,27 puntos más en el tramo 1.500.000-6.000.000 euros, 7,73 puntos más en el tramo 6.000.000-12.000.000 euros, 9,38 puntos más en el tramo 12.000.000-30.000.000 euros, 3,33 puntos más en el tramo 30.000.000-45.000.000 euros, 2,01 puntos más en el tramo 45.000.000-60.000.000 euros, 2,49 puntos más en el tramo 60.000.000-90.000.000 euros, 3 puntos más en el tramo 90.000.000-180.000.000 euros y 5 puntos más en el tramo de más de 180.000.000 euros) y relativamente menos presentes en los tramos de ingresos bajos (21,24 puntos porcentuales menos en el tramo de menos de 6.000 euros, 15,56 puntos menos en el tramo 6.000-60.000 euros, 11,41 puntos menos en el tramo 60.000-150.000 euros y 1,02 puntos menos en el tramo 150.000-601.000 euros).

**Cuadro 1. Estadísticas de declarantes del ISOC, 2004**

Tramos de ingresos (miles de euros)	Declarantes		Declarantes de deducciones por donación				
	Número	Distribución (%)	Número	Distribución declarantes (%)	Importe (euros)	Distribución importes (%)	Media (euros)
<6	202696	18.10	4	0.11	798	0.00	200
6 - 60	191087	17.07	55	1.50	14003	0.02	255
60 - 150	185353	16.55	141	3.84	49955	0.06	354
150 - 300	155837	13.92	251	6.83	175186	0.21	698
300 - 600	133552	11.93	370	10.07	361002	0.44	976
600 - 1500	126252	11.28	539	14.67	790591	0.96	1467
1500 - 6000	133552	11.93	930	25.32	3055277	3.72	3285
6000 - 12000	92378	8.25	343	9.34	2032660	2.47	5926
12000 - 30000	15557	1.39	379	10.32	3631430	4.42	9582
30000 - 45000	10257	0.92	138	3.76	3036025	3.69	22000
45000 - 60000	2361	0.21	75	2.04	1953069	2.38	26041
60000 - 90000	1148	0.10	99	2.70	2053300	2.50	20740
90000 - 180000	1122	0.10	139	3.78	6208908	7.55	44668
> 180000	979	0.09	210	5.72	58829523	71.58	280141
Total	1119635	100.00	3673	100.00	82191727	100.00	22377

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

**Cuadro 2. Estadísticas de declarantes del ISOC, 2005**

Tramos de ingresos (miles de euros)	Declarantes		Declarantes de deducciones por donación				Media (euros)
	Número	Distribución (%)	Número	Distribución declarantes (%)	Importe (euros)	Distribución importes (%)	
<6	229530	19.09	4	0.08	681	0.00	170
6 - 60	201161	16.73	62	1.29	11846	0.01	191
60 - 150	193374	16.08	202	4.19	98924	0.11	490
150 - 300	164697	13.69	315	6.53	164518	0.18	522
300 - 600	142947	11.89	489	10.14	414572	0.45	848
600 - 1500	134987	11.22	726	15.05	976391	1.06	1345
1500 - 6000	99425	8.27	1201	24.90	3889968	4.23	3239
6000 - 12000	17391	1.45	510	10.57	3498620	3.80	6860
12000 - 30000	11583	0.96	486	10.08	6737381	7.32	13863
30000 - 45000	2684	0.22	187	3.88	3417500	3.71	18275
45000 - 60000	1304	0.11	94	1.95	1112746	1.21	11838
60000 - 90000	1240	0.10	141	2.92	3572909	3.88	25340
90000 - 180000	1209	0.10	150	3.11	6798984	7.39	45327
> 180000	1105	0.09	256	5.31	61301661	66.63	239460
Total	1202637	100.00	4823	100.00	91996701	100.00	19075

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

**Cuadro 3. Estadísticas de declarantes del ISOC, 2006**

Tramos de ingresos (miles de euros)	Declarantes		Declarantes de deducciones por donación				Media (euros)
	Número	Distribución (%)	Número	Distribución declarantes (%)	Importe (euros)	Distribución importes (%)	
<6	255853	19.74	6	0.10	909	0.00	152
6 - 60	213379	16.46	69	1.15	17469	0.01	253
60 - 150	202107	15.59	224	3.73	86769	0.07	387
150 - 300	174190	13.44	407	6.78	279383	0.23	686
300 - 600	153470	11.84	574	9.57	673033	0.56	1173
600 - 1500	145955	11.26	919	15.31	1753632	1.45	1908
1500 - 6000	109653	8.46	1477	24.61	4782066	3.96	3238
6000 - 12000	19693	1.52	624	10.40	3829562	3.17	6137
12000 - 30000	13102	1.01	631	10.51	7434850	6.15	11783
30000 - 45000	3045	0.23	241	4.02	4623981	3.82	19187
45000 - 60000	1490	0.11	149	2.48	4771379	3.95	32023
60000 - 90000	1490	0.11	151	2.52	4356937	3.60	28854
90000 - 180000	1374	0.11	205	3.42	7293245	6.03	35577
> 180000	1259	0.10	324	5.40	80991975	66.99	249975
Total	1296060	100.00	6001	100.00	120895190	100.00	20146

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

**Cuadro 4. Estadísticas de declarantes del ISOC, 2007**

Tramos de ingresos (miles de euros)	Declarantes		Declarantes de deducciones por donación				Media (euros)
	Número	Distribución (%)	Número	Distribución declarantes (%)	Importe (euros)	Distribución importes (%)	
<6	283668	20.07	5	0.07	368	0.00	74
6 - 60	246775	17.46	98	1.44	31336	0.02	320
60 - 150	217906	15.42	254	3.74	99916	0.06	393
150 - 300	185125	13.10	440	6.48	276677	0.16	629
300 - 600	163129	11.54	634	9.34	634678	0.36	1001
600 - 1500	155002	10.97	1041	15.34	1501781	0.85	1443
1500 - 6000	116481	8.24	1665	24.53	4958862	2.81	2978
6000 - 12000	21189	1.50	713	10.51	4433817	2.51	6219
12000 - 30000	14190	1.00	756	11.14	6286939	3.56	8316
30000 - 45000	3336	0.24	251	3.70	4191683	2.38	16700
45000 - 60000	1673	0.12	158	2.33	5555099	3.15	35159
60000 - 90000	1668	0.12	185	2.73	3184660	1.80	17214
90000 - 180000	1537	0.11	214	3.15	5921012	3.36	27668
> 180000	1416	0.10	373	5.50	139368834	78.99	373643
Total	1413095	100.00	6787	100.00	176445662	100.00	25998

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

**Cuadro 5. Estadísticas de declarantes del ISOC, 2008**

Tramos de ingresos (miles de euros)	Declarantes		Número	Declarantes de deducciones por donación			
	Número	Distribución (%)		Distribución declarantes (%)	Importe (euros)	Distribución importes (%)	Media (euros)
<6	327051	23.01	7	0.11	415	0.00	59
6 - 60	243049	17.10	95	1.46	50009	0.05	526
60 - 150	214530	15.09	272	4.18	104771	0.11	385
150 - 300	180578	12.70	422	6.48	254456	0.27	603
300 - 600	158112	11.12	656	10.08	549403	0.59	838
600 - 1500	147970	10.41	997	15.31	1457770	1.57	1462
1500 - 6000	108671	7.64	1684	25.86	4671210	5.04	2774
6000 - 12000	19947	1.40	634	9.74	3257047	3.52	5137
12000 - 30000	12923	0.91	667	10.24	6530945	7.05	9792
30000 - 45000	2972	0.21	236	3.62	2262012	2.44	9585
45000 - 60000	1484	0.10	149	2.29	2858166	3.08	19182
60000 - 90000	1488	0.10	167	2.56	3325818	3.59	19915
90000 - 180000	1414	0.10	189	2.90	5594336	6.04	29600
> 180000	1354	0.10	336	5.16	61741284	66.63	183754
Total	1421543	100.00	6511	100.00	92657642	100.00	14231

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

**Cuadro 6. Estadísticas de declarantes del ISOC, 2009**

Tramos de ingresos (miles de euros)	Declarantes		Número	Declarantes de deducciones por donación			
	Número	Distribución (%)		Distribución declarantes (%)	Importe (euros)	Distribución importes (%)	Media (euros)
<6	354838	25.00	10	0.16	4746	0.00	475
6 - 60	254830	17.96	89	1.38	20972	0.02	236
60 - 150	228680	16.11	297	4.62	152410	0.14	513
150 - 300	176995	12.47	473	7.35	234414	0.22	496
300 - 600	147988	10.43	679	10.55	552577	0.52	814
600 - 1500	130257	9.18	1015	15.77	1480099	1.39	1458
1500 - 6000	90524	6.38	1673	26.00	4424665	4.16	2645
6000 - 12000	16487	1.16	620	9.63	3022791	2.84	4875
12000 - 30000	10983	0.77	651	10.12	6286198	5.91	9656
30000 - 45000	2532	0.18	201	3.12	2200971	2.07	10950
45000 - 60000	1279	0.09	128	1.99	3153745	2.97	24639
60000 - 90000	1258	0.09	145	2.25	3592223	3.38	24774
90000 - 180000	1234	0.09	168	2.61	6248171	5.88	37191
> 180000	1185	0.08	286	4.44	74927914	70.49	261986
Total	1419070	100.00	6435	100.00	106301896	100.00	16519

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

**Cuadro 7. Estadísticas de declarantes del ISOC, 2010**

Tramos de ingresos (miles de euros)	Declarantes		Número	Declarantes de deducciones por donación			
	Número	Distribución (%)		Distribución declarantes (%)	Importe (euros)	Distribución importes (%)	Media (euros)
<6	383121	26.97	10	0.14	1148	0.00	115
6 - 60	263533	18.55	152	2.14	31935	0.03	210
60 - 150	226032	15.91	337	4.74	151064	0.15	448
150 - 300	170464	12.00	556	7.82	323472	0.31	582
300 - 600	138922	9.78	734	10.32	582838	0.56	794
600 - 1500	120734	8.50	1058	14.87	1350892	1.30	1277
1500 - 6000	84200	5.93	1820	25.58	4207088	4.05	2312
6000 - 12000	15857	1.12	717	10.08	2995308	2.88	4178
12000 - 30000	10567	0.74	705	9.91	6140583	5.91	8710
30000 - 45000	2454	0.17	238	3.35	4308800	4.15	18104
45000 - 60000	1212	0.09	129	1.81	2655543	2.56	20586
60000 - 90000	1235	0.09	173	2.43	4362673	4.20	25218
90000 - 180000	1193	0.08	191	2.68	6990024	6.73	36597
> 180000	1183	0.08	294	4.13	69807733	67.18	237441
Total	1420707	100.00	7114	100.00	103909101	100.00	14606

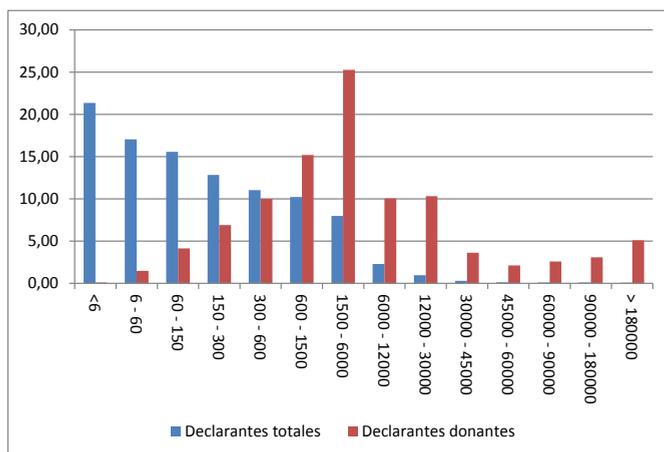
Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

### Cuadro 8. Distribución de los declarantes totales y de los declarantes de deducciones por donación en el ISOC por tramos de ingresos, media 2004-2010 (en miles de euros)

Tramos de ingresos (miles de euros)	Declarantes		Declarantes de deducciones por donación				
	Número	Distribución (%)	Número	Distribución declarantes (%)	Importe (euros)	Distribución importes (%)	Media (euros)
<6	290965	21.92	7	0.11	1295	0.00	197
6 - 60	230545	17.37	89	1.50	25367	0.02	286
60 - 150	209712	15.80	247	4.18	106258	0.10	431
150 - 300	172555	13.00	409	6.93	244015	0.22	596
300 - 600	148303	11.17	591	10.00	538300	0.49	911
600 - 1500	137308	10.34	899	15.23	1330165	1.20	1479
1500 - 6000	106072	7.99	1493	25.28	4284162	3.87	2870
6000 - 12000	28992	2.18	594	10.06	3295686	2.98	5544
12000 - 30000	12701	0.96	611	10.34	6149761	5.56	10070
30000 - 45000	3897	0.29	213	3.61	3434425	3.10	16113
45000 - 60000	1543	0.12	126	2.13	3151392	2.85	25011
60000 - 90000	1361	0.10	152	2.57	3492646	3.16	23043
90000 - 180000	1298	0.10	179	3.04	6436383	5.82	35872
> 180000	1212	0.09	297	5.03	78138418	70.63	263092
Total	1327535	100.00	5906	100.00	110628274	100.00	18731

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

### Gráfico 1. Distribución de los declarantes totales y de los declarantes de deducciones por donación en el ISOC por tramos de ingresos, media 2004-2010 (en miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

Sin embargo, si en los Cuadros 1 a 7 fijamos nuestra atención **en la distribución de los importes deducidos por donación** (Cuadro 9 y Gráfico 2), **el tramo de ingresos que presenta un mayor peso relativo es el de más de 180.000.000 euros (con un porcentaje medio del 69,78 por ciento durante el período 2004-2010)**, seguido de los tramos 90.000.000–180.000.000 euros (con el 6,14 por ciento del total) y 60.000.000-90.000.000 euros (que suponen el 3,28 por ciento). Por su parte, los importes menos frecuentes se sitúan en los tramos de ingresos inferiores (cero o negativa) y entre 6.000-60.000 euros, con el 0 por

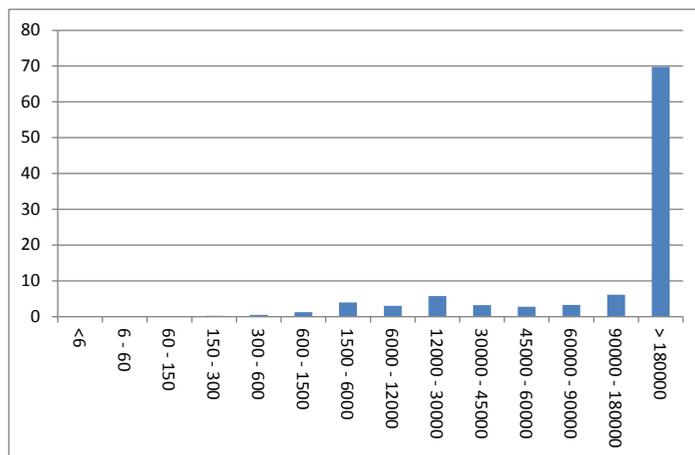
ciento y el 0,02 por ciento. **Esto indica que las grandes empresas son las que concentran el volumen principal de las deducciones por donativos como forma de graduar su cuota tributaria al mismo tiempo que desarrollan una función social a través de la incorporación de prácticas de Responsabilidad Social Empresarial en su comportamiento, aunque este comportamiento se resiente en la fase crítica de la economía española que se inicia en 2007.**

**Cuadro 9. Distribución de los importes deducidos por donaciones en el ISOC por tramos de ingresos, media 2004-2010 (en miles de euros)**

Tramos de ingresos (miles de euros)	Distribución (%)
<6	0.00
6 - 60	0.02
60 - 150	0.10
150 - 300	0.23
300 - 600	0.50
600 - 1500	1.23
1500 - 6000	3.99
6000 - 12000	3.03
12000 - 30000	5.76
30000 - 45000	3.18
45000 - 60000	2.76
60000 - 90000	3.28
90000 - 180000	6.14
> 180000	69.78

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

**Gráfico 2. Distribución de los importes deducidos por donaciones en el ISOC por tramos de ingresos, media 2004-2010 (en miles de euros)**



Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

El Cuadro 10 y el Gráfico 3 muestran la evolución del importe de la deducción media por donaciones en el ISOC durante los años 2004 a 2010, así como el comportamiento del Producto Interior Bruto (PIB) durante el mismo periodo, variable que nuevamente tomamos como indicadora de la actividad económica agregada.

Se aprecia que la deducción media por donaciones registra una caída en 2005 respecto al año anterior mientras que el PIB se expande (con tasas de crecimiento del -14,76 por ciento y 8,08 por ciento, respectivamente), aumentando en 2006 a un ritmo inferior al total de la economía (5,62 por ciento frente a 8,39 por ciento) para luego experimentar en 2007 un auge más de cuatro veces superior al del PIB (29,05 por ciento frente a 6,86 por ciento). En el año 2008 se observa un importante retroceso (con una tasa de crecimiento del -45,23 por ciento frente al 3,29 por ciento del PIB), un repunte en 2009, mientras que la actividad agregada se contrae (16,08 por ciento frente a -3,76 por ciento), para finalmente descender notablemente en 2010 (con una tasa de crecimiento del -33,81 por ciento frente al -0,12 por ciento del PIB). El coeficiente de correlación es, en este caso, del -0,43, indicando una débil asociación negativa entre ambas variables (disminuyendo una conforme la otra aumenta).

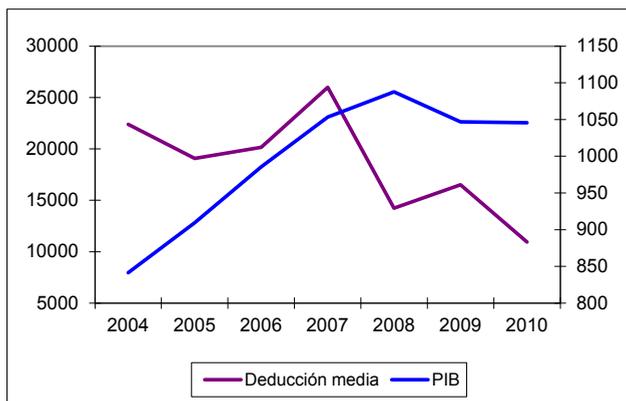
**Cuadro 10. Deducción media por donaciones en el ISOC y evolución del PIB, 2004-2010**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Deducción media	22377	19075	20146	25998	14231	16519	10933
PIB	861420	930566	1007974	1080807	1116207	1079034	1080913

Nota: deducción media en euros y Producto Interior Bruto (PIB) a precios corrientes en millones de euros.

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT y del Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Nacional de España).

**Gráfico 3. Evolución de la deducción media por donaciones en el ISOC y del PIB, 2004-2010**

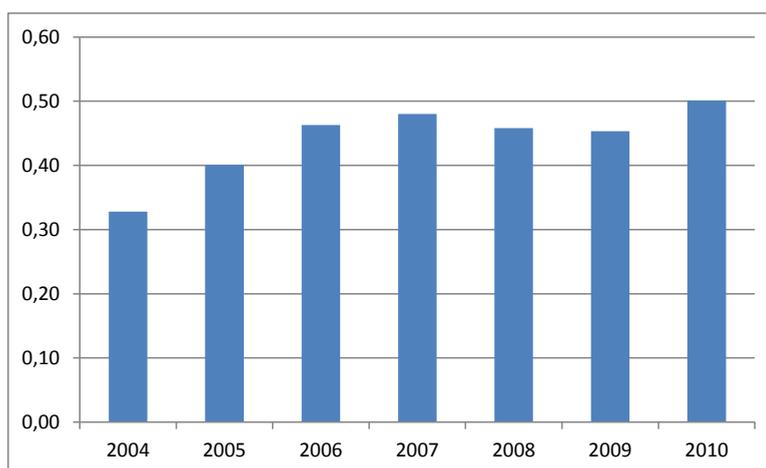


Nota: escala izquierda para la deducción media (euros) y escala derecha para el Producto Interior Bruto (PIB) a precios corrientes (en millones de euros).

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT y del Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Nacional de España).

En el Gráfico 4 se presenta **la evolución del porcentaje de declarantes que deducen por donaciones en el ISOC para el período para el cual tenemos información estadística. Dicho porcentaje ha ido incrementándose progresivamente desde el 0,33 por ciento del año 2004 hasta el 0,48 por ciento del año 2007, registrando, posteriormente, una reducción momentánea hasta el 0,46 por ciento en 2008 y el 0,45 por ciento en 2009, recuperándose en 2010 hasta alcanzar el 0,50 por ciento. El valor promedio del porcentaje de declarantes que deducen por donación se sitúa en el 0,44 por ciento.**

Gráfico 4. **Evolución del porcentaje de declarantes que deducen por donación en el ISOC, 2004-2010**



Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT.

### 3.2. Importe total de deducciones por donaciones en el ISOC

El Cuadro 11 y el Gráfico 5 ofrecen la evolución del importe total de la deducción por donaciones en el ISOC durante el periodo 2004-2010 y del PIB. El importe total de la deducción por donaciones registra un paulatino incremento desde los 82 millones de euros en el año 2004 a los 176 millones en 2007 (con tasas de crecimiento superiores a las observadas en el PIB), para posteriormente experimentar un notable retroceso en 2008 (con una caída del -47,49 por ciento respecto al

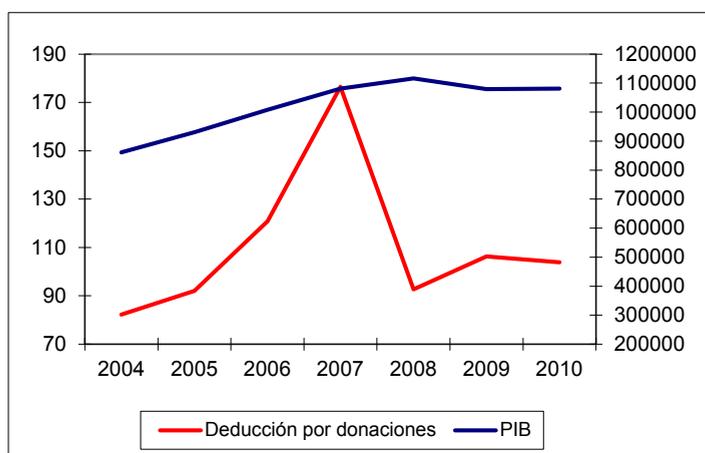
año anterior, frente a un aumento del 3,29 por ciento del PIB) y un cierto repunte en 2009 (ascendiendo un 14,73 por ciento respecto al año anterior, lo que contrasta con el descenso del -3,76 por ciento del PIB), para reducirse finalmente en 2010 de manera más intensa que la economía en su conjunto (-2,25 por ciento y -0,12 por ciento, respectivamente). El coeficiente de correlación se sitúa en el 0,44, sugiriendo una débil asociación positiva entre ambas variables (aumentando o disminuyendo conjuntamente). El comportamiento de la deducción por donaciones sigue una dinámica estrechamente correlacionada con el de la recaudación del ISOC que experimenta una abrupta caída de en torno al 40% en 2008, como consecuencia del desencadenamiento de la crisis económica que supuso la desaparición de muchas empresas y la generalización de pérdidas fiscales en gran parte del tejido productivo español, lo que supuso una limitación determinante a la política de donaciones empresariales.

**Cuadro 11. Importe total de la deducción por donaciones en el ISOC y evolución del PIB, 2004-2010 (millones de euros)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Deducción por donaciones	82	92	121	176	93	106	104
PIB	861420	930566	1007974	1080807	1116207	1079034	1080913

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT y del Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Nacional de España).

**Gráfico 5. Importe total de la deducción por donaciones en el ISOC y evolución del PIB, 2004-2010 (millones de euros)**



Nota: escala izquierda para el importe total de la deducción por donaciones y escala derecha para el PIB.

Fuente: elaboración propia a partir de declarantes totales de la AEAT y del Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Nacional de España).

### 3.3. Evolución de las donaciones en el ISOC

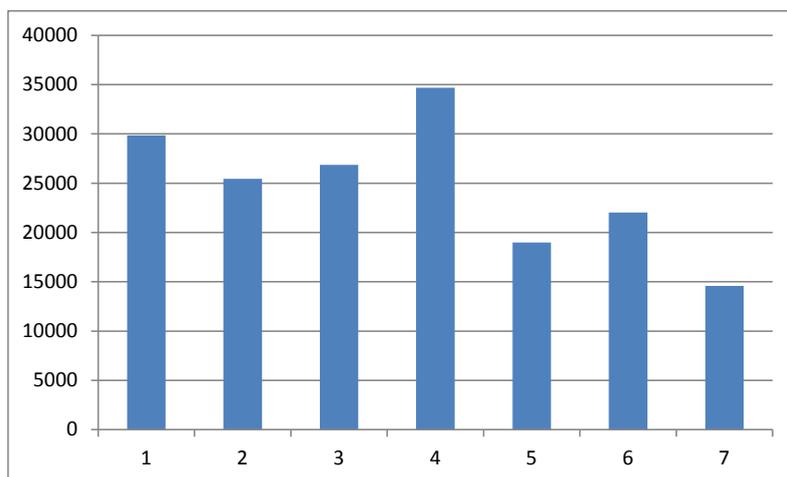
En el Cuadro 12 y el Gráfico 6 se presenta una estimación de la cuantía de la donación media durante los años 2004 a 2010<sup>10</sup>. Los resultados indican que la donación media descendió desde los 29.836 euros en 2004 hasta los 25.433 euros de 2005, para luego incrementarse hasta alcanzar los 34.663 euros en 2007 y, posteriormente, registrar altibajos hasta situarse en los 14.578 euros en 2010. **El promedio de la cuantía de la donación media asciende a 24.625 euros para el período 2004-2010.**

Cuadro 12. **Cuantía de la donación media en el ISOC, 2004-2010 (en euros)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Donación media	29836	25433	26861	34663	18975	22026	14578

Fuente: elaboración propia a partir de datos de declarantes totales de la AEAT.

Gráfico 6. **Cuantía de la donación media en el ISOC, 2004-2010 (en euros)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de declarantes totales de la AEAT.

### 3.4. Donante tipo del ISOC

La escasa información disponible sobre las deducciones por donaciones en el ISOC únicamente permite caracterizar al donante tipo de este impuesto (entendido una vez más como el más frecuente) como **aquella sociedad con unos ingresos anuales comprendidos entre 1.500.000 y 6.000.000 euros.**

<sup>10</sup> Estas donaciones medias se estiman a partir de un tipo de deducción del 35 por ciento.

Por su parte, estimamos que **el promedio de la cuantía de la donación media asciende a 24.625 euros para el período 2004-2010.**

#### **4. RESUMEN EJECUTIVO Y CONCLUSIONES**

En estos momentos, prácticamente el 55% de la financiación del sector fundacional procede de las donaciones y subvenciones y de estas el 71% se reciben del sector privado. Si a ello le sumamos que el 34% se deriva de la venta de bienes y servicios a otros agentes económicos y el 11% restante es consecuencia de la gestión del propio patrimonio fundacional, entenderemos la importancia que tiene para una correcta financiación del sector el hecho de incentivar fiscalmente el conjunto de donaciones tanto de empresas como de particulares. Sin embargo, el peso de las donaciones y legados de empresa y, particularmente, de estos últimos, supera ampliamente al de donaciones y legados de particulares, por lo que una política de impulso fiscal a la participación social y al mecenazgo de personas jurídicas resulta fundamental para equiparar nuestro modelo financiero al existente en otros países de nuestro entorno, socialmente avanzados y con un fuerte compromiso de la sociedad civil.

Para poder desarrollar esta política de incentivos fiscales selectivos sobre las sociedades es necesario conocer cuáles han sido sus pautas de comportamiento en lo que respecta a la actitud de donar. Para ello se han utilizado las fuentes de información más fiables, las fuentes tributarias, a través de las cuales las empresas explicitan claramente sus opciones de naturaleza social. Una vez determinado el perfil del donante tipo en las fuentes tributarias, será más sencillo y eficiente desde el punto de vista económico y social desarrollar un esquema aceptable de incentivos fiscales a la participación social y al mecenazgo. En el ámbito societario, el compromiso social vía donaciones a través del ISOC es manifiestamente mejorable ya que solo el 0,5% de las sociedades declarantes realizan donaciones de naturaleza fiscal.

A continuación recogemos, a modo de sumario ejecutivo, las principales conclusiones del trabajo, lo que nos va a permitir delimitar un donante empresarial tipo en España a partir de las fuentes tributarias sobre la base de datos formulados por la AEAT y recogidos de las declaraciones del ISOC.

- Se ha tratado de acotar el perfil de las sociedades donantes en España, su comportamiento y su evolución en el período 2004-2010 para el cual se dispone de estadísticas tributarias homogéneas, con el fin de identificar los patrones de comportamiento del contribuyente-tipo, como objetivo de cualquier reforma tributaria tendente a optimizar el impacto de las políticas de incentivo fiscal al mecenazgo reconocidas en la legislación española.

- Se ofrece, para ello, una exploración básica de las estadísticas de la AEAT relativas a las deducciones por donaciones a ESFL en el ISOC, con el fin de caracterizar las instituciones donantes en este impuesto por tramo de ingresos y cuantía de la deducción para el período temporal para el cual se dispone de información homogénea (2004-2010).
- Una donación puede definirse como una acción premeditada y racional que una persona física o entidad decide realizar a favor de una causa de manera puntual o periódica y que consiste en la transmisión de capacidad financiera para hacer frente a los objetivos fundacionales de interés general de una ESFL.
- El camino de compromiso del Estado con la participación privada en actividades de interés general se inicia de forma estable y regulada con la Ley 30/94 de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación privada en Actividades de Interés General, representando un punto de partida de la dinámica moderna de apoyo institucional al mecenazgo en España.
- La Ley 49/2002 de régimen fiscal de las ESFL y de los incentivos fiscales al mecenazgo supuso un paso adelante en el propósito de canalizar a través de mecanismos fiscales los esfuerzos privados en actividades de interés general de un modo más eficaz y comprometido para el Estado.
- Sin embargo, la evolución económica y social de España y la incorporación general de la responsabilidad social personal y empresarial en los hábitos de una sociedad democrática ha permitido constatar que la eficacia de la Ley 49/2002 ha sufrido un importante desgaste y supone una limitación por cuanto queda aún lejos de la mejores prácticas y de los impactos conseguidos por otras legislaciones europeas más ambiciosas.
- Es necesario comprender y asumir que las principales beneficiarias del mecenazgo, las ESFL, demandan un escenario de financiación estable para llevar a cabo sus actividades en una perspectiva a medio y largo plazo, por lo que, ante reducciones de las subvenciones públicas, deberían considerarse alternativas de financiación privada con soporte o ayuda pública de naturaleza fiscal.

De los datos analizados en este trabajo se desprenden los siguientes resultados relativos a las **donaciones en el ISOC (sobre la base de datos medios 2004-2010)**:

1. El tramo de ingresos anuales con mayor presencia relativa de entidades declarantes de donaciones en el ISOC se sitúa entre 1,5 y 6 millones de euros, con un porcentaje promedio en el período 2004-2010 de 25,26

- por ciento, seguido del tramo 600.000 a 1,5 millones de euros con un 15,19 por ciento y de 12 a 30 millones de euros con el 10,33 por ciento.
2. Si consideramos los importes deducidos por donación, el tramo de ingresos con mayor peso relativo es el de más de 180 millones de euros de ingreso, con un porcentaje medio del 69,78 por ciento.
  3. El importe de la deducción media por donaciones en el ISOC en el período 2004-2010 ha sufrido importantes altibajos con un máximo de 25.998 euros en 2007 para caer drásticamente a 10.933 euros en 2010. Destacamos que esta evolución no ha seguido un comportamiento correlacionado con la dinámica del PIB.
  4. Por lo que respecta a la evolución del porcentaje de declarantes que aplican deducciones en el ISOC para el período de referencia, se observa un crecimiento progresivo desde del 0,33 por ciento en 2004 al 0,50 por ciento en 2010.
  5. El comportamiento del importe total de la deducción por donaciones en el ISOC durante el período 2004-2010 ha sido creciente desde 82 millones de euros en 2004 a 104 millones en 2010, con un máximo, en 2007, de 176 millones de euros.
  6. Una estimación de la cuantía de la donación media durante el período 2004-2010, permite valorar la evolución errática de la misma en este período. Mientras que en 2004 era de 29.836 euros, en 2007 alcanzó un máximo de 34.663 euros, para desplomarse hasta los 14.578 euros en 2010.
  7. El valor promedio de la cuantía de la donación media anual para el período 2004-2010 ha ascendido a 24.625 euros.

Dada la escasa información disponible sobre las deducciones en el ISOC, con cautelas estadísticas, podríamos caracterizar **el donante tipo en el ISOC** como aquella sociedad con unos ingresos anuales entre 1,5 y 6 millones de euros y con una cuantía de donación media de 24.625 euros para el período 2004-2010.

El comportamiento de la deducción por donaciones en el ISOC ha seguido una dinámica estrechamente correlacionada con la de la recaudación del tributo, que experimenta una abrupta caída de en torno al 40% en 2008, como consecuencia del desencadenamiento de la crisis económica que provocó la desaparición de muchas empresas y la generalización de pérdidas fiscales en gran parte del tejido productivo español lo que supuso una contracción sustancial de los beneficios empresariales y de las bases y cuotas tributarias declaradas.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Borzaga, C., Bodini, R., Carini, C., Depedri, S., Galera, y Salvatori, G. (2014); Europe in Transition: The Role of Social Cooperatives and Social Enterprises, Working Paper No. 69|14, European Research Institute on Cooperative and Social Enterprise.
- Rotemberg, J.J. (2014): Models of Caring, or Acting as if One Cared, About the Welfare of Others. *Annual Review of Economics*, Vol. 6, pp. 129-154.
- Rubio, J; Sosvilla, S. y Galindo, M. (2012). El Régimen Fiscal de las ISFL y del mecenazgo: impacto macroeconómico de diferentes escenarios de incentivo fiscal al mecenazgo. Asociación Española de Fundaciones. Instituto de Análisis Estratégico de Fundaciones. Mayo.
- Ottoni-Wilhelm, M., Vesterlund, L. y Xie, H. (2014): Why Do People Give? Testing Pure and Impure Altruism. Working Paper nº 20497, National Bureau of Economic Research, Washington, D.C.



---

# El régimen fiscal de las entidades sin fin de lucro y su impacto macroeconómico (2015-2018)

**Miguel Ángel Galindo Martín**

[mgalindomar@orange.es](mailto:mgalindomar@orange.es)

**Miguel-Ángel Galindo Martín** es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Catedrático de Economía Aplicada (Política Económica) en la Universidad de Castilla-La Mancha, ha desarrollado su actividad docente e investigadora en el ámbito de la política económica, en materias como crecimiento económico, política monetaria y política fiscal. Ha sido miembro de diversas instituciones económicas internacionales y ha formado parte del Executive Committee de la International Atlantic Economic Society. Es miembro del consejo editorial y evaluador de importantes revistas internacionales con índice de impacto y ha sido Research Fellow del Athenian Policy Forum de la Universidad de York (Canadá).

**Juan José Rubio Guerrero**

[JuanJose.Rubio@uclm.es](mailto:JuanJose.Rubio@uclm.es)

**Juan José Rubio Guerrero** es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid (premio extraordinario). Catedrático de Universidad en el área de Hacienda Pública. Ha sido Director General del Instituto de Estudios Fiscales (Ministerio de Hacienda), Consejero del INAP y Vicerrector de Docencia y Relaciones Internacionales en la Universidad de Castilla La Mancha, entre otros cargos. Ha sido

consultor Internacional y está en posesión de la Encomienda de la Orden Civil de Alfonso X el Sabio concedida por S.M. El Rey por méritos investigadores.

**Simón Sosvilla Rivero**

sosvilla@ccee.ucm.es

**Simón Sosvilla Rivero** es Doctor en Economía por la Universidad de Birmingham (Reino Unido) y Catedrático de Análisis Económico en la Universidad Complutense de Madrid. Se licenció Ciencias Económicas por la Universidad de La Laguna y ha realizado estudios de postgrado en la Universidad Autónoma de Barcelona y en la London School of Economics. Ha sido investigador asociado en la Dirección General de Planificación y en el Instituto de Estudios Fiscales, así como Investigador Senior y subdirector ejecutivo de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA).

## RESUMEN

En este trabajo se pretende analizar el impacto macroeconómico y recaudatorio en el período 2015-2018 de un escenario alternativo de incentivos fiscales a las entidades sin fin de lucro (ESFL) al planteado en la reforma fiscal de 2015. En la evaluación macroeconómica, frente un escenario que recoge, como escenario base o de referencia, el régimen fiscal anterior a 2015 se ha simulado un escenario alternativo en el que se permite, en el IRPF, una deducción completa de 150 euros para todo tipo de deducciones (simples, especiales y prioritarias), con una deducción del 50% de las cantidades que superan el límite de 150 € de base de deducción en dicho impuesto y un incremento de la deducción del ISOC de las cantidades donadas a ESFL del 35 al 50%. Este escenario es ligeramente más generoso que el implementado en la reforma fiscal de 2015, pero está más en consonancia con la práctica fiscal de otros países más avanzados en este ámbito sin suponer un pérdida recaudatoria para el Estado; antes al contrario, tendría un impacto beneficioso sobre producción, renta y empleo así como en contribución a la reducción de los desajustes fiscales de las finanzas públicas españolas en su necesidad de convergencia fiscal formuladas en los programas de estabilidad presupuestaria del Gobierno español.

## PALABRAS CLAVE

Entidades Sin Fin de Lucro, Macroeconomía, Incentivos Fiscales, Donaciones.

## ABSTRACT

This paper aims to analyze the macroeconomic and collection impact during the period 2015-2018 of an alternative scenario of tax incentives for non-profit organizations to scenario stated in the tax reform of 2015. In the macroeconomic assessment, against a base scenario reproducing the tax regime previous to 2015, we simulated an alternative scenario in which it is allowed a full deduction of 150 euros for all types of deductions (simple, special and priority) in the income tax, with a deduction of 50% of the amounts that exceed the limit of € 150 basic deduction in such tax, as well as an increased deduction for the amounts donated to non-profit organizations in the corporation tax from 35% to 50%. This scenario is slightly more generous than implemented in the 2015 tax reform, but is more in line with the tax practice of other advanced countries in this area without assuming revenue loss for the state. On the contrary, it would

have a beneficial impact on production, income and employment as well as contributing to the reduction of fiscal imbalances of the Spanish public finances for the fiscal convergence aimed at the Spanish Government's budgetary stability programs.

## **KEY WORDS**

Non-Profit Organizations, Macroeconomics, Tax incentives, Donations.

## 1. INTRODUCCIÓN

Las acciones de mecenazgo y el apoyo a las entidades sin fin de lucro (ESFL), que han tenido un auge importante hasta el año 2009 debido a la situación crítica por la que ha transitado la economía española a partir de ese momento, han sufrido una cierta ralentización. La responsabilidad social merece apoyo y protección con el objetivo de impulsar acciones de trascendencia social a través de unas instituciones que, ahora especialmente, están necesitadas de unos recursos ciertos, suficientes y recurrentes. Se trata de convertir la filantropía y el compromiso social individual en un hecho colectivo generador de estabilidad y bienestar colectivo, indisolublemente unido a sociedades modernas, desarrolladas y civilizadas en el amplio sentido de la palabra. Para ello resulta imprescindible dar un impulso a la política de donaciones desde los diversos instrumentos de actuación que tiene el sector público con el fin de incentivar determinados comportamientos de los agentes económicos y sociales. Pero un paso previo para ello supone determinar las consecuencias macroeconómicas y fiscales que se derivan de una batería de incentivos fiscales bien perfilada con el fin de maximizar el impacto de las políticas públicas de incentivo de este comportamiento, entre las cuales, y no la menos importante, se encuentra la política fiscal.

Para entender la trascendencia social de este tipo de comportamientos filantrópicos, podemos ver que en los países anglosajones, donde estas relaciones están muy desarrolladas, las empresas vienen apoyando diferentes proyectos que representan los intereses de los ciudadanos o que están “bien vistos” desde el punto de vista general. En este contexto, suelen igualar o duplicar los donativos que practican sus empleados a una ESFL de su elección, destacando la duplicación de las donaciones realizadas por los empleados (*matching gifts*) o la deducción salarial mensual. En el Reino Unido se ha desarrollado el denominado “Payroll Giving” que permite que la empresa retire mensualmente, previo acuerdo con el empleado, directamente de la nómina una donación sobre el salario bruto del mismo. Este mecanismo exigiría en España un consenso con la Administración Tributaria<sup>1</sup> ya que supone una doble minoración recaudatoria para la Hacienda Pública por cuanto, en primer lugar, al descontarse el donativo de los rendimientos íntegros del trabajador, supone una minoración de la retención del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y de la cuota íntegra y, después, se aplicaría la correspondiente deducción por donativos en la declaración del IRPF para determinar la cuota líquida. En todo caso, este mecanismo ha permitido que en el Reino Unido los ingresos sobre nómi-

1 Cáritas está desarrollando un proyecto con este esquema denominado “nómina solidaria”.

nas derivados de donaciones de empleados pasaran de 40 millones de euros en 2001 a 130 millones de euros en 2010.

En definitiva, dos notas fundamentales adornan el concepto de filantropía:

- La función social de la acción que se financia y que abarca fines humanitarios, cívicos o culturales, y
- La no existencia de una contrapartida directa, más allá de la derivada de la rentabilidad reputacional que estas acciones suponen al donante en términos de compromiso y prestigio social.

En esta filosofía se inscribe el mecenazgo como aquella acción, programada u ocasional, por la cual una persona natural, jurídica o institución de cualquier tipo efectúa una aportación económica, en muchos casos establecida contractualmente, a favor de una entidad pública o privada con el objetivo de desarrollar una iniciativa programada o un acto de naturaleza humanitaria, cívica, cultural, educativa o científica.

La recaudación filantrópica a través de grandes donantes está muy arraigada en los países anglosajones, especialmente Estados Unidos y el Reino Unido y en algunos centroeuropeos como Alemania y Suecia. Sin embargo, en España hay pocas organizaciones que tengan programas establecidos de mecenazgo. En consecuencia, es una fuente de recaudación a explotar y por la que se pueden obtener grandes resultados. Muchas organizaciones españolas, dentro del esquema de responsabilidad social corporativa, están explorando este terreno aunque desde el punto de vista académico o institucional existen muy pocos estudios al respecto y las organizaciones no suelen ofrecer datos específicos en sus memorias, aunque el potencial de España para caminar por este camino es enorme<sup>2</sup>.

En suma, este tipo de acciones se realiza por tres motivos fundamentales, en la mayor parte de los casos, complementarios entre sí:

- afirmar la imagen de compromiso social, prestigio y responsabilidad social.
- Obtener un impacto mediático en el marco de la comunicación institucional de la entidad<sup>3</sup>, y

2 El Informe de la Riqueza en el Mundo elaborado en 2010 por Merrill Lynch Global Wealth Management y Capgemini señala que el número de particulares con unos activos de inversión mínimos de un millón de dólares, excluyendo primera vivienda y consumibles, creció en España un 12,5 por ciento en 2009, hasta alcanzar las 143.000 personas frente a las 127.000 del año anterior. España consolida su posición en el duodécimo puesto de *ranking* global de los países del mundo con mayor número de grandes patrimonios.

3 La inversión publicitaria constituye una fórmula cada vez más utilizada como fór-

- corresponsabilizar a la entidad en la función social del Estado obteniendo, como contrapartida, algún tipo de beneficio fiscal en forma de deducción, desgravación o exención fiscal por estas actuaciones.

En este sentido, el mecenazgo permite gestionar políticas de interés general con financiación privada y apoyo público, de carácter fiscal. Las sinergias conseguidas entre los recursos privados y públicos deben amplificar y mejorar las capacidades de gestión de los propios recursos públicos en actividades de interés general, a la vez que conseguir una mayor implicación de la participación privada en las mismas.

El artículo se organiza de la siguiente forma. La Sección 2 presenta una visión panorámica del régimen fiscal de las ESFL. En la Sección 3 se ofrece una breve exposición de la metodología de evaluación macroeconómica empleada y en la Sección 4 se presentan los principales resultados obtenidos de las simulaciones realizadas con el fin de evaluar el impacto macroeconómico. Por último, la Sección 5 recoge una serie de consideraciones finales.

## 2. EL RÉGIMEN FISCAL DE LAS ESFL

La legislación aplicable sobre la que se ha trabajado ha sido:

- la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, del régimen fiscal de las ESFL y de los incentivos fiscales al mecenazgo.
- La Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del IRPF y normas complementarias.

---

mula de mecenazgo. En este ámbito conviene diferenciar las inversión en medios o acciones convencionales (Televisión, diarios, Internet, radio, publicidad exterior, revistas, dominicales y cine) y acciones no convencionales. Bajo la denominación de acciones no convencionales de publicidad se recogen un conjunto de medios publicitarios que, habitualmente, aparecen enmarcadas bajo la expresión inglesa *below the line*. Dentro de este grupo aparecen las acciones de patrocinio, mecenazgo, *marketing* social y RSC, donde se incluyen eventos de distinto tipo como conciertos, espectáculos, fundaciones, exposiciones, actos culturales, contribuciones activas y voluntarias al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas. En España en 2011, por este concepto, se han realizado inversiones por 486,8 millones de euros, un 9,4 por ciento inferiores a 2010, lo que significa un 7,4 por ciento del total de la inversión publicitaria en medios no convencionales, situándose en el quinto lugar de este tipo de acciones del mercado publicitario, que suponen 6.556 millones de euros en total, por debajo de acciones como el *mailing* personalizado, *merchandising* y señalización, *marketing* telefónico y buzono-folletos. En relación al PIB nacional, las acciones de mecenazgo suponen el 0,00045, mientras que el total de inversión publicitaria no convencional representa el 0,61 por ciento del PIB y el total de inversión publicitaria supone el 1,12 por ciento del PIB nacional.

- El Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades (ISOC) y normas complementarias, y
- el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes.

Dado que el objetivo de este trabajo no es diseccionar y valorar el régimen fiscal de las ESFL sino analizar el impacto macroeconómico y recaudatorio en el período 2014-2018 que el escenario de partida del régimen fiscal provocaría en relación a la propuesta fiscal formulada como alternativa en este trabajo, de forma esquemática nos limitamos a recordar que el IRPF español reconoce como beneficios fiscales al mecenazgo:

- i) una deducción del 25 por ciento de los donativos irrevocables, puros y simples realizados a favor de ESFL de la Ley 49/2002 (donativos dinerarios y en especie, según el art. 17 de esta norma).
- ii) Una deducción del 10 por ciento de las cantidades donadas a fundaciones legalmente reconocidas que rindan cuentas y asociaciones declaradas de utilidad pública, que no sean ESFL de la Ley 49/2002.
- iii) Las actividades prioritarias de mecenazgo podrán incrementarse en 5 puntos porcentuales para actividades aprobadas por la Ley de Presupuestos de forma anual.

Todo ello sujeto a un límite del 10 por ciento de la base liquidable del contribuyente y del 15% en el caso de donaciones destinadas a la realización y desarrollo de actividades y programas prioritarios de mecenazgo.

El ISOC reconoce como beneficios fiscales una deducción del 35 por ciento de los donativos irrevocables, puros y simples realizados a favor de ESFL de la Ley 49/2002 (donativos dinerarios y en especie). En el caso de actividades prioritarias de mecenazgo las deducciones podrán incrementarse hasta en 5 puntos porcentuales para actividades aprobadas por la Ley de Presupuestos de forma anual.

Existe un límite del 10 por ciento de la base imponible del período impositivo por contribuyente con posibilidad de aplicar la deducción no aplicada por exceso en 10 años. A partir del 1 de enero de 2012, se amplía el período de compensación a 15 años.

En el Impuesto sobre la Renta de No Residentes<sup>4</sup> existe una deducción del 25 por ciento de los donativos irrevocables, puros y simples realizados a favor

4 Real Decreto legislativo 5/2004, de 5 de marzo (BOE, 12 de febrero de 2004).

de las ESFL de la Ley 49/2002, con un límite del 10 por ciento de la base imponible.

Asimismo, la normativa española reconoce otras formas de mecenazgo como son:

- los Convenios de Colaboración Empresarial, consistentes en ayudas económicas a cambio de publicidad y que generan un gasto deducible para el pagador.
- Los Gastos en Actividades de Interés General, que son gasto deducible para el sujeto pasivo, y
- los programas de apoyo a acontecimiento de excepcional interés público, que admiten deducciones entre el 15 y el 25 por ciento de los gastos en publicidad del acontecimiento y bonificaciones en tributos indirectos y locales.

Dada la ausencia de información desagregada de estos conceptos, no se han considerado en el modelo por lo que los datos finales de impacto macroeconómico podrían ser superiores si se pudieran internalizar, en su caso, estos conceptos de beneficio fiscal. En definitiva, los escenarios de impacto pueden estar levemente infraponderados por estas circunstancias.

La Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del ISOC<sup>5</sup> recoge una modificación de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines de lucro y de los incentivos fiscales al mecenazgo cuya primera valoración, siendo positiva porque va en la buena dirección, consideramos que se queda corta si la comparamos con la experiencia de otros países de nuestro entorno económico y social, especialmente Francia, Italia y Alemania. Por ello, la propuesta que formulamos, siendo muy próxima a la recogida en la reforma fiscal 2015, va un paso más adelante planteando una propuesta realista pero más generosa para el contribuyente y más rentable por el impacto macro que genera y por los efectos recaudatorios que provoca para el propio Estado.

La norma, que ha entrado vigor en 2015, establece un incremento del porcentaje de deducción aplicable por las personas físicas, del 25 al 30 por ciento, si bien, transitoriamente para 2015, tal porcentaje queda establecido en el 27,5 por ciento. Adicionalmente, se estimula la fidelización de las donaciones, realizadas tanto por personas físicas como jurídicas. En concreto, las personas físicas podrán aplicar una deducción del 75 por ciento respecto de los primeros 150 euros que sean objeto de donación, y un 35 por ciento por el exceso, siempre que se hayan efectuado donativos a la misma entidad en los últimos tres años, si bien dichos porcentajes se sitúan en el 50 y el 32,5 por ciento, respec-

5 BOE 28 de noviembre de 2014.

tivamente, en el ejercicio 2015. Las donaciones fidelizadas durante un mínimo de 3 años, realizadas por personas jurídicas, tendrán derecho a una deducción del 40 por ciento si bien, en 2015, dicho porcentaje se fija en el 37,5 por ciento.

Por vez primera, en el ordenamiento fiscal español se reconoce la figura del micromecenazgo tan arraigada en los países de nuestro entorno (Alemania, Francia, Reino Unido...). Sin embargo, consideramos que esta fórmula merecería un impulso adicional, elevando el porcentaje de deducción previsto en el borrador para los primeros 150 €, del 75 al 100% de la donación efectuada. Asimismo, consideramos que en los tipos de deducción para el resto de las donaciones se debería hacer un mayor esfuerzo, tanto en personas físicas como jurídicas, ya que los efectos de pérdida recaudatoria se verían compensados con aumentos en la actividad económica, lo que permitiría obtener retornos recaudatorios superiores en los impuestos fundamentales a la pérdida recaudatoria generada por la ampliación de los incentivos fiscales. Demostrar este aserto es el objetivo fundamental de este trabajo.

En el Impuesto sobre la Renta de No Residentes existe una deducción del 25 por ciento de los donativos irrevocables, puros y simples realizados a favor de las ESFL de la Ley 49/2002, con un límite del 10 por ciento de la base imponible. No se ha considerado este tributo dada la escasa cuantía de las donaciones practicadas en el mismo, siendo irrelevantes a efectos del análisis de impacto macroeconómico. No obstante, si se procede a una revisión de los porcentajes de deducción en el IRPF e ISOC será necesario alinearlos con el fin de evitar tratamientos discriminatorios invocables a nivel de la Unión Europea.

### **3. METODOLOGÍA DE LA EVALUACIÓN MACROECONÓMICA**

Para evaluar los efectos macroeconómicos de las reformas fiscales planteadas se ha utilizado el modelo HERMIN-España, desarrollado inicialmente por un conjunto de investigadores de España, Irlanda y Portugal (Bradley, Modesto y Sosvilla-Rivero, 1995).

El fundamento teórico de HERMIN es un modelo de dos sectores que representa una pequeña economía abierta con un papel keynesiano de la demanda interna. Dicho modelo supone la existencia de dos sectores nacionales, uno producido principalmente para el comercio internacional (que se identifica con el sector industrial) y otro dirigido al mercado nacional (básicamente servicios de mercado, que no se comercializan internacionalmente. Ambos sectores producen con rendimientos constantes a escala y con tecnologías que suponen capital físico específico para cada sector.

El sector dirigido al mercado nacional, se modeliza suponiendo que opera como una economía cerrada, donde las empresas fijan sus precios en los mercados de producto y toman como dados los precios en los mercados de factores. Por lo tanto, estas empresas maximizan sus beneficios sujetos a la restricción de la función de producción. En el sector abierto a la competencia internacional, suponemos que las empresas son una mezcla de empresas locales con propiedad nacional y de multinacionales con propiedad extranjera. Con poder de mercado limitado, las empresas del sector que comercializa internacionalmente su producción presentan un comportamiento en materia de precios intermedio entre un esquema de fijación endógena de precios y otro de toma exógena de dichos precios como dados (sin ningún poder sobre ellos). Asimismo, la producción en este sector expuesto a la competencia se determina tanto por el coste de sus factores internos como por la demanda externa e interna.

El modelo HERMIN-España consta de 178 ecuaciones distribuidas en tres bloques principales (véase Herce y Sosvilla Rivero, 1995):

- un lado de la oferta, en el que se determinan la producción, los factores productivos utilizados, los salarios, los precios, la productividad, etc.
- Un lado de la absorción, en el que se determinan las variables del lado del gasto de la contabilidad nacional: el consumo, la variación de existencias, etc.
- Un lado de la distribución de la renta, en el que se determinan la renta del sector privado y del sector público.

Los mecanismos keynesianos convencionales constituyen el núcleo fundamental del modelo HERMIN-España. Por lo tanto, la interacción de los bloques de absorción y de distribución de la renta genera las propiedades estándar del multiplicador del modelo HERMIN. Sin embargo, el modelo también incorpora varias características neoclásicas, asociadas especialmente al bloque de oferta. Así, la producción del sector privado no se determina exclusivamente por la demanda, sino que se ve influenciada también por la competitividad en costes y precios, en un contexto de empresas que buscan el mínimo coste productivo (Bradley y Fitz Gerald, 1988). Asimismo, se utiliza una función de producción con elasticidad de sustitución constante, en la que la ratio capital/trabajo responde al precio relativo de ambos factores. Por último, la inclusión de un mecanismo de curva de Phillips en el mecanismo de negociación salarial introduce efectos adicionales de precios relativos en el modelo.

El modelo se calibra utilizando series temporales homogéneas de contabilidad nacional correspondientes a los datos del período 1964-2013 que ofrece la base de datos BDMACRO (Díaz Ballesteros y García García, 2011), actualizada

con datos de Contabilidad Nacional de España y del Fondo Monetario Internacional.

***En la evaluación macroeconómica, frente un escenario que recoge como escenario base o de referencia el régimen fiscal anterior a 2015 y que se ha resumido en el apartado 2, se ha simulado un escenario alternativo en el que se permite en el IRPF una deducción completa de 150 euros para todo tipo de deducciones (simples, especiales y prioritarias), con una deducción del 50% de las cantidades que superan el límite de 150 € de base de deducción en dicho impuesto y un incremento de la deducción del ISOC de las cantidades donadas a ESFL del 35 al 50%.***

La definición precisa de los escenarios y los resultados diferenciales es obligada si queremos entender qué estamos midiendo. Lo que nuestro modelo no puede hacer es trazar el curso de la economía estudiada para el horizonte especificado. Lo que sí hace, por el contrario, es medir la variación (porcentual o absoluta) de ciertas macromagnitudes con respecto a una base determinada (escenario de referencia), a consecuencia de la aparición de un *shock* en la economía dado por las reformas en la imposición directa e indirecta que recogen los beneficios fiscales sobre el mecenazgo que se pretenden evaluar.

A la hora de realizar las simulaciones, adoptaremos los siguientes criterios y definiciones:

- i. los niveles del Producto Interior Bruto (PIB), el empleo, la tasa de paro, la inflación, el consumo privado y las finanzas públicas en el periodo analizado se establecen según los datos de proyecciones oficiales (escenario sin reformas en los incentivos fiscales).
- ii. Calculamos el impacto del escenario alternativo de reforma analizado y lo aplicamos a los valores de las variables macroeconómicas. A dichas proyecciones la denominamos escenario con reforma.

Se trata, pues, de una manera estándar de presentar los resultados de las simulaciones, de manera que los escenarios elegidos permitan evaluar en qué medida las reformas fiscales examinadas afectan al conjunto de la economía española, con respecto a una situación caracterizada por la ausencia de dicha reforma.

Con el fin de calcular tasas medias de crecimiento, las simulaciones comienzan en 2014, año para el cual las variables bajo los escenarios con y sin reforma toman el mismo valor, que se corresponde con el efectivamente esperado en las estadísticas oficiales.

## 4. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN MACROECONÓMICA

En esta sección presentamos los resultados de la evaluación de los efectos sobre la economía española de varios escenarios relativos a la reforma de los incentivos fiscales al mecenazgo durante el período 2014-2018. Como hemos indicado, sus efectos se comparan con la situación que prevalecería en el caso de no llevarse a cabo dichas reformas (escenario de referencia o escenario sin reformas).

La realización de este ejercicio de simulación ha requerido la estimación de un gran número de variables económicas, que podemos clasificar en dos grandes grupos: variables macroeconómicas y variables demográficas. En cuanto a las variables macroeconómicas (producción, empleo, consumo, déficit público, etcétera), estas han sido generadas por el modelo HERMIN-España de la economía española, imponiéndose que el modelo fuera capaz de reproducir exactamente los datos históricos disponibles para el período 1980-2013, mediante la incorporación de ajustes constantes en las ecuaciones de comportamiento. En segundo lugar, para el período 2014-2018, se procedió a proyectar las variables exógenas bajo un escenario de referencia que replicara la evolución de la economía española contemplada en el documento *Perspectivas de la Economía Mundial* de octubre de 2014, elaborado por el Fondo Monetario Internacional. En particular, se obligó al modelo a que reprodujese los valores de las variables macroeconómicas proyectadas por el FMI (Producto Interior Bruto, a precios corrientes y a precios constantes, Índice de Precios al Consumo, Tasa de paro, Empleo y Déficit público), generándose el resto de variables (consumo público, consumo privado, inversión bruta, etc.) de forma consistente con dichas proyecciones.

Respecto a la población, para el periodo 1996-2010, utilizamos las cifras oficiales de población que ofrece el Instituto Nacional de Estadística (INE) a través del padrón municipal. Para los años 2011 a 2018, utilizamos los datos de las tasas de crecimiento interanuales de las proyecciones intercensales calculadas por el INE a partir del Censo de 2001 (Escenario base).

Dada la naturaleza de las reformas fiscales analizadas, se ha procedido a recalibrar los multiplicadores fiscales teniendo en cuenta la evidencia teórica y empírica reciente. En efecto, tanto los modelos de la economía como los de la psicología sugieren que los individuos se preocupan por la visibilidad de sus acciones por los demás en el contexto del comportamiento pro-social (Benabou y Tirole 2006), por lo que las reformas en los incentivos fiscales al mecenazgo pueden influir en el comportamiento de donar de los agentes económicos dos maneras: ofreciendo beneficios de imagen social y ofreciendo la oportunidad de animar a otros a dar.

Karlan y McConnell (2012), sobre la base de un experimento de campo realizado en la Universidad de Yale, concluyen que las donaciones aumentan en un 2,7 por ciento en respuesta a la promesa de reconocimiento público, principalmente a causa del deseo de los individuos para mejorar su imagen social.

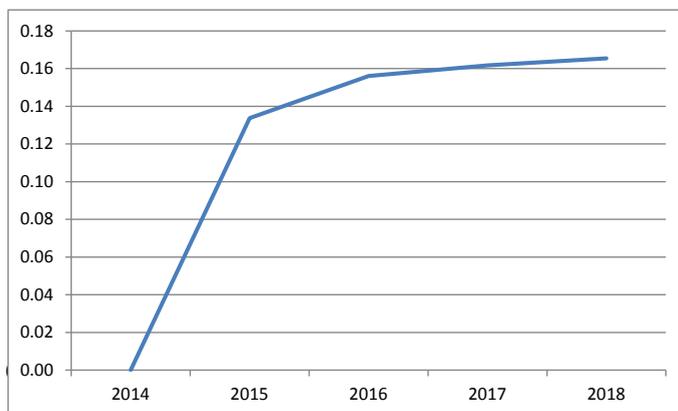
Por su parte, Dellavigna *et al.* (2012), basándose también en un experimento de campo, estiman que la presión social aumenta un 3,8 por ciento las donaciones a instituciones estatales y en un 1,40 por ciento las donaciones a instituciones regionales. Este resultado estaría en consonancia con el modelo de presión social de Akerlof y Kranton (2000), que postula que las donaciones estarían sobre todo impulsadas por la demanda.

Basados en estos estudios previos, hemos incrementado el multiplicador fiscal de la imposición directa sobre los consumidores en un 2,7 por ciento y el de la imposición directa sobre las empresas en un 3,8 por ciento.

#### 4.1. Efectos sobre el crecimiento

En primer lugar, nos centraremos en los impactos de las distintas reformas de los incentivos fiscales sobre la producción agregada española. Para ello, siguiendo los criterios de la Contabilidad Nacional de España, emplearemos como indicador relevante el PIB a precios de 2000. Se trata de una medida que recalcula para cada año el PIB, no a los precios corrientes ese año, sino a precios constantes del año 2000 (es decir, multiplicando las cantidades físicas producidas cada año por los precios vigentes en el año 2000). De esta manera, si al comparar un año con el siguiente, el PIB a precios constantes ha aumentado, dado que los precios utilizados en el cálculo son los mismos (están fijos en sus magnitudes de 2000), la razón de este incremento se debe exclusivamente a una mayor cantidad de bienes y servicios producidos por la sociedad en este último año, evitando el efecto precio y obteniendo variaciones en PIB real.

El Gráfico 1 ofrece los resultados de las simulaciones en términos del nivel de PIB a precios de 2000. Como se aprecia en dicho gráfico, **nuestras simulaciones sugieren que la reforma contemplada bajo el escenario alternativo incrementará en 2015 el PIB real en un 0,134 por ciento sobre el escenario de referencia (sin reformas), aumentando luego paulatinamente hasta a un 0,165 por ciento en 2018, por lo que el impacto sobre la producción real durante el período 2015-2018 se sitúa en el 0,154 por ciento.**

**Gráfico 1. Efectos sobre la producción real española**

Nota: desviación porcentual del PIB en euros de 2000 respecto al escenario de referencia (sin reforma).

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

El Cuadro 1 y el Gráfico 2 ofrecen los resultados de las distintas simulaciones en términos del nivel de PIB real. Como se aprecia, se estima que la diferencia en el valor de este indicador de producción agregada respecto al escenario sin reforma se situará en el año 2015 en 1.050 millones de euros de 2000 bajo el escenario alternativo de reforma, aumentando luego dicha diferencia paulatinamente hasta alcanzar en el año 2018 1.420 millones de euros en el año 2000. Por último, cabe destacar que la diferencia en el valor medio del PIB a precios constantes de 2000 entre los escenarios con y sin reformas durante el periodo 2012-2015 se estima en 1.268 millones de euros de 2000.

Como se observa en el Cuadro 1, los resultados obtenidos en las simulaciones implican, a su vez, que, si bien se espera que la economía española crezca entre 2014 y 2018 a tasa media de crecimiento real anual (TCA) del 2,841 por ciento (escenario sin reformas), nuestros resultados **sugieren que bajo el escenario alternativo de reforma fiscal dicha tasa sería superior en 0,043 puntos porcentuales (2,883 por ciento). Este diferencial constituiría el impacto de las reforma sobre crecimiento real de la economía española durante el período analizado.**

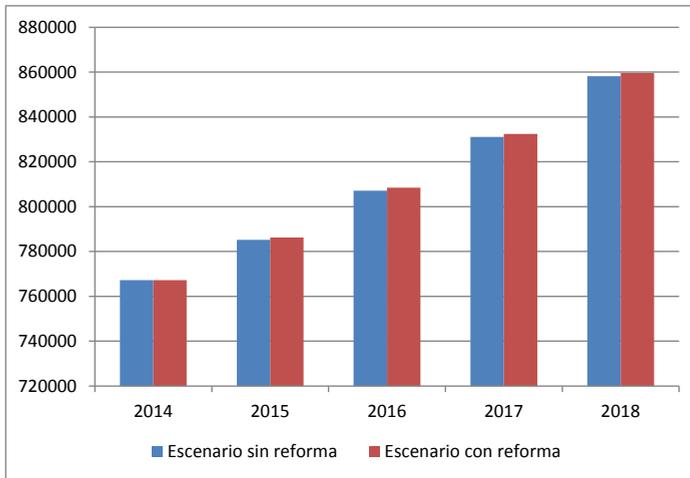
Cuadro 1: Efectos sobre la producción real española

	Escenario sin reforma	Escenario con reforma
2014	767212	767212
2015	785196	786246
2016	807129	808388
2017	831088	832431
2018	858177	859597

Nota: PIB en millones de euros de 2000.

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

Gráfico 2. **Efectos sobre la producción real española: diferencia en el PIB en millones de euros de 2000 entre los escenarios con y sin reformas**

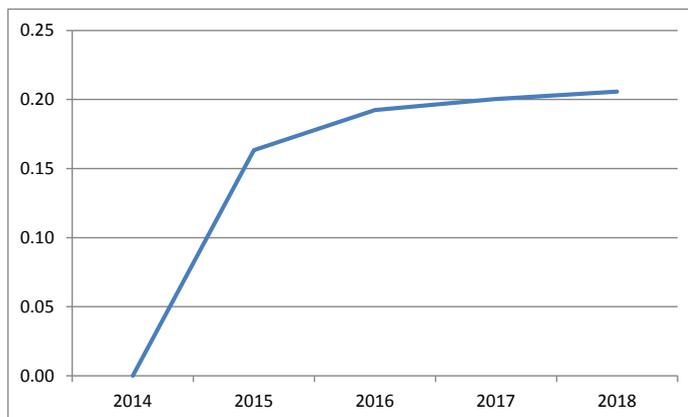


Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

#### 4.2. Efectos sobre el mercado de trabajo

En cuanto al impacto en el mercado de trabajo, el Gráfico 3 presenta los resultados de las simulaciones en diferencias porcentuales en el empleo respecto al escenario de referencia. Como se observa en dicho gráfico, **estimamos que bajo el escenario alternativo de reforma fiscal el empleo aumentaría en un 0,163 por ciento en 2015 sobre el escenario de referencia (sin reformas), incrementándose posteriormente su impacto hasta un 0,206 por ciento en 2018, por lo que, por término medio, nuestras simulaciones indican que la reforma de los incentivos fiscales contemplada originaría, en el período 2015-2018, un empuje en la ocupación del 0,190 por ciento.**

Gráfico 3. Efectos sobre el empleo español: impactos porcentuales



Nota: desviación porcentual en el empleo respecto al escenario de referencia (sin reforma).

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

En el Cuadro 2 y el Gráfico 4 se presentan los resultados en términos empleos generados o mantenidos bajo distintos escenarios analizados. Como puede observarse, estimamos que la implementación de la reforma de los incentivos fiscales contemplada en el escenario alternativo daría lugar en **2015 a una ganancia de 29.056 puestos de trabajo, aumentando gradualmente hasta situarse en el año 2018 en 37.372 empleos. De esta forma, se estima una diferencia promedio durante los años 2014 a 2018 entre los escenarios con y sin reforma de 34.256 ocupados.**

En términos acumulados, los **resultados sugieren 171.278 empleados más estos años de llevarse a cabo la reforma contemplada en el escenario alternativo.**

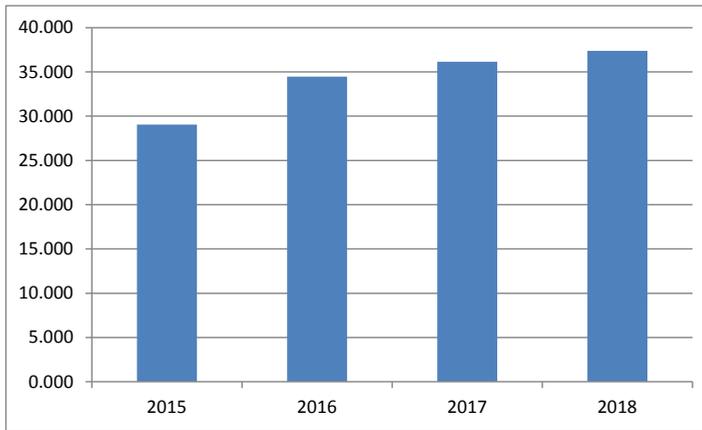
Cuadro 2. Efectos sobre el empleo español

	Escenario sin reforma	Escenario con reforma
2014	17685	17685
2015	17795	17824
2016	17914	17948
2017	18038	18075
2018	18169	18207
MEDIA15-18	17979	18013

Nota: miles de personas.

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

**Gráfico 4. Efectos sobre el empleo español: diferencia en empleos respecto al escenario sin reformas**



Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

Asimismo, y tal y como se aprecia en el Cuadro 2, los resultados de nuestras simulaciones también sugieren que las reformas en el tratamiento fiscal de las donaciones examinadas en este trabajo constituirían un estímulo a la **tasa de crecimiento medio anual del empleo durante los años 2014-2018, que sería en 0,052 puntos porcentuales mayor bajo el escenario alternativo de reforma (0,678 por ciento sin reforma frente a 0,730 por ciento con reforma). Así pues, nuestros resultados indican que las reformas analizadas coadyuvarán en la recuperación del empleo, ayudando a la incipiente recuperación del mercado laboral que parece vislumbrarse a partir de 2014.**

Los efectos sobre la ocupación que acabamos de comentar se traducen a su vez en efectos sobre la tasa de paro de la economía española en el periodo analizado que se muestran en el Cuadro 3 y en el Gráfico 5. Como puede apreciarse, nuestras simulaciones sugieren que en **2015 bajo el escenario de reforma fiscal se registraría un descenso en la tasa de desempleo de 0,062 puntos porcentuales, estimándose que en el año 2018 la tasa de paro registraría una caída en 0,078 puntos porcentuales de llevarse a cabo la reforma contemplada, frente a lo que ocurriría en un escenario sin reforma. Por consiguiente, estimamos que la tasa de paro de la economía española experimentaría una reducción media de 0,072 puntos porcentuales durante el período 2015 a 2018 bajo el escenario alternativo de reforma fiscal.**

La explicación general de estos efectos positivos sobre el empleo y el paro se debería al crecimiento que experimenta la economía, como consecuencia de la reducción fiscal. Como se dijo anteriormente, cuanto mayor sea la renta

disponible, la demanda aumentará más con los efectos beneficiosos sobre el crecimiento y también sobre el empleo.

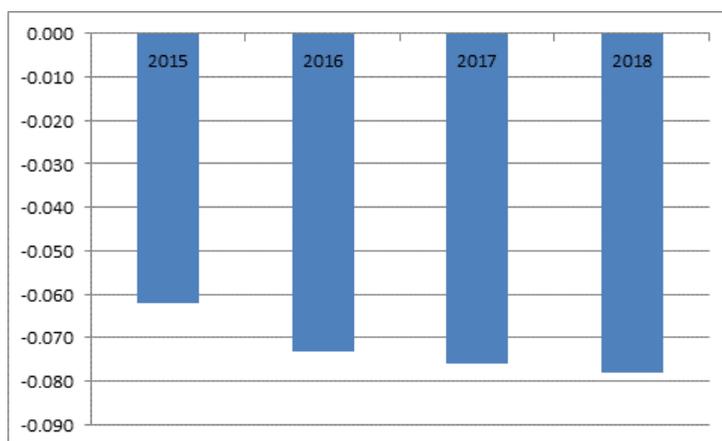
**Cuadro 3. Efectos sobre la tasa de paro en España**

	Escenario sin reforma	Escenario con reforma
2014	24.642	24.642
2015	23.537	23.475
2016	22.378	22.305
2017	21.209	21.133
2018	19.895	19.817
MEDIA15-18	21.755	21.682

Nota: parados como porcentaje de la población activa.

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

**Gráfico 5. Efectos sobre la tasa de paro en España**



Nota: desviación de la tasa de paro respecto al escenario de referencia (sin reformas).

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

### 4.3. Efectos sobre la inflación

El Cuadro 4 y el Gráfico 6 ofrecen los resultados obtenidos en tasas de inflación bajo los ocho escenarios objeto de estudio. Como se aprecia en dicho cuadro, estimamos que **la tasa de inflación se elevaría durante 2015 en trece centésimas como consecuencia de la reforma de los incentivos fiscales contemplada en el escenario alternativo**. Este impacto alcista en los precios se acen-

túa gradualmente hasta alcanzar en 2017 veinte centésimas, reduciéndose posteriormente hasta dieciocho centésimas en 2018. Así pues, se estima que la reforma fiscal contemplada supondría, **durante el período 2015-2018, un aumento medio de diecisiete centésimas en la tasa de inflación, que vendría a aliviar los riesgos deflacionistas que se aprecian en la actualidad.**

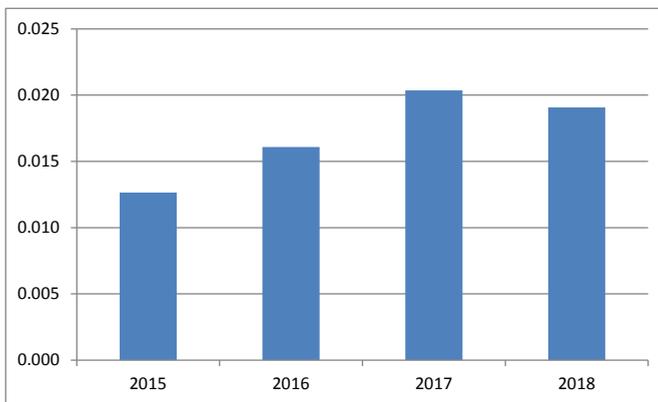
El modelo recoge el efecto derivado de la expansión de la demanda producida por la reducción fiscal, esto es, su efecto sobre los precios. Al igual que en los casos anteriores, cuanto mayor es el aumento de la renta disponible, esto es, cuanto mayor sea la reducción fiscal, la subida de los precios será mayor. A ese efecto potencialmente negativo hay que anteponer el positivo respecto al empleo y que la subida no es muy elevada, que se puede corregir, si fuese necesario, con medidas adecuadas.

**Cuadro 4. Efectos sobre la tasa de inflación española**

	Escenario sin reforma	Escenario con reforma
2014	0.005	0.005
2015	0.775	0.788
2016	0.922	0.938
2017	1.144	1.164
2018	1.387	1.406
MEDIA15-18	1.057	1.074

Nota: tasa de inflación calculada a partir del Índice de Precios de Consumo.  
Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

**Gráfico 6. Efectos sobre la tasa de inflación española**



Nota: desviación de la tasa de inflación respecto al escenario de referencia (sin reformas).  
Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

#### 4.4. Efectos sobre las finanzas públicas

Con objeto de evaluar los efectos de las reformas fiscales examinadas sobre las finanzas públicas, en el Cuadro 5 y el Gráfico 7 se muestran los resultados obtenidos en términos de la ratio entre la capacidad o necesidad de financiación de las administraciones públicas sobre el PIB. Como se aprecia, **esta ratio sería negativa (déficit) en el año 2015 sin reformas y equivalente a 4,72 por ciento del PIB, mientras que dicha ratio sería 0,28 puntos porcentuales menor si se considerase bajo el escenario alternativo de reforma (-4,45 por ciento del PIB).** Asimismo, **nuestras simulaciones sugieren que el déficit como porcentaje del PIB se reducirá paulatinamente durante el periodo de estudio hasta situarse en -2,22 por ciento en 2018 sin reforma y hasta -1,94 por ciento con reforma. De esta forma, mientras que la necesidad media de financiación pública durante los años 2015 a 2018 esperamos sea de 3,42 puntos porcentuales del PIB, estimamos que esta relación deficitaria se reduciría en términos promedios durante esos años en 0,27 puntos bajo el escenario alternativo de reforma fiscal hasta situarse en 3,15 por ciento del PIB.**

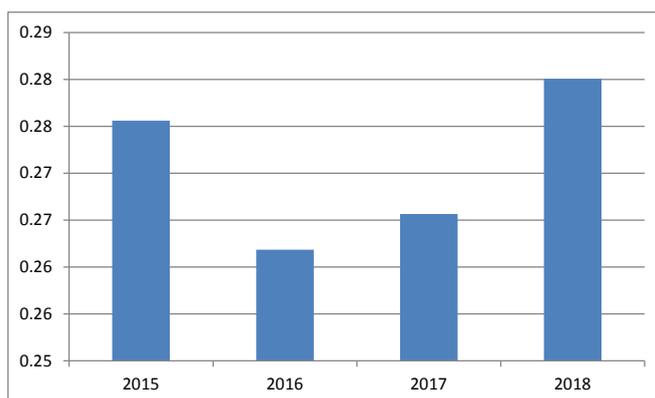
Cuadro 5. Efectos sobre la ratio déficit público/PIB

	Escenario sin reforma	Escenario con reforma
2014	-5.73	-5.73
2015	-4.72	-4.45
2016	-3.79	-3.53
2017	-2.94	-2.67
2018	-2.22	-1.94
MEDIA15-18	-3.42	-3.15

Nota: puntos porcentuales.

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

Gráfico 7. Efectos sobre la ratio déficit público/PIB



Nota: desviación en puntos porcentuales respecto al escenario de referencia (sin reformas).

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

La reducción de la ratio déficit público/PIB vendría explicada por los menores recursos que hay que destinar a la prestación por desempleo y el mayor número de contribuyentes derivado del mayor empleo (ambos compensarían la reducción fiscal establecida) y por el aumento del PIB que hemos expuesto anteriormente.

En línea con lo anterior, los resultados de las simulaciones realizadas indican también que este comportamiento en la necesidad de financiación de las administraciones públicas se vería reflejado en la evolución de la ratio deuda pública/PIB, tal y como se muestra en el Cuadro 6 y en Gráfico 8. **La reducción en dicha variable respecto al escenario de ausencia de reforma en los incentivos fiscales al mecenazgo se sitúa en el año 2015 en 0,13 puntos porcentuales aumentando progresivamente hasta 0,89 puntos en 2018, por lo que estimamos que la reforma analizada generaría un descenso medio de 0,50 puntos porcentuales de la ratio deuda pública/PIB durante el periodo 2015-2018.**

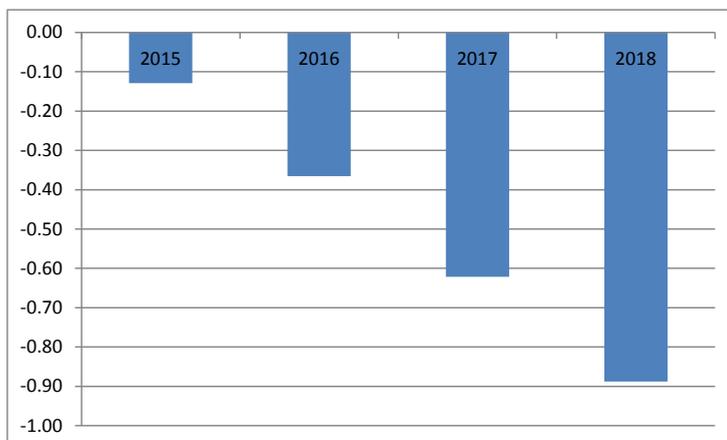
Cuadro 6. Efectos sobre la ratio deuda pública/PIB

	Escenario sin reforma	Escenario con reforma
2014	98.64	98.64
2015	101.10	100.97
2016	102.14	101.78
2017	102.14	101.52
2018	101.14	100.25
MEDIA15-18	101.63	101.13

Nota: puntos porcentuales.

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

Gráfico 8. Efectos sobre la ratio deuda pública/PIB



Nota: desviación en puntos porcentuales respecto al escenario de referencia (sin reformas).

Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

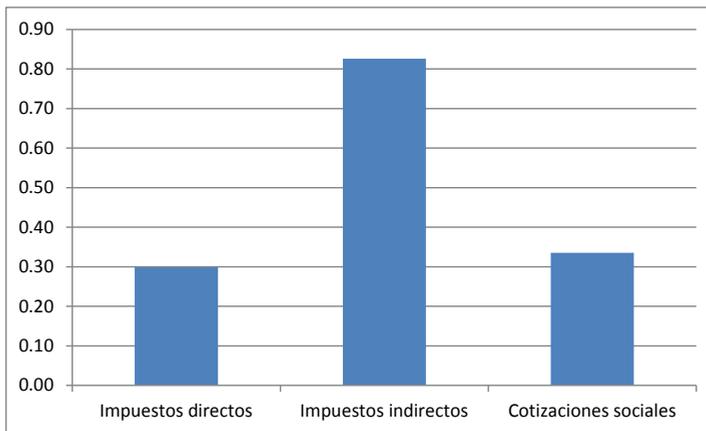
De los resultados presentados en los cuadros 5 y 6 y en los Gráficos 7 y 8 que sugieren reducciones en la necesidad de financiación del sector público y en su endeudamiento, se deduce que el estímulo para la economía española que generan los incentivos fiscales analizados incrementarían las bases imponibles de todo tipo de impuestos (directos, indirectos y cotizaciones), lo que allegaría más recursos para las cuentas públicas. Al mismo tiempo, el estímulo al empleo y la reducción en la tasa de paro daría lugar a un descenso de las prestaciones por desempleo. En efecto, tal y como se muestra en el Cuadro 7 y el Gráfico 9, bajo el **escenario alternativo de reforma fiscal se registrarían unas diferencias porcentuales medias que, respecto al escenario sin reformas durante los años 2015-2018, se situarían en un 0,30 por ciento en la recaudación en impuestos directos, en un 0,83 por ciento en impuestos indirectos y en un 0,14 por ciento en cotizaciones sociales.**

**Cuadro 7. Efectos sobre la recaudación**

Impuestos directos	0.30
Impuestos indirectos	0.83
Cotizaciones sociales	0.34

Nota: desviación porcentual media respecto al escenario sin reformas.  
 Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

**Gráfico 9. Efectos sobre la recaudación**



Nota: desviación en puntos porcentuales respecto al escenario de referencia (sin reformas).  
 Fuente: estimaciones propias basadas en simulaciones realizadas con el modelo HERMIN-España.

De las simulaciones realizadas, se desprende que la reforma objeto de estudio supondría **un retorno de 88 céntimos de euro por cada euro desgravado como consecuencia del efecto beneficioso propagador que tiene sobre la economía el aumento de la renta disponible que surge como consecuencia de las medidas fiscales practicadas. De esta forma, la sociedad “recupera” en gran parte, según los casos, la menor recaudación inicial originada por la desgravación no solo en términos de dinero sino también en términos de empleo y de endeudamiento.**

Es por ello que podemos señalar que, de acuerdo con las simulaciones realizadas, se desprende que la realización de la reforma en la imposición directa e indirecta para modificar los incentivos fiscales al mecenazgo permitiría no solo generar más empleo, sino que también ayudaría en el cumplimiento de los compromisos de austeridad fiscal establecidos en el seno de la Unión Europea,

ya que aparte de los mayores ingresos fiscales obtenidos a través del mayor empleo, se sumaría la menor necesidad de financiación del sector público, lo que podría ayudar a reducir tensiones en los mercados de deuda soberana y a evitar posibles rebajas adicionales de la calificación crediticia otorgada por las agencias especializadas a los activos emitidos por España. Estos desarrollos implicarían, a su vez, disminuciones en la rentabilidad de las obligaciones españolas y descensos en el diferencial frente al bono alemán.

## 5. CONSIDERACIONES FINALES

El mecenazgo y el apoyo a las instituciones sin fines de lucro están teniendo un importante auge en los últimos años debido a la alta rentabilidad y la mejora de imagen que ello supone. Además de estos efectos directos para las empresas que la llevan a cabo, hay que tener en cuenta que la sociedad española también se beneficia, aunque indirectamente, de estas acciones. En momentos de crisis, como el existente en la actualidad y a pesar de los esfuerzos que están llevando a cabo algunas instituciones para seguir desempeñando esa actividad, se corre el peligro de que se frene o se paralice.

Ello supondría un perjuicio para la sociedad que, como acabamos de indicar también se ve beneficiada por esta actividad, por lo que resulta necesario que se adopten las medidas pertinentes para evitar dicha reducción. Una de ellas es la de actuar por el lado fiscal, ofreciendo reducciones impositivas a aquellos que financien dichas tareas.

En este sentido, se ha ofrecido de entre las alternativas posibles de batería de incentivos fiscales a las donaciones, o escenarios fiscales, aquella que, considerando la reforma de 2015, se aproxima más a esta propuesta pero siendo algo más generosa que la finalmente implementada y siempre pensando en la pérdida recaudatoria que ello supondría, así como la reacción social que este tipo de actuación generaría, especialmente en momentos en los que se están pidiendo sacrificios que se traducen en subidas impositivas y recorte del gasto.

Pues bien, a la hora de juzgar la conveniencia o no de nuestra alternativa propuesta, es imprescindible comprobar los efectos que ello supone sobre las principales variables macroeconómicas, ya que su mejoría supondría un importante respaldo para este tipo de acciones fiscales.

Y este es precisamente el objetivo perseguido por este trabajo. A través del modelo HERMÍN descrito en los apartados anteriores, y considerando los tipos implícitos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y del Impuesto de Sociedades (ISOC) que supondría la aplicación de las distintas propuestas de reducción impositiva, se han estimado los resultados que supondría para distintas variables macroeconómicas los diferentes escenarios

considerados durante el periodo 2012-2015, comparándose con el escenario de partida o base, esto es, que no se produce ninguna reducción.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Akerlof, G. A. y Kranton, R. E. (2000): "Economics and Identity", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, pp. 715-753.

Benabou, R. y Tirole, J. (2006): "Incentives and Prosocial Behaviour", *American Economic Review*, Vol. 96, pp. 1652-1678.

Bradley, J. y Fitzgerald, J. (1988): "Industrial Output and Factor Input Determination in an Econometric Model of a Small Open Economy", *European Economic Review*, Vol. 32, pp. 1227-1241.

Bradley, J., Modesto, L. y Sosvilla-Rivero, S. (1995): "HERMIN: A Macroeconomic Modelling Framework for the EU Periphery", *Economic Modelling*, Vol. 12, pp. 221-247.

Dellavigna, S., List, J. A. y Malmendier, U. (2012): "Testing for Altruism and Social Pressure in Charitable Giving", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 127, pp. 1-56.

Díaz Ballesteros, A. y García García, E. (2011): Base de Datos Macroeconómicos de España-BDMACRO, Ministerio de Economía y Hacienda. Última fecha de actualización: Mayo de 2011.

Herce, J. A. y Sosvilla Rivero, S. (1995): "HERMIN Spain", *Economic Modelling*, Vol. 12, pp. 295-311.

Karlan, D. y McConnell, M. A. (2012): "Hey Look at Me: The Effect of Giving Circles on Giving", National Bureau of Economic Research, Working Paper 17737, Enero.

---

# Esferas de autonomía en el tercer sector de acción social

**Sebastián Mora Rosado**

sebastianmora@caritas.es

Secretario General de Cáritas Española, Director Ejecutivo de la Fundación FOESSA y vicepresidente de la Plataforma del Tercer Sector. Licenciado en Filosofía por la Universidad Pontificia de Comillas y Máster en Gestión Directiva de Entidades de Entidades No Lucrativas, posee una larga experiencia de trabajo en el campo de la acción social. Ha formado parte del equipo de Cáritas Diocesana de Madrid, donde ha desarrollado diversas responsabilidades tanto en el campo de la acción social directa como en la gestión y dirección institucional. Ha participado en numerosos foros nacionales e internacionales relacionados con el tercer sector y las entidades de carácter no lucrativo.

## RESUMEN

La aportación quiere ser una propuesta ética y valorativa sobre el TSAS en estos momentos de incertidumbre y riesgo desde las reflexiones de la autonomía del sector. Especialmente, contrastando esta autonomía desde el ámbito de la financiación y los procesos de gestión. El TSAS debe ser referencia ética y no solo agencia de intervención social, redescubriendo críticamente sus posibilidades sociales.

## PALABRAS CLAVE

Tercer sector, autonomía, financiación, valores éticos, uniformidad, transformación social.

## ABSTRACT

This contribution wants to be an ethical and value proposition on the TSAS in current times of uncertainty and risk from the reflections of the autonomy of the sector. Especially contrasting this autonomy from the field of finance and management processes. The TSAS must be ethical reference and not only social intervention agency, rediscovering critically its social potential.

## KEY WORDS

Third sector, autonomy, financing, ethical values, uniformity, social transformation.

## 1. INTRODUCCIÓN

En el ámbito de lo social cada vez es más difícil tener consensos densos en la interpretación de la realidad. Las perspectivas y los matices son infinitos y la investigación se convierte en una ingente productora de datos e información que, la mayoría de las veces, es imposible desentrañar si no contamos con mucha capacidad, tiempo y paciencia. Aunque vivimos en un universo repleto de datos e información, lejos de confrontarnos con un mundo transparente nos movemos en una "sociedad invisible" (Innerarity) y, en muchos aspectos, imprevisible. Un mundo que hemos denominado como líquido (Bauman), de riesgo (Beck), difuso (Lefort) y un sinfín de adjetivos que nos conducen a la incertidumbre radical de nuestro vivir. El incremento masivo de información ha supuesto, en cierta medida, un incremento masivo de ignorancia. "Más infor-

mación o una acumulación de información por sí sola no es ninguna verdad. Le falta dirección, a saber, sentido”<sup>1</sup>.

Esta opacidad de los procesos sociales nos inquieta en profundidad y estamos en permanente búsqueda de datos, información comparada, series históricas y encuestas que nos permitan reducir la tensión de la incertidumbre. Sin embargo esta reducción es solo una medicina paliativa frente a nuestra situación vital profunda. Vivimos bajo condiciones de “ignorancia informada” y la mayoría de nuestras decisiones claves las tomamos bajo condiciones de ignorancia a pesar de contar con innumerables datos e interpretaciones. Lejos de incitar la pasividad en la investigación cuantitativa o criticar el meticuloso trabajo de análisis de lo real, simplemente afirmo que son absolutamente insuficientes y que, en este momento, necesitamos no solo información sino “sentido y dirección”.

Esta situación social se reproduce con inusitada claridad en el ámbito del Tercer Sector de Acción Social (TSAS)<sup>2</sup>. Continuamente estamos clamando por la falta de una información consistente, coherente, comparada, sólida y constante. Tenemos muchos datos pero muchas veces son de difícil coherencia por las muestras, los enfoques, las fuentes y la temporalidad. Es, sin duda, una tarea pendiente del sector que necesita tener una base firme y delimitada. Ahora bien, creo que no podemos negar que existen ciertos escenarios sobre los cuales, a pesar de la falta de información, tenemos base suficiente para poder reflexionar de manera densa. Muchas veces no encaramos con osadía diálogos necesarios a la espera de tener datos e información de manera masiva. Nos movemos con serenidad frente a los datos y nos articulamos con tensión frente a un pensamiento más valorativo de dimensión ética-política. Mi aportación quiere ser una propuesta ética y valorativa sobre el TSAS, en estos momentos de incertidumbre y riesgo desde las retóricas de la autonomía del sector. Especialmente, contrastando esta autonomía desde el ámbito de la financiación y los procesos de gestión. Aportación que pretende plantear un pensamiento crítico sobre salidas y enfoques que me parecen limitados. El pensamiento crítico no pretende ser dogmático y cerrado, es simplemente un aguijón intelectual sin más pretensiones que ponernos a pensar con “sentido y dirección” desde la experiencia. En este mundo líquido, necesitamos de hermenéuticas sólidas para poder construir el futuro y no solo sufrir los presentes.

1 Chul Han, B. *La sociedad de la transparencia*. Herder, Barcelona, 2013. p 23.

2 Las reflexiones que siguen pueden ser de aplicación en otros ámbitos, pero creo que se manifiestan con especial transparencia en el Tercer Sector de Acción Social.

## 2. ALGUNAS CONSTATAIONES DEL TSAS

Creo que es imprescindible partir de algunas constataciones que nos delimiten el campo de reflexión. No es una caracterización completa del TSAS sino notas de contraste esenciales. Creo que son pequeños consensos que existen alrededor de la evolución del TSAS, muy contrastados en el paso del tiempo aunque pueden tener valoraciones muy diversas e incluso contrapuestas.

En primer lugar, destacar que la evolución del TSAS le ha llevado a primar, muchas veces en exclusividad, su función de espacio “prestacionista”<sup>3</sup> frente a otros posibles escenarios<sup>4</sup>. Sobre todo en los últimos años hemos caracterizado al Tercer Sector, especialmente al de Acción Social, como un mero ámbito de prestación de servicios, olvidándonos de manera irreflexiva de otras funciones esenciales, sobre todo cara a la formación del carácter ciudadano de las personas y a la consolidación de valores sociales. El Tercer Sector se ha sustentado en la dinámica de necesidad-recurso, llegando a plantear la solución a los problemas sociales como una mera mediación entre personas-profesionales-recursos. El bienestar queda definido por la ausencia o presencia de recursos sociales. Nos topamos con “la dura roca del bienestar como recurso” (Aliena) “que ha sobrevolado de manera exitosa por nuestro sector social”<sup>5</sup>.

Hemos ido convirtiendo en máxima que “más es mejor” siempre y en casi todas las circunstancias. Hay un trasfondo pragmático que nos lleva a pensar que la consecución de una sociedad más justa se consigue con más proyectos y servicios. Asunto que no está demostrado en ninguna experiencia histórica. Una sociedad sin valores, sin participación ciudadana, sin formación del carácter ético de las personas, no será nunca una buena sociedad aunque existan infinidad de acciones del TSAS. Esta verdad de Perogrullo la tenemos muy clara en la teoría pero aparece con menos claridad en la práctica.

Este enfoque se ha visto muy erosionado con estos años de depresión económica<sup>6</sup> profunda y ha alterado los equilibrios frágiles en los que se movía el sector. Por un lado, la presión de la demanda se ha incrementado y, por otro,

3 Según Vicente Marbán este proceso se ha dado con mucha intensidad en el periodo 1997-2007. *Tercer sector de acción social y lucha contra la exclusión*. Documento de trabajo 5.11 para el VII informe FOESSA disponible en [www.foessa.es/informe](http://www.foessa.es/informe) Capitulo 5.

4 Me siguen pareciendo esenciales las aportaciones de Aliena, R. *Los equilibrios del Tercer Sector. Una filosofía del pluralismo de funciones*, en el IV foro tercer sector, Fundación Luis Vives, 2008. Aliena, R. *El Tercer Sector, la exclusión social y la crisis de la economía española*, en Documentación social, nº 158, julio-septiembre 2010. pp 147-165

5 Mora, S. *Tercer sector, participación y ciudadanía* en Documentación social nº 159, octubre-diciembre 2010. pp 103-120.

6 Cfr. *Impacto de la depresión económica en el Tercer sector de Acción Social*. Revista del Tercer Sector nº 23, Enero-Abril 2013.

la capacidad de financiación no ha ido de manera pareja, especialmente en las organizaciones medias y pequeñas.

Esta consolidación en un modelo de fuerte carga prestacional ha sido posible por la financiación pública de estas acciones. Esta segunda característica ha sido básica en nuestro entorno. El TSAS ha sido y sigue siendo un sector muy sustentado en la financiación pública. La privatización y asistencialización del Estado<sup>7</sup> en los últimos diez años ha generado una implicación creciente del TSAS en el ámbito de la gestión de políticas públicas en el campo sociosanitario. Hemos vivido, sin excesivo debate en el sector, cómo nuestro rol se ha ido transmutando. En este proceso han existido múltiples logros que no podemos ni debemos desechar: mayor profesionalización y calidad en muchos de los proyectos y programas, innovación social en muchas esferas de actuación, mayor impacto social en ámbitos de exclusión severa, etc. Ahora bien, también hemos perdido base social, complicidad con los movimientos sociales y asociativos, pérdida de protagonismo en la construcción social de la protesta y una ambigua lesión en nuestra autonomía como sector.

Un sector con tan alta dependencia pública<sup>8</sup> es un sector muy atado a prioridades, programas y proyectos de las Administraciones Públicas. Ya no intervenimos donde entendemos que debemos hacerlo, por Misión y análisis, sino donde existe una oferta pública de acción. No por ser evidente hay que dejar de afirmar que esto ha llevado a muchas organizaciones a situaciones paradójicas y trágicas no solo en el terreno de la sostenibilidad económica. Organizaciones de apoyo a menores gestionando residencias de personas mayores, organizaciones de Cooperación al desarrollo gestionando programas de acción social en España, Asociaciones de voluntariado promoviendo proyectos sin voluntarios, pequeñas organizaciones con un crecimiento desmedido en poquísimos tiempo y un sinfín de paradojas a las que hemos llegado casi sin darnos cuenta.

Una tercera reflexión hace referencia a la pérdida de “base social” que ha sufrido el TSAS en los últimos años. Ya en los años previos a la crisis, el TSAS sufría una erosión importante en su base social tal como se reconocía en el I Plan Estratégico del TSAS. Aspecto que vuelve a reiterar el diagnóstico<sup>9</sup> del II Plan Estratégico como una disfunción latente. Las nuevas formas de participación y movilización social, la falta de adhesión comprometida de las personas con la misión de las organizaciones, la caída en el profesionismo (que no en la profesionalidad) que reduce la acción ciudadana a acción profesional y el desgaste o “fatiga civil” que estamos soportando hacen compleja la expansión

7 VII Informe Foessa. Especialmente el Cap 5. Accesible en [www.foessa.es](http://www.foessa.es)

8 Galindo, Rubio, Sosvilla, *La financiación del Tercer Sector en España: balance y perspectivas*, en Revista Española del Tercer Sector, nº 27, 2014. pp 19-42.

9 Accesible en [www.plataformaong.org/biblioteca.php](http://www.plataformaong.org/biblioteca.php)

de la llamada base social. Y una idea básica en este momento de encrucijadas diversas es reconocer que un TSAS sin una base social sólida es un sector terminal.

Si convenimos que los puntos resaltados anteriormente vehiculan, al menos, parte esencial de las dinámicas del TSAS, podemos llegar a un acuerdo fácil en que la autonomía del sector ha sufrido, o está sufriendo, un desgaste importante. Si perdemos parte de nuestras funciones esenciales por estar centrados solo en una de ellas (enfoque prestacional), si dependemos en exceso de la financiación pública y nuestra base social se debilita, podemos afirmar que “no hacemos lo que queremos sino lo que podemos”.

El TSAS, lejos de ser un ámbito irreflexivo, es perfectamente consciente de las debilidades y fragilidades que le definen. Al igual que tenemos claras nuestras potencialidades y fortalezas. Sin embargo, creo que las salidas que hemos propuesto y proponemos de manera constante son insuficientes y nos sumergen en una continua espiral de contradicciones. Si la financiación pública nos resta autonomía y sostenibilidad, tenemos que buscar nuevas fuentes de financiación como espacio de autonomía. Si la financiación pública oprime, la financiación privada nos libera. Lo público constriñe y lo privado es un grito de libertad y salvación. Frases tan transparentes como estas no solemos emitir las, pero son un soniquete que sobrevive en un imaginario social cada vez más común. Al igual que llevamos años pensando, meditando e ideando cómo movernos con soltura en las relaciones con las Administraciones Públicas (AAPP) en el campo de la acción y la financiación, debemos sopesar una reflexión pareja de la financiación privada. Esta reflexión es urgente, como luego veremos, con la financiación que proviene de personas jurídicas (empresas y fundaciones especialmente).

Otro aspecto que es necesario destacar es el proceso continuo que hemos llevado en el campo de los procesos de gestión. Desde hace años, hemos realizado un esfuerzo importante en mejorar nuestra gestión organizativa. Los procesos de calidad, la gestión de organizaciones no lucrativas, la transparencia, la medición del impacto, el liderazgo gerencial y un anaquel de procesos que nos han posibilitado estructurar un sector más compacto en los usos de la gestión. Todos estos procesos los vivimos como un canto de libertad, coherencia y consistencia. Todos estos procesos no son más que instrumentos esenciales para la Misión pero, a fin de cuentas, instrumentos. Cuando los absolutizamos, acabamos sustituyendo los medios por fines y eso no es una buena elección. Hace unos años, Rafael Aliena hablaba de la “religión de la calidad”<sup>10</sup> para expresar este imaginario instrumental que se convierte en auténtica religión civil.

10 Aliena, R. *Las esferas de la calidad*, Fundación Foessa, 2008.

Vamos a analizar con mayor detenimiento estos dos ámbitos que merecen una especial atención para no perder en TSAS nuestra “dirección y sentido”.

### 3. LOS CAMBIOS EN LA FINANCIACIÓN DE LAS INSTITUCIONES PRIVADAS

La primera evidencia que hemos vivido en España ha sido la reestructuración histórica de las Cajas de Ahorros y sus Obras sociales. De 2008 a 2010 supuso el 43,9% de la financiación privada del TSAS frente al 23,2% proveniente de personas físicas y el 10,8% de las empresas<sup>11</sup>. Este dato es de una importancia clave y esencial. Aunque el impacto de la crisis ha ocasionado una reestructuración en la participación de las empresas al sector, podemos afirmar sin embargo que la financiación de las empresas no ha equilibrado el descenso proveniente de otras instituciones privadas<sup>12</sup>. Hay un primer impacto que es de signo cuantitativo que es ampliamente conocido y no podemos olvidar.

Un segundo proceso que hemos vivido en estos últimos años tiene que ver con el desarrollo organizativo de la Responsabilidad Social Corporativa o empresarial. En pocos años se ha pasado de tener alguna persona de relación con el entorno social a poseer verdaderos departamentos y secciones de trabajo de RSC. Estos cambios organizativos han supuesto un cambio de enfoque, pretendiendo que la RSC no solo sea un proceso financiador sino un ámbito de transformación de la actividad empresarial hacia escenarios de una mayor coherencia ética. Coherencia hacia dentro de la empresa y hacia fuera de la misma.

Estos departamentos que tienen un potencial de recursos humanos inmenso, con capacidad de análisis y conocimiento del sector social, con una relación en general positiva y proactiva hacia el ámbito del TSAS y con ideas de innovación social importantes, han abierto nuevas expectativas. Además, estas relaciones antaño clavadas solo en la relación monetaria, se han abierto a otros tipos de acciones/colaboraciones: voluntariado corporativo, formación e investigación, colaboraciones profesionales “probonos”, participación de empleados en procesos de sensibilización, etc. Sin duda, estos cambios han supuesto un cambio profundo en las relaciones del TSAS con el mundo empresarial. De ser unas relaciones esporádicas y benéficas, a intentar estructurar un marco de relaciones más profundo y estructurado en el tiempo. Hay un paso clave que consiste en la transformación de las empresas de “donantes a socios” de la

11 *Anuario del Tercer sector social (2010)*. Fundación Luis Vives.

12 Galindo, Rubio, Sosvilla, o.c.

actividad social. La bibliografía es muy extensa y prolífica en este campo<sup>13</sup> y el futuro promete una mayor intensidad. Es, sin duda, un cambio profundo en las relaciones del mundo empresarial con la sociedad en su conjunto y con el TSAS en particular, pero sigue siendo una transformación periférica a mí entender.

El cambio paradigmático y esencial ha sido la emergencia, desde el escenario de las instituciones privadas, de auténticos actores sociales que han pasado de colaborar en proyectos y programas sociales a implantar y gestionar los suyos. En definitiva estamos asistiendo a la emergencia de un sector puente, situado en las fronteras entre lo empresarial y lo social, que hace más complejos y difusos los ya difíciles contornos del TSAS. Actor social significa participación, autonomía normativa, metodologías propias, capacidad de diálogo, representación social y legitimidad ética para su labor. Ya no estamos hablando de colaboración del mundo empresarial con el sector social. Lo que estamos señalando es la aparición de un nuevo actor fronterizo entre la empresa y lo social que emerge con especial intensidad y fuerza. Llevamos años tratando de asimilar el paso del TSAS a un mero actor que gestiona políticas públicas, como decíamos más arriba, por los procesos de privatización y asistencialización del Estado. Ahora nos encontramos que también nos estamos convirtiendo en gestores de políticas privadas.

En el caso español, nos encontramos con instituciones privadas que han pasado de apoyar, participar y colaborar de diversas maneras en los programas que realizábamos desde el TSAS, a tener sus programas que implementan organizaciones del Tercer Sector. Programas que están delimitados en todos sus extremos a la voluntad de la institución que los sostiene económicamente. Programas con sus soportes informáticos, políticas de comunicación, canales de participación y análisis de impacto de la acción. Una verdadera "organización social difusa" que posee la financiación de su acción empresarial lucrativa y la legitimidad de su acción social gestionada por otros. Este giro que comenzó hace años desde instituciones con capacidad de implantación en el territorio y capacidad financiera, se está extendiendo incluso a instituciones empresariales y fundaciones de tamaño medio o pequeño. Esto supone un cambio de densidad y profundidad muy importante en el tejido relacional del TSAS con las instituciones privadas.

Si somos esclavos de la financiación pública, busquemos la autonomía en la financiación privada. Este parece el lema de los últimos años. Lema que solo es radicalmente verdadero cuando lo limitamos a la financiación proveniente de

---

13 Un ejemplo importante es el nacimiento de la revista hermana *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*. Luis Vives Centro de Estudios Sociales. Accesible en [www.luisvives.org/publicaciones/rse.html](http://www.luisvives.org/publicaciones/rse.html)

personas físicas que son la auténtica base social de las organizaciones, junto con los voluntarios y colaboradores que sostienen la acción.

Lo que he mantenido como novedad paradigmática puede tener diversas y legítimas críticas. La primera crítica puede versar sobre la ausencia de novedad en estas organizaciones que he llamado "difusas". No hay más que realizar una mirada histórica a la labor de las Cajas de Ahorros desde sus Obras sociales, o a diversas iniciativas de organizaciones de la economía social, para mostrar que no existe ninguna novedad. Sin duda, es absolutamente cierto que han existido en la historia de nuestro país iniciativas que se han situado en las fronteras de escenarios sociales contiguos. Ahora bien, creo que el maridaje entre el privado lucrativo y el privado social (TSAS) está adquiriendo fisonomías novedosas. Novedades en el campo del protagonismo, participación y actoría social. La cuestión no radica en su existencia y legitimidad, que no pongo en duda, sino en el rol que han empezado a jugar y en el imaginario que se ha empezado a crear. Este protagonismo, que no ha surgido de la noche a la mañana sino que lleva años de cocción a fuego lento, reclama una posición normativa, y no solo cooperativa, en la acción social como nunca hemos conocido.

La segunda crítica puede acusar mi postura de un cierto "esencialismo" trasnochado. La realidad social consistiría en ir adaptándonos al ritmo de creación y recreación de nuevas instituciones, prácticas y hábitos sociales. Sin embargo, creo que las personas no solo nos adaptamos al medio social sino que, también, tratamos de adaptar el medio a las personas. Es decir, no podemos contentarnos con soportar el peso de lo real sino que estamos llamados a transformarlo. Es curioso como en el ámbito del TSAS hablamos continuamente de transformación de la realidad, de cambio social y de valores, de imaginación utópica y demás anhelos propios de nuestra Misión como sector social. Sin embargo, cuando analizamos nuestra realidad organizativa y financiera, la imaginación utópica se convierte en pragmatismo romo, la transformación social en una tarea en espera de tiempos mejores y la sostenibilidad organizativa la traducimos como supervivencia económica.

#### **4. LA BÚSQUEDA DE INTEGRALIDAD EN LA DIFERENCIA**

En el contexto en el que nos movemos, todos los escenarios futuros del TSAS pasan por una inmersión plena en el universo de la eficacia, la transparencia, el buen gobierno y la flexibilidad organizativa. El TSAS no puede sustentar su presencia social en ser morador de esencias valorativas, sino que debe mostrarlo y demostrarlo (sociedad de la transparencia). Un informe sobre las ONG del siglo XXI afirmaba: "la decreciente financiación pública, las mayores demandas de los beneficiarios y los donantes y los nuevos entrantes en el mercado exigen

cada vez más *obtener resultados o morir*<sup>14</sup>. El discurso de los valores, de la participación ciudadana, de la excelencia ética, queda como adorno ornamental en un momento donde la *única legitimidad es la eficacia*. Las organizaciones del TSAS no pueden renunciar a “dar razón de lo que hacen” con transparencia y sistematización. Y no es solo una necesidad práctica, sino por encima de todo, una necesidad y un requerimiento ético. Ahora bien, no puede ser la única razón de ser sino un medio para la razón de ser del sector social, que es la consecución de una sociedad más justa.

Nuestro modo de proceder, de justificarnos y valorarnos está cada vez más cerca de la sociedad del rendimiento que desprecia valores necesarios para la dignidad de las personas. Estamos sumidos en una continua agitación que desprecia todo aquello que no tiene medida y puede ser sometido a cálculo. La sociedad positiva (Chul-Han) nos iguala desde la aprehensión del todo bajo mecánicas operacionales que someten los procesos a cálculo, dirección y control, convirtiendo la realidad en un “infierno de lo igual”. La sociedad civil, y por extensión el TSAS, se nutre de las diferencias. Un TSAS sin organizaciones plurales, diferencias axiológicas, opciones identitarias y base social comprometida en una organización concreta con valores específicos, es un cementerio social. Sin embargo, en el ámbito de lo social nos encontramos cada vez más uniformados. Se nos acusa de ser muy heterogéneos, estar muy atomizados, ser poco eficientes al estar tan diversificados y se nos llama a la fusión entre entidades para tener un mapa social más homogéneo. Si miramos el ámbito del TSAS desde los resultados, la eficacia y los procesos operativos, estas críticas tienen mucho de verdad. Pero si tenemos una mirada amplia sobre la realidad, no solo operativa, nos damos cuenta que la pluralidad y reticularidad del sector son esenciales. Construye una sociedad más accesible a la participación, más cercana a las realidades, más democrática y comprometida con las personas, y permite una necesaria pluralidad desde la comunidad más próxima.

Como afirma Chul-Han, “la transparencia<sup>15</sup> es una coacción sistémica que se apodera de todos los sucesos sociales y los somete a un profundo cambio. El sistema social somete hoy todos sus procesos a una coacción de transparencia para hacerlos operacionales y acelerarlos (...) esta coacción sistémica convierte a la sociedad de la transparencia en una sociedad uniformada. En esto consiste su rasgo totalitario: una nueva palabra para la uniformización:

14 Citado por Aliena, R. *Las esferas de la calidad*, Fundación Foessa, 2008 .p48

15 Aquí el término transparencia no hace referencia directa a los procesos de transparencia que consisten en dar información de los procesos de gestión, financiación, etc. Ni hace mención directa a la Ley de transparencia. Es una reflexión en otro nivel que quiere significar el proceso global de reducir toda la acción humana a códigos operacionales, procesos y procedimientos mecanizados y medición de la acción en términos cuantitativos.

transparencia”<sup>16</sup>. Esta uniformización no es neutra ética y políticamente. “La transparencia forzosa estabiliza muy efectivamente el sistema dado. La transparencia es en sí positiva. No mora en ella aquella negatividad que pudiera cuestionar de manera radical el sistema económico-político que está dado. Es ciega frente al afuera del sistema. Confirma y optimiza lo que ya existe. Por eso, la sociedad de la transparencia va de la mano de la postpolítica. Solo es por entero transparente el espacio despolitizado. La política sin referencias degenera, convirtiéndose en referéndum”<sup>17</sup>.

Si el TSAS se olvida de sus otras dimensiones y funciones, caeremos en una uniformidad mecanizada sin referencias a valores y compromisos con la sociedad. Si nuestro único compromiso queda explicitado en tener “resultados o morir”, estaremos muy cerca del ámbito de lo lucrativo que necesita los resultados para existir. Caemos bajo la tutela de la hiperactividad, que no es más que una forma extrema de pasividad social. “La hiperactividad es, paradójicamente, una forma en extremo pasiva de actividad que ya no permite ninguna acción libre. Se basa en una absolutización unilateral de la potencia operacional”<sup>18</sup>. El TSAS tiene que ser referencia valorativa, debe comprometerse en la forja del carácter ético de los ciudadanos y ciudadanas, se debe reconocer implicado en la construcción del bien común y en la defensa de los derechos humanos de los más débiles. Esta es su autonomía bajo peligro de caer en la dictadura de lo idéntico y en el narcisismo de lo igual.

Los pasados años han surgido numerosos movimientos sociales de identidad y objetivos muy desiguales. Pero han provocado una marea de compromiso y participación importante en la población. Han sido referencia y no solo resultado. El TSAS está llamado por identidad propia y por necesidad social a convertirse en una referencia ética, no solo en el ámbito de la gestión de la acción sino en el ámbito de lo relacional, en la creación de capital social y tejido comunitario que previene y alerta contra la exclusión. Tenemos que volver a preguntarnos por nuestra autonomía y nuestros fines, porque si no, acabaremos legitimando lo existente, consolidando los procesos de desigualdad y siendo parte activa de una sociedad excluyente.

Algunas lectoras y lectores pueden estar pensando que estoy haciendo un alegato de la des-organización, o una llamada a convertirnos en movimientos sociales, o buscando excusas para escaparme de una gestión bien orientada, transparente y de calidad. No es mi pretensión. Mi único objetivo es mostrar cómo en nuestra sociedad convertimos los medios en fines, los instrumentos en metas éticas y los artificios de la ingeniería de lo social en nuestra Misión.

16 Chul Han, B. *La sociedad de la transparencia*. Herder, Barcelona, 2013. p 12-13.

17 Ibid. p 22.

18 Chul-Han, *La sociedad del cansancio*, Herder, Barcelona, 2012. p 60.

Acabamos gestionando cosas en vez de acompañar personas y generar procesos sociales de largo alcance. En el TSAS hace falta una autocrítica profunda que sepa transitar más allá de lo evidente y pueda abrir espacios con giros éticos y universos renovados. Debemos seguir buscando una vida orientada por fines éticos, porque si no, convertiremos la búsqueda de la vida justa en una mera lucha por la supervivencia. Y en la lucha por la supervivencia, la autonomía se convierte con facilidad en la pérdida de las acciones libres y liberadas.

---

# Comparativa europea sobre mecenazgo del tercer sector

**Isabel Peñalosa Esteban**

[ipenalosa@fundaciones.org](mailto:ipenalosa@fundaciones.org)

Doctora en Derecho por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. En la actualidad es directora de Relaciones Institucionales y Asesoría Jurídica de la Asociación Española de Fundaciones, entidad a la que lleva vinculada profesionalmente desde el año 2001. Es ponente habitual en cursos y seminarios sobre régimen legal y fiscal de fundaciones y entidades del tercer sector. Es también autora de numerosos artículos individuales y en colaboración sobre estas materias en publicaciones españolas y extranjeras.

## RESUMEN

La reciente reforma de los incentivos fiscales al mecenazgo en nuestro país requiere una revisión de la misma a la vista de los incentivos previstos en otros países de nuestro entorno y en el contexto socioeconómico actual. Se analizan, además de los fundamentos de un trato fiscal diferenciado para las actividades filantrópicas o altruistas reconocido en distintos sistemas tributarios, los incentivos fiscales previstos para las donaciones en Francia, Reino Unido y Alemania. Se analiza también la regulación del mecenazgo transfronterizo y otras posibles barreras a la actividad filantrópica global.

## ABSTRACT

The recent reform of tax incentives for donors in Spain, requires a review of the system in the perspective of the incentives provided in other countries around us and in the current socio-economic context. In addition to the analysis of the fundamentals of different tax treatment on philanthropic activities recognized in different tax systems, in the article the tax incentives provided for donations in France, UK and Germany are analyzed. The regulation of cross-border

donations and other potential barriers to global philanthropic activity is also reviewed.

## **PALABRAS CLAVE**

Filantropía – donaciones transfronterizas – fiscalidad – entidades sin fin de lucro – Europa.

## **KEYWORDS**

Philanthropy – cross-border donations – taxes – not for profit organizations – Europe.

## 1. EL PANORAMA FILANTRÓPICO EUROPEO

### 1.1. El objeto de análisis: mecenazgo, filantropía y altruismo

En otros trabajos, al abordar el panorama del mecenazgo comparado, hemos comenzado refiriéndonos a la importancia de los términos. Si comparamos, debemos primero delimitar con claridad el objeto de estudio, pues de lo contrario, las asimetrías acabarían desdibujando la imagen de lo que tratamos de analizar.

En este caso el objeto, el mecenazgo, recibe distintas acepciones en Europa. En España y Francia se utiliza comúnmente este término, históricamente vinculado al ámbito de la creación literaria, artística o científica, para definir las acciones de los ciudadanos en general, de carácter altruista —sin ningún tipo de contrapartida— a favor de personas, entidades o actividades dirigidas a la realización de un fin de interés general. En otros países y por influencia anglosajona se utiliza comúnmente el término filantropía, que etimológicamente significa amor a la humanidad o al género humano. Este es el término que poco a poco se está haciendo hueco en casi todos los países y en numerosos estudios que analizan la “libertad filantrópica”, las “barreras filantrópicas” o en distintas iniciativas que miden el grado de “desarrollo filantrópico” de un país.

En España, a propósito de la última reforma de la *Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos al Mecenazgo*, se ha suscitado un importante debate social y político que, a propósito de los términos, ha producido algunas de esas asimetrías.

Mientras desde unos sectores se afirma que no ha habido ley de mecenazgo, como se había anunciado al inicio de la legislatura por el Gobierno, desde otros se afirma que la reforma de la Ley 49/2002 ha supuesto uno de los mayores avances en la reforma de los incentivos al mecenazgo de los últimos años, hasta aproximarnos a la situación de otros países europeos. Es natural que una reforma suscite un debate sobre su mayor o menor adecuación, pero no es tan habitual que unos señalen que ha habido reforma y otros, que esa reforma no se ha producido en absoluto.

Y todo ello se debe, en parte, a la utilización de estos términos. Dirán que esta afirmación es aceptable pero que no hay que insistir tanto en ella ni darle más vueltas, pues tiene escasas consecuencias prácticas. Sin embargo, si para algo ha servido este debate que se ha planteado en el último año es para revisar algunos conceptos. Podemos afirmar que, cuando hablamos de mecenazgo, en general no hablamos de un sector de la actividad económica, de lo que realmente estamos hablando es de altruismo. Hay infinidad de iniciativas, culturales o sociales, merecedoras de la mayor de las protecciones que

las administraciones y la sociedad puedan dispensar, a través de técnicas de fomento diversas, en su mayoría deducciones o subvenciones. Sin embargo, el fomento del mecenazgo tiene su razón de ser, a nuestro juicio, en la realización de una acción altruista que fomenta la realización de un bien común, sí, pero que procura ese bien ajeno aun a costa del propio, (DRAE). Si traducimos esto a términos tributarios, diríamos que el mecenas, filántropo o donante tiene voluntariamente una pérdida patrimonial a costa del bien común, general y no particular, y esto es lo que se fomenta. ¿Deben fomentarse únicamente estas acciones en las que el ciudadano o entidad colabora en la realización de los fines de interés general a cambio de nada? La respuesta es no. Pero no puede desconocerse que la contribución que se realiza mediante la donación a una entidad sin fin de lucro cultural y la contribución que se realiza acudiendo a una obra de teatro, presentan una diferencia: en una quien contribuye no obtiene nada a cambio, salvo algo completamente inmaterial y difícilmente evaluable como puede ser la propia satisfacción personal, y en la otra puede disfrutar de un espectáculo.

A nuestro juicio, todo tipo de acciones valiosas socialmente se han confundido en el último debate suscitado a propósito de la llamada Ley de Mecenazgo (Ley 49/2002) cuyo objeto -título III- no es otro que fomentar la filantropía, el mecenazgo o el altruismo.

## **1.2. El fundamento del trato fiscal diferenciado para el mecenazgo: la relación entre la fiscalidad del donante y los requisitos y trato fiscal de las entidades sin fin de lucro**

### 1.2.1. Las razones de una fiscalidad diferenciada de las entidades sin fines lucrativos en perspectiva comparada

La confusión señalada no es baladí a la hora de establecer medidas de fomento como pueden ser los incentivos fiscales al mecenazgo. La doctrina, para considerar una fiscalidad distinta para las entidades sin fin de lucro y, en general, para el establecimiento de exenciones fiscales, ha ido evolucionando desde el principio de capacidad económica y contributiva al principio de igualdad, entendida como la prohibición de la arbitrariedad y, por tanto, como límite a la finalidad extra fiscal de los tributos<sup>1</sup>.

En el *Informe Carter* (1975, PP. 5-13) se afirmaba que solo manifiesta capacidad económica o contributiva quien puede disponer de recursos útiles y escasos para cubrir las respectivas necesidades. En esa línea el profesor PÉREZ DE AYALA (1997, pp. 406-407) sostuvo que “el modo más justo de gravar la capa-

1 En este sentido vid. JIMÉNEZ DÍAZ (1998, pp. 77 y ss.).

cidad de contribuir no es por lo que se tiene, sino por lo que se usa, en propio provecho". En líneas similares se han pronunciado otros autores. Otros, como PALAO TABOADA (1976) vinculan el concepto de igualdad a la formulación de la doctrina alemana en el ámbito del Derecho público en general, como la interdicción de la arbitrariedad: "Ninguna dificultad suscita este tema desde el punto de vista del principio de igualdad, desde el momento en que éste no establece a priori ningún contenido material; el legislador puede perseguir cualquier bien mediante la fiscalidad con la condición de que al hacerlo no produzca normas arbitrarias en el sentido que ha quedado indicado".

Sin embargo, las teorías más recientes o no tanto, sobre la fiscalidad del sector no lucrativo y de los donantes, son más economicistas. Cuando GLIKSBERG, en la ponencia general del Congreso de la International Fiscal Association (IFA) de 1999, se refirió a las razones de una fiscalidad diferente para las entidades sin fines lucrativos, señaló que "las explicaciones sobre la existencia y la función de las entidades sin fines de lucro son especialmente necesarias teniendo en cuenta la clásica percepción socioeconómica conforme a la cual la sociedad se identifica como bisectorial, comprendiendo el sector empresarial y el sector estatal, y en donde las actividades del sector estatal se consideran destinadas a corregir los fallos del mercado por parte del sector empresarial. Por consiguiente, la cuestión consiste en determinar por qué la sociedad es de hecho trisectorial, incluyendo el sector no lucrativo junto a los sectores empresarial y estatal". Ahora bien, añade: "Como regla general, la mayoría de los sistemas tributarios de los diferentes países no declaran que hayan sido influidos o elaborados de acuerdo con esas teorías en el plano normativo". Desde esta perspectiva, GLIKSBERG considera que el primer componente del régimen tributario debe ser la identificación de la entidad tasada y, por tanto, cuál ha de ser la entidad sin fines lucrativos incluida en el régimen fiscal del sector no lucrativo. A tal efecto, señala que esta identificación comprende dos aspectos primordiales: i) el estatuto de sociedad o la estructura de la organización; y ii) su esencia. Respecto al primero de los aspectos, el *estructural*, y en respuesta a cuestiones como si debe establecerse formalmente la entidad sin fines de lucro, si debe adoptar el régimen del impuesto sobre los ingresos no lucrativos la ley de la entidad sin fines lucrativos o si están prohibidas ciertas estructuras para las actividades no lucrativas, señala que como regla general es difícil identificar un enfoque común, sin perjuicio de la tendencia conforme a la cual los regímenes tributarios aplicados a entidades sin fines de lucro en muchos países exigen el establecimiento estatutario o administrativo. No obstante, esto no sucede en algunos países, caso del Reino Unido.

Por lo que se refiere a la *esencia* de la entidad sin fines de lucro, GLIKSBERG mantiene que puede caracterizarse por los dos modelos aludidos: el de la prohibición de la distribución de beneficios y el modelo de la finalidad pública,

pues ambos modelos establecen una línea divisoria que separa los sectores empresarial y no lucrativo, añadiendo que el modelo de la prohibición de la distribución de beneficios y el modelo de la finalidad pública constituyen dos caras de una misma moneda, en el sentido de que cualquier finalidad que no es caritativa ni pública, implica la distribución de beneficios. La mayoría de los sistemas emplean conjuntamente ambos modelos debido a varios factores.

Más recientemente KOELE (2007) ha señalado que el empleo conjunto de esos modelos no se halla en todos los países. Ha analizado este régimen en Estados Unidos, Alemania, y Holanda, destacando que la prohibición de distribución de beneficios se encuentra en algunos casos en la legislación civil y en la fiscal, y en otros casos solo en la segunda, y tal y como destaca, en gran medida el interés general que ha de perseguir una entidad sin fin de lucro no se puede escindir de la prohibición de la distribución del beneficio. Como veremos, en los países analizados en este artículo se utilizan ambos modelos.

### 1.2.2. Los fundamentos de la fiscalidad de los donantes en perspectiva comparada

En algunos países existe un enfoque uniforme, de forma que la fiscalidad de las entidades sin fin de lucro está en consonancia con la de los donantes (GLIKSBERG, pp. 191). Pero este *enfoque uniforme* implicaría que todas las entidades sin fin de lucro, entendidas como tales desde el punto de vista de la legislación sustantiva, lo fueran desde el punto de vista tributario y, por tanto, todos sus donantes recibirían por las donaciones un trato fiscal diferenciado.

Este sistema es el menos común, y la mayoría de los países adoptan lo que GLIKSBERG llama el *enfoque diferencial*, conforme al cual solo algunas entidades sin fin de lucro reciben un trato fiscal diferenciado y quedan dentro del grupo de entidades que generan derecho a deducción en sus donantes. Este enfoque, adoptado también en España, mantiene que los gobiernos desean subvencionar o fomentar algunas entidades no lucrativas, pero no todas, y las razones se basan en consideraciones de política fiscal.

Otra de las cuestiones que se suscita es el mecanismo concreto de deducción que se aplica al donante y que difiere de unos países a otros, pero que opta generalmente entre la deducción —consideración de la donación como un gasto, en definitiva un ingreso que no ha tenido el donante— y el crédito fiscal —el donante tributa por los ingresos pero aplica una deducción que no siempre es proporcional a su tipo de tributación—. En un sistema de impuestos progresivo, el valor económico de la deducción es mayor para los que tienen tipos impositivos marginales más altos. Si la deducción se examina desde la perspectiva de fomentar las donaciones al sector no lucrativo, cuanto mayor es el valor económico de la deducción mayor es el impulso. Sin embargo, en contraste,

un enfoque distinto argumenta que la deducción tiene un carácter regresivo y que, por consiguiente, esa regresión debe ser neutralizada mediante la concesión de un beneficio fiscal idéntico a todos. Según este enfoque, el objetivo de un sistema más equitativo se obtiene proporcionando créditos fiscales en lugar de deducciones (GLIKSBERG, pp. 190 y 191).

Entre los países en los que los incentivos se aplican como deducción se encuentra el sistema de Estados Unidos, cuyo objetivo es neutralizar por completo los efectos impositivos de la donación para el donante: el dinero que el donante destina a una entidad sin fines de lucro se considera una subvención indirecta del Estado, que de otra forma este hubiera tenido que realizar, y por la que el donante no debe, en consecuencia, tributar<sup>2</sup>. Este es el caso de otros sistemas, entre los que se encuentran algunos mixtos como el de Reino Unido, como veremos. Por el contrario, nuestro país se encuentra entre aquellos en los que se aplica la técnica del crédito fiscal, al igual que en Francia.

También en cuanto a la limitación de las deducciones existen distintos tipos que varían de un país a otro. En casi todos solo parte de la donación, y no toda, tendrá una deducción. La primera de las limitaciones es la ya señalada, y es la aplicación de una deducción según el tipo de entidad donataria. En otros casos existen limitaciones mínimas y máximas —cantidades que pueden deducirse en atención, generalmente a la base imponible del donante, el resultado contable o el importe de la cifra de negocios— siendo el caso de España, entre otros muchos, el de la limitación máxima pero no mínima.

Teniendo en cuenta que el mecanismo de deducción más difundido es el de la deducción, esas limitaciones conducen para GLIKSBERG (pp. 196) a distintos resultados, entre ellos la reducción del riesgo del control o toma de posesión de una entidad sin fines de lucro por un solo donante y el daño al carácter pluralista del sector no lucrativo. Creemos, sin embargo, que esta afirmación no es del todo cierta a la vista de nuestro sistema, pues la aplicación de los límites a la deducción, toman como referencia el conjunto de las donaciones realizadas por el contribuyente a todas las entidades sin fines lucrativos a las que haya donado. Igualmente, en la recientemente aprobada reforma del mecenazgo, el incentivo por las microdonaciones se aplica teniendo en cuenta no cada una de las donaciones a distintas entidades, sino el conjunto de todas ellas que se hayan realizado a una o a varias entidades. Esto limita la pluralidad aunque, como señalamos, supone un reconocimiento al donante privado que realiza donaciones que, aunque individualmente son moderadas, en conjunto son una parte significativa de la financiación privada del sector no lucrativo.

<sup>2</sup> Un estudio muy amplio sobre el sistema de Estados Unidos ha sido realizado por BLÁZQUEZ LIDOY (2013).

A pesar de las recientes críticas sociales que ha recibido el sector no lucrativo e incluso acusaciones, seguramente en casos concretos fundadas, de actuar con fines mercantiles o con finalidad desmedidamente lucrativa, se ha dedicado escasa atención a la revisión doctrinal y teórica de la fiscalidad de las entidades sin fines lucrativos.

En el Informe de la *Comisión Expertos para la Reforma del Sistema Tributario Español* (febrero 2014) tan solo se realizan dos menciones a la fiscalidad de las entidades sin fines lucrativos, una referida a la tributación de las actividades económicas —cierto que indicativa de las preocupaciones— y otra a propósito de los acontecimientos de excepcional interés público, cuya inserción en el concepto de altruismo ya explicado tiene muy difícil encaje, aunque su ubicación sea la de la Ley 49/2002. En el Informe Mirrlees sí se hacen distintas reflexiones sobre las reglas prácticas que deben regir el sistema tributario y los principios que han de guiarlo, entre ellos la neutralidad -que exige tratar de forma igual actividades similares- la simplicidad y la estabilidad, deteniéndose en distintas áreas de actividad.

Estas percepciones nos permiten aventurar que, probablemente, nos encontremos ante una revisión de la tributación de las entidades sin fines de lucro y sus donantes a la vista, no solo de su esencia -la no distribución del beneficio- sino de sus áreas de actuación y puede que ante una disociación de los incentivos al mecenazgo del de las entidades sin fin de lucro fiscalmente privilegiadas, lo que no desvirtúa que el tratamiento fiscal de las donaciones continúe fundamentado en el altruismo y lo que ello supone, o cómo repercute en la capacidad económica del contribuyente, que como señalábamos al principio deja de disfrutar de parte de los recursos obtenidos a la satisfacción de un fin social.

### 1.2.3. La reciente reforma de los incentivos fiscales al mecenazgo en España a la vista de principios fiscales y de política tributaria

No queremos hacer aquí una revisión de toda la doctrina tributaria en torno a los fundamentos de un sistema tributario justo y equitativo, pero sí mantener de forma medianamente fundada que las razones para hacer una ley de mecenazgo en España y en otros países europeos deben moverse de forma equilibrada entre razones políticas y razones de justicia tributaria. Quizá nuestra visión del altruismo resulte técnicamente anticuada desde que se incluyó a las entidades sin fines lucrativos en nuestro sistema tributario como sujetos con capacidad económica, pero parece necesario reflexionar sobre este concepto de altruismo entendido como la diligencia en hacer algo en favor del bien común sin obtener nada a cambio. Unido, esto es evidente, al tipo de enti-

dad al que se realice esa aportación, cuya obligación es destinar estos recursos a la realización de fines sociales o a ese bien común.

	2016 y siguientes		2015
<b>IRPF</b> 25%	- Primeros 150€	75%	50%
	- Resto	30%	27,5%
	- Donaciones plurianuales	35%	32,5%
Límite deducción base liquidable – 10%	Igual		
<b>IS</b> 35%	- Donaciones en general	35%	35%
	- Donaciones plurianuales	40%	37,5%

La última reforma de los incentivos fiscales al mecenazgo realizada nuestro país a través de la *Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades* y de la *Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, ha supuesto un incremento notable de los porcentajes de deducción para las pequeñas donaciones, de acuerdo con la siguiente escala.

Aunque son varios y diversos problemas de tributación de las entidades sin fin de lucro y de los donantes los que han quedado sin resolver -entre ellos los de los grandes donaciones que no reciben una tributación ni equitativa ni neutral y el desincentivo de algunas donaciones en especie- la reforma responde a una de las principales demandas del Tercer Sector. Este reivindicaba desde hace tiempo el fomento de lo que se ha denominado el micromecenazgo, una especie de *crowdfunding* completamente altruista, dando relevancia a la participación ciudadana plural, como se ha señalado, en la realización de actividades de interés general, aunque sea a través de pequeñas pero importantes

contribuciones vistas en el conjunto de la financiación del sector. En la práctica, para deducciones anuales de entre 150 y 450 euros, el tipo efectivo de deducción se sitúa entre el 45% y el 70% cuando sea plenamente aplicable la reforma a partir de 2016. Esto aproxima nuestro sistema a otros como el francés. Eso sí, esto no sucede cuando las donaciones se incrementan significativamente o consisten en bienes y derechos distintos a la aportación dineraria.

Por lo demás, se ha respetado el sistema vigente: i) sistema de deducción en cuota y no en base imponible del donante salvo para los convenios de colaboración; ii) calificación como fiscalmente deducibles con los incentivos máximos de las donaciones a entidades acogidas al régimen especial; y iii) limitación de las donaciones deducibles en relación con la base liquidable del contribuyente persona física y de la base imponible de las entidades donantes.

Una de las críticas que podría suscitar esta reforma es la que considerar que, al establecer, como se ha señalado en epígrafes anteriores, un sistema de crédito fiscal con un mismo tipo de deducción para cualquier tipo de donante independiente de su tipo en el impuesto sobre la renta correspondiente, no solo se produce una subvención indirecta a la entidad, sino también al donante que, en algunos casos, no solo recibirá una deducción o no tributará por lo donado, sino que percibirá una devolución o compensación de ciertas cantidades en su impuesto.

Sin embargo, frente a esto, creemos que pueden aludirse razones de política fiscal y económica, como es la de destinar recursos a un sector relevante de la economía (cerca del 1% del PIB solo en el caso de las fundaciones), que ha visto mermados sus recursos de todo tipo, pero muy significativamente del sector público, contribuyendo así a un cambio de modelo. Pero además, estas medidas de fomento pueden encontrar también su justificación en el hecho de que en un país con escasa tradición filantrópica, el sistema tributario no solo debe neutralizar el impacto fiscal que la donación puede tener para el donante —caso de Estados Unidos— sino incluso subvencionarlo. Así ocurre en Francia, país en el que el peso del sector público en áreas sociales, culturales y educativas continúa siendo muy importante.

## 2. LA SITUACIÓN DEL MECENAZGO EN ALGUNOS PAÍSES EUROPEOS<sup>3</sup>

### 2.1. Visión general

En prácticamente todos los países europeos existe algún tipo de tratamiento fiscal diferenciado para las entidades sin fines de lucro consideradas como de *utilidad pública*, al igual que en la mayoría de ellos están previstas deducciones fiscales para las donaciones que tengan como finalidad la financiación de entidades que persigan fines de interés general.

En casi todos los países, uno de los principales problemas estriba en determinar qué ha de entenderse por utilidad pública o interés general y qué tipo de entidades han de considerarse como susceptibles de obtener un trato fiscal privilegiado, problema que se acentúa si tratamos de hacer un análisis comparado o establecer algún tipo de equivalencia entre los distintos sistemas. Los procedimientos de obtención del reconocimiento como entidad calificada que permiten a entidades y donantes aplicar un determinado tratamiento fiscal varían también sustancialmente de un país a otro, si bien pueden trazarse dos grandes grupos: el de los países en los que es necesaria una solicitud de la entidad a la Administración fiscal o algún tipo de reconocimiento administrativo por parte de las autoridades fiscales, y el de los países en los que la aplicación es más o menos automática en función del tipo o naturaleza jurídica de la entidad. El grupo mayoritario es el primero, pues a excepción de Bélgica, República Checa, Finlandia, Francia, Luxemburgo o Eslovenia, en los que, por ejemplo, la adopción de la forma fundación supone el reconocimiento de un trato fiscal diferenciado, en los restantes países se requiere algún tipo de verificación por parte de las autoridades fiscales. Solo en Rumanía no está previsto ningún tipo de trato fiscal diferenciado para las entidades sin fin de lucro.

Si se analizan los elementos esenciales del régimen jurídico, principalmente en lo que se refiere a la rendición de cuentas y al sistema de supervisión administrativa de las entidades de utilidad pública de Estados Unidos, Francia, Alemania y Reino Unido, particularmente de las fundaciones o entidades de similar naturaleza, puede concluirse que, cuanto mayor es el control administrativo, inicial o posterior, del ejercicio del derecho de fundación, menor es el control fiscal. En sentido contrario, a mayor flexibilización o menor control teórico o *de facto* por parte de las autoridades públicas, mayor descanso de la supervisión en las autoridades fiscales.

<sup>3</sup> Esta visión comparativa, que ahora revisamos, parte de un trabajo publicado en un trabajo anterior: BLAEZ LIDOY, A., y PEÑALOSA ESTEBAN, I. (2013).

Si el modelo de Estados Unidos está muy basado en las obligaciones de transparencia en el ámbito fiscal, en el otro extremo Francia, con un sistema de supervisión administrativa más rígido y un procedimiento de obtención de la declaración de utilidad pública en el caso de las fundaciones más proceloso, con intervención del Consejo de Estado y la supervisión del Ministerio del Interior, cuenta con un sistema de intervención de la autoridad fiscal relativamente importante. Un modelo intermedio, el de la Charity Commision, se fundamenta en un control inicial en cuanto a la constitución y registro de las *charities*, mucho más laxo, pero con facultades reguladoras importantes en el funcionamiento de la fundación, aunque ha potenciado recientemente las funciones de asesoramiento y apoyo.

## 2.2. Los casos de Francia, Alemania y Reino Unido<sup>4</sup>

### 2.2.1. Francia

Desde la perspectiva española, uno de los sistemas al que siempre se mira es al francés, por diversas razones. En primer lugar, porque la reforma que tuvo lugar en el año 2003 a través de la *Loi n° 2003-709 du 1er août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations*, representó un claro impulso a las donaciones, que experimentaron un notable incremento, tal y como han puesto de relieve diversas estadísticas, si bien no tanto en el número de donantes como en el importe de las mismas (*Barometre France Generosité-CerPhi, Juin 2012*). Pero, además, porque la norma pretendió, en palabras del presidente de la República, establecer “una nueva regla de juego” e implicar en la vida cultural a todos los actores de la sociedad civil, “particulares, asociaciones, fundaciones, empresas”, en un país en el que la iniciativa pública siempre ha estado muy presente y el peso del sector público en la financiación de actividades de interés general ha sido, y continúa siendo, relevante. Esta reforma no solo afectó al régimen de incentivos al mecenazgo, modificando algunas disposiciones del *Code Général des Impôts* y de la *Loi du 23 juillet 1987 sur le développement du mécénat*, sino que introdujo otras modificaciones del régimen fiscal de las fundaciones reconocidas de utilidad pública.

En Francia, las deducciones por donaciones están previstas tanto para personas físicas como jurídicas. Conforme al artículo 200 del *Code Général des Impôts* (CDI), las primeras pueden aplicar una deducción equivalente al 66 por 100 del valor de lo donado, porcentaje que puede elevarse al 75 por 100 en

4 Quiero agradecer la ayuda prestada por Hanna Sumartz y Natasha Ibbotson, del European Foundation Center, para actualizar la información sobre el régimen fiscal de las donaciones en los países que se analizan, también el tratamiento de las donaciones transfronterizas, sin que ello les haga partícipes de los errores u omisiones que pudiera haber.

el caso de las donaciones realizadas a entidades sin fin de lucro que realicen ciertas actividades sociales de carácter asistencial, como alojamiento a personas sin recursos o comedores sociales. El límite de la deducción se fija en el 20 por 100 de la base imponible del donante, pero en caso de superarse, las cantidades no deducidas podrán aplicarse en los cinco ejercicios siguientes. Cabe la deducción tanto de las donaciones dinerarias como en especie o de derechos, incluido el derecho de reembolso por los pagos de bienes o servicios realizados por cuenta de la entidad sin fin de lucro, incluida la condonación de la deuda. En el caso de los trabajadores de una empresa, es igualmente deducible la donación que realicen a la fundación de dicha empresa o del grupo, teniendo en cuenta que estas fundaciones no tienen la calificación de entidades de utilidad pública. Además, ha de tenerse en cuenta que el 75 por 100 del valor de las donaciones dinerarias y de algunos títulos valores será deducible en el denominado Impuesto de Solidaridad sobre la Fortuna, de acuerdo con la *Loi n° 2007-1223, du 21 août en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat*, con un límite de 50.000 euros, y siempre y cuando el contribuyente, claro está, esté sujeto a dicho tributo.

Para las personas jurídicas que realizan donaciones a ENL —*mécénat d'entreprise*— se aplica una deducción en la cuota de su impuesto que varía dependiendo del régimen de tributación de cada entidad. De acuerdo con el artículo 238 bis del CDI, la deducción es del 60 por 100 del valor de lo donado con un límite del 0,5 por 100 de la cifra de negocios (repárese en que no se emplea como límite el beneficio, sino los ingresos). En caso de exceso, o en caso de que el resultado del ejercicio fuera nulo o negativo, la empresa tendrá la posibilidad de aplicar las deducciones que correspondieran en los cinco ejercicios siguientes. Las donaciones que pueden dar lugar a deducción pueden ser dinerarias o en especie. Entre estas últimas son admitidas diversas formas, tales como la donación de bienes muebles e inmuebles o de tecnología, pero también el denominado *mécénat des compétences* que consiste en la puesta a disposición de los empleados de una empresa, que voluntariamente quieren emplear tiempo de trabajo en beneficio de una entidad sin fin de lucro. Esta transferencia gratuita de competencias puede hacerse a través de la puesta a disposición del personal o de una prestación de servicio gratuita. En cuanto a la valoración del mecenazgo empresarial en especie, debe tenerse en cuenta lo siguiente: *i)* si se trata de un bien nuevo, la valoración debe realizarse a precio de mercado de acuerdo con lo que figure en la factura de compra o del coste de reposición del bien o servicio, conforme a una factura pro forma certificada por un experto contable o auditor de cuentas; *ii)* si no se trata de un bien nuevo, la valoración será la de su valor neto contable, certificado por su experto contable o auditor de cuentas; *iii)* en el caso de las donaciones de servicios la valoración será la del coste de la prestación ofrecida, criterio que se aplica también para la

puesta a disposición de la entidad sin fin de lucro del personal de la empresa, en cuyo caso el coste equivaldrá a la remuneración del trabajador más las cargas sociales.

En cuanto a las entidades consideradas elegibles y que generan derecho a deducción a sus donantes, personas físicas o jurídicas, se encuentran no solo las fundaciones y asociaciones declaradas de utilidad pública, sino entre otras: las fundaciones de empresa respecto de los trabajadores de la empresa fundadora o empresas del grupo que realicen donaciones; las fundaciones universitarias; los fondos de dotación; los organismos públicos o privados cuya gestión sea no lucrativa y que tengan como actividad principal la representación de obras dramáticas, líricas, musicales, coreográficas, cinematográficas o la organización de exposiciones de arte contemporáneo; los organismos de interés general de carácter filantrópico, educativo, científico, social, humanitario, deportivo, cultural o cuyo objeto sea la puesta en valor del patrimonio artístico, principalmente a través de suscripciones dirigidas a financiar la adquisición de objetos u obras de arte destinadas a las colecciones de los museos de Francia abiertos al público, entre otros fines; o los establecimientos de enseñanza superior o enseñanza artística públicos o privados de interés general sin ánimo de lucro.

En conclusión, puede considerarse el sistema francés como uno de los mejores sistemas comparados, no solo por los porcentajes de deducción que contempla, algo que, como se ha señalado puede ser un parámetro relativo, sino por los mayores y mejores límites de deducción —piénsese que en España, además de estar en el 10% los donantes personas físicas, no pueden aplicar el exceso en otros ejercicios— sino por el tratamiento que hace de las donaciones de bienes y derechos de otra naturaleza, mucho más adecuada que la que hace nuestro sistema, que no admite, por ejemplo, o con muchas limitaciones y a través de los denominados convenios de colaboración empresarial, las donaciones de servicios como mecenazgo fiscalmente deducible.

### 2.2.2. Alemania

En Alemania, la regulación fiscal de las de las entidades consideradas como no lucrativas, aunque no exista una definición como tal, y de los incentivos fiscales a los donantes, se encuentra dispersa en cada una de las normas referidas a los distintos impuestos: impuesto sobre la renta de las personas físicas y jurídicas, tributación local o impuesto sobre sucesiones y donaciones, entre otros. Sin embargo, estas normas no contienen una definición de lo que ha de considerarse como actividad no lucrativa o benéfica, que ha de recibir por tanto, de acuerdo a esas normas, un diferente trato fiscal, ni de lo que ha de considerarse como entidad fiscalmente privilegiada a efectos de dichas actividades. Por el contrario, es necesario acudir a su Código Tributario —*Abgabe*

*nordung*— y a sus artículos 51 a 68. Así, mientras el Código Tributario establece los prerequisites que han de cumplirse para la aplicación de un trato fiscal privilegiado, los concretos beneficios fiscales se regulan en cada una de las normas correspondientes a los distintos impuestos. Es decir, no existe como en España una norma que regule la tributación de las entidades sin fin de lucro y sus incentivos, al modo de la Ley 49/2002. El artículo 51 del Código Tributario se refiere a las corporaciones, entendidas en sentido amplio, e incluye por tanto entre las entidades consideradas como susceptibles de contribuir a los fines de interés general, entendidos en un sentido también amplio, a sociedades de responsabilidad limitada, personas jurídicas de Derecho privado, como asociaciones y fundaciones, y personas jurídicas de Derecho público que lleven a cabo actividades económicas. En los artículos siguientes del Código se señala en qué casos y bajo qué condiciones ha de entenderse que las corporaciones persiguen fines de utilidad pública, fines que se enumeran en el artículo 52, que fue actualizado en 2007 por la *Gesetz zur weiteren Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements*. Seguidamente señala en qué casos persiguen fines benéficos (artículo 53) y en qué supuestos ha de entenderse que persiguen fines religiosos (artículo 54). Además, a modo de cláusula antiabuso, el artículo 55 contiene una serie de disposiciones que tratan de asegurar que solo la promoción “altruista” de los fines de interés general se encuentra fiscalmente privilegiada, lo que se concreta en: *i*) los fines de interés general se realizan de una forma “directa”, si bien se entiende que el otorgamiento de ayudas a otras entidades es una forma de realización directa siempre que exista alguna vinculación legal o formalizada de algún modo entre ambas; *ii*) la entidad ha de perseguir “exclusivamente” fines de utilidad pública o interés general, lo que no es incompatible con el desarrollo de actividades económicas, si se entienden comprendidas en la realización de dichos fines; *iii*) los fines han de realizarse de forma altruista, siendo este el requisito más discutido, en tanto se considera o no compatible con la realización de actividades económicas, si bien se entiende que el requisito de exclusividad debe garantizar que solo se realizan en cumplimiento de fines altruistas; *iv*) las rentas que se obtengan han de destinarse al cumplimiento de las actividades fiscalmente privilegiadas, si bien la entidad puede incrementar sus reservas con un límite de un tercio de las rentas anuales de su patrimonio. Aunque no existe una regla concreta, la reinversión de las rentas obtenidas debe realizarse durante el siguiente ejercicio fiscal, si bien existen numerosas excepciones. En el caso de las fundaciones de nueva creación, por ejemplo, pueden incrementar su dotación durante los tres primeros años. Incluso para estas entidades puede dedicarse un tercio de las rentas anuales a atender determinados gastos del fundador o de sus familiares, sin perder el trato fiscal privilegiado.

Existen por tanto elementos del sistema alemán a los que merece la pena prestar atención si lo comparamos con el nuestro. Entre ellos se encuentra la distinción entre la realización directa e indirecta de los fines, pues este ha sido uno de los requisitos esgrimidos por la Dirección General de Tributos en diversas consultas (V0618-05; V1874-06; V0062-06; V2282-06; V2138-06 y V2344-13) para excluir del régimen especial a fundaciones financiadoras de otras entidades del Tercer Sector más especializadas que llevan a cabo los programas. Pues bien, en Alemania esta es una condición que puede ser desvirtuada al amparo de algún tipo de convenio o acuerdo entre la entidad financiadora y la financiada.

Igualmente debe reflexionarse sobre el encaje de la patrimonialización de las entidades sin fin de lucro —lo que a nuestro juicio contribuye a dotarlas de una mayor autonomía financiera— a través de la reinversión en el fondo dotacional y la obligación de gastar sus recursos en un plazo determinados. Quizá, un trato fiscal diferenciado de las aportaciones de los donantes al fondo dotacional de las entidades podría constituir una medida de fomento adecuada, como se señala en las siguientes líneas.

Las donaciones, tanto dinerarias como de bienes u otros productos de naturaleza económica, destinadas a la financiación de actividades fiscalmente privilegiadas en el sentido antes referido, conforme a los artículos 52 a 54 del Código Tributario, son deducibles para personas físicas o jurídicas en la base imponible de sus respectivos impuestos, salvo los derechos de uso y ciertos bienes.

Tras la reforma que tuvo lugar en el año 2007, tanto para personas físicas como jurídicas se fijó el límite de las deducciones en el 20 por 100 de sus bases imponibles, salvo en el caso de empresas o empresarios en los que puede aplicarse alternativamente el límite del 0,4 por 100 del importe de su cifra de negocios. Adicionalmente, las donaciones realizadas por personas físicas destinadas al incremento de la dotación de una fundación, pueden deducir hasta 1.000.000 de euros, en el ejercicio en el que se haya realizado la donación y en los nueve años siguientes. Resulta de interés destacar que, en el caso alemán, si bien la entidad sin fin de lucro debe emitir un justificante de donativo para que el donante pueda aplicar la correspondiente deducción fiscal, dicho justificante no es necesario para el caso de los donativos inferiores a 200 euros, siendo suficiente el justificante de haber hecho el ingreso o transferencia. Esta medida podría ser complementaria de la adoptada en nuestro país recientemente y que ha creado la figura del micromecenas.

### 2.2.3. Reino Unido

Conforme a los datos del informe de 2012 de *UK Giving* (<https://www.cafonline.org/PDF/UKGiving2012Summary.pdf>) la proporción de adultos que realizaron una donación es significativamente superior a la de otros países europeos al igual que los importes donados, lo que provoca que siempre se analice el régimen fiscal de las entidades sin ánimo de lucro y del mecenazgo en el Reino Unido con particular interés. Pero además, este sistema resulta de interés por los mecanismos de deducción que están previstos, particularmente para las personas físicas.

En la regulación de las entidades no lucrativas del Reino Unido, debe tenerse en cuenta que existen distintas regulaciones en Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte, contenidas esencialmente en la *Charities Act 2006*, que actualizó la regulación de estas entidades para Inglaterra y Gales, y la *Charities and Trustee Investment (Scotland) Act 2005*, que introdujo una nueva regulación en Escocia.

Las *charities* en Inglaterra y Gales están reguladas por la *Charity Commission*, las de Escocia por el *Office of the Scottish Charity Regulator*. La regulación de estas entidades ha sido también modificada en Irlanda del Norte por la *Northern Ireland in the Charities Act (NI) 2008*, que contiene también la regulación de la nueva *Charity Commission for Northern Ireland*, que aún no ha sido puesta en marcha.

A diferencia de lo que sucede en Alemania, en el Reino Unido no hay una regulación desde el punto de vista fiscal de las actividades de interés general o utilidad pública, sino una regulación específica para las *charities*, lo que lo asimila en este aspecto a nuestro sistema. Además, aunque la regulación está dispersa en distintas normas, cada una de las distintas regulaciones fiscales descansa sobre el concepto de *charity*, contenido en la *Charities Act 2006*, modificado por la *Finance Act 2010*, a los efectos del impuesto sobre la renta de las personas físicas y jurídicas, el impuesto sobre los rendimientos sobre el patrimonio, el impuesto de sucesiones e incluso el IVA de acuerdo con la normativa interna, con la finalidad de adaptar el ordenamiento interno al ordenamiento comunitario, después de que la Comisión enviara al Gobierno del Reino Unido una opinión razonada, dirigida a eliminar la discriminación de las entidades sin fin de lucro extranjeras: *Commission requests the United Kingdom to end discrimination of foreign charities* (Brussels, 10 July 2006; IP/06/964).

Conforme a esta norma, una *charity* es una agrupación de personas —asociaciones, compañías u otro tipo de corporaciones— o un *trust* —siempre que tenga la consideración de *public trust*— constituida únicamente para fines benéficos, sujeta a la jurisdicción del Reino Unido o de cualquier otro Estado miembro, que cumple unos determinados requisitos en cuanto a su inscrip-

ción, y que está gobernada y gestionada por las personas adecuadas. El *HMRC* (*Her Majesty's Revenue and Customs*) debe publicar el nombre y la dirección de todas las corporaciones o *trust* que puedan reunir o hayan reunido los requisitos anteriores para ser consideradas como una *charity*. Este es un aspecto a considerar en nuestro país, pues en la actualidad, los donantes no pueden saber qué entidades están acogidas a la Ley 49/2002, salvo por la propia información que les proporcionen fundaciones o asociaciones, pero no a través de fuentes públicas.

No obstante, además de los requisitos anteriores, son esenciales los fines de interés general o caritativos, que se definen en la sección segunda de la *Charities Act 2006*, y son aquellos que se encuentren incluidos en la lista que enumera la propia norma o sean análogos a alguno de ellos, siempre que se realicen en beneficio público o para una generalidad de beneficiarios. El concepto de *charity* no es por tanto un concepto formal o ligado a una forma jurídica, sino un concepto material aplicable a aquellas entidades que cumplan los citados requisitos.

Por lo que se refiere a la regulación fiscal de las donaciones, tanto para las personas físicas como para las personas jurídicas, la deducción se aplica en su base imponible y no en la cuota, existiendo ciertas diferencias entre uno y otro tipo de contribuyentes.

Las personas físicas pueden deducir fiscalmente las donaciones dinerarias realizadas de acuerdo con el *Gift Aid* o con el *payroll giving scheme* —tanto a las *charities* del Reino Unido como a las establecidas en otros países de la Unión Europea, Islandia o Noruega— siempre que sean equiparables a las *charities* británicas. El *Gift Aid Scheme* es aplicable a las donaciones dinerarias o de bienes que realicen los contribuyentes por el impuesto sobre la renta o sobre los rendimientos de capital, considerando que dichas donaciones han tributado al tipo básico del 20 por 100. Como contrapartida, la *charity* obtendrá el importe de la donación una vez pagado el correspondiente impuesto, y podrá reclamar del *HMRC* el importe equivalente al impuesto que le corresponde pagar al contribuyente calculado al tipo básico del 20 por 100 sobre la donación antes de impuestos. Si el donante entrega 100 libras a la entidad, se entiende que para tener ese importe disponible de su renta habrá tenido que ingresar previamente 125 libras —de las cuales 25 corresponderían a impuestos— importe total que recibirá la entidad.

Además, entre abril de 2008 y abril de 2011, el Gobierno entregaba a las *charities* dos peniques por cada libra que los donantes donaban. Aquellos donantes que tributen a tipos superiores al 20 por 100, pueden reclamar la diferencia entre el tipo más alto del 40 o 45 por 100 y el 20 por 100 sobre la donación antes de impuestos. Es decir, el mismo donante que ha donado 100 libras de las

cuales 25 corresponden a impuestos (20 por 100 x 125 libras) podrá reclamar 31,25 libras (25 por 100 x 125 libras).

Para aplicar este sistema, los donantes deben hacer una declaración que deberán entregar a la entidad donataria que es bastante sencilla y que incluye el nombre, la dirección, el nombre de la donataria y los detalles de la donación que debe señalar expresamente que se trata de una *Give Aid donation*. Además, para poder aplicar las deducciones correspondientes, el contribuyente debe haber tributado en el impuesto sobre la renta o sobre los rendimientos de capital en el ejercicio en el que se realiza la donación, por un importe al menos equivalente al importe que la entidad donataria reclamará al tipo básico sobre dicha donación.

Además, desde 2006, los donantes personas físicas pueden aplicar también una deducción por el valor de mercado de las donaciones de ciertos activos. Los activos susceptibles de generar una deducción están, no obstante, limitados a determinados tipos de inmuebles o acciones, entre otros. En el caso de la donación de inmuebles, el donante o personas con él relacionadas no pueden adquirir ningún título o derecho sobre el mismo en los seis años siguientes.

El *Payroll Giving scheme* es un sistema que permite a los empleados hacer donaciones regulares o extraordinarias de forma directa a las *charities* detrayéndolas directamente de sus salarios. Estas cantidades donadas se deducen por el empleador directamente de su salario antes de aplicar los correspondientes impuestos. Esto significa que el empleado aplica la deducción de forma inmediata al tipo máximo que le corresponde en su impuesto sobre la renta. No obstante, las contribuciones sociales se calculan sobre los pagos realizados, calculados antes de la deducción de las *Payroll Giving donations*. Se considera que la aplicación de este mecanismo es sencilla tanto en su gestión como en el coste que representa.

Para que la empresa pueda adoptar este sistema, debe firmar un acuerdo con una *Payroll Giving Agency* reconocida por el *HM Revenue & Customs (HMRC)* que debe incluir la lista de todas ellas en su página web. Estas agencias han de ser también *charities*. A su vez, esta agencia entregará a la empresa unos impresos normalizados que aquella debe poner a disposición de sus empleados y, una vez cumplimentados, entregan directamente a la *Payroll Giving Agency*, lo que significa que su elección es confidencial. Incluso si el empleado lo desea, puede rellenar el impreso de forma anónima. Algunas de las agencias entregan también a los empleados que participan unos talonarios o cartas de pago de forma que, si lo desean, puedan donar directamente a la *charity* elegida cuando quieran.

Además, si la empresa ya apoyara a alguna o algunas *charities*, los empleados pueden utilizar el *Payroll Giving Scheme* para donar a esa misma entidad.

Por último, y en cuanto a los costes de administración y gestión, son asumidos generalmente por las agencias, pero la mayoría suele destinar una pequeña cantidad de la donación —un 5 por 100 es habitual— a cubrir los costes administrativos.

Las donaciones dinerarias realizadas por las compañías se consideran realizadas antes de aplicar el correspondiente impuesto y son deducibles de la base imponible, y por tanto de los beneficios sujetos al impuesto sobre la renta de las personas jurídicas, sin que pueda aplicar el sistema de *Gift Aid* en tanto no ha sido deducido ningún impuesto. Las empresas pueden también aplicar una deducción por el valor de las donaciones de determinados tipos de inmuebles, acciones o valores, como en el caso de las personas físicas. Se trata igualmente de una lista limitada de activos de distinta naturaleza.

### **3. FILANTROPÍA Y MECENAZGO TRANSFRONTERIZO**

#### **3.1. Principales problemas fiscales actuales**

El debate sobre los incentivos fiscales al mecenazgo en perspectiva comparada europea ha sido superado por el relativo a la necesidad de adecuación de todos los sistemas al mecenazgo transfronterizo: ciudadanos y empresas residentes en un Estado miembro que realizan aportaciones a organizaciones e iniciativas de interés general situadas en otro Estado miembro. Si señaláramos que uno de los retos de las organizaciones filantrópicas europeas es el de la colaboración y la actuación global y no local, a pesar de la jurisprudencia comunitaria con importantes sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea —casos *Persche* y *Stauffer*— y de algunas resoluciones de los tribunales nacionales, hay que reconocer que aún son muchas las barreras legales y fiscales que dichas iniciativas encuentran. En la práctica, incluso en los países de la Unión Europea se siguen tratando de forma diferenciada la actividad de las entidades sin fines lucrativos nacionales y las extranjeras, al igual que las donaciones a entidades nacionales o sujetas a algún impuesto en el país del donante y las realizadas a otras entidades similares en países distintos a los de la residencia del donante. El argumento que se esgrime en casi todos los casos es que no puede darse un beneficio fiscal por un Estado a favor de una donación realizada por un donante a una entidad que realiza actividades de interés general pero que no tributa en su país y que, por tanto, no representa ningún ahorro fiscal para sus arcas públicas.

Sin embargo, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (STJUE, de 27 de enero de 2009, asunto C-318-07, *Persche*) ha puesto de manifiesto que el trato fiscal de las donaciones en dinero o en especie está comprendido en el ámbito

de aplicación del Tratado relativo a los movimientos de capitales, debiendo distinguirse el trato diferenciado (art. 58 CE, apartado 1, letra a) de las discriminaciones arbitrarias o las restricciones encubiertas. Es preciso que la diferencia de trato afecte a situaciones que no sean objetivamente comparables o resulten justificadas por razones imperiosas de interés general, como la necesidad de preservar la eficacia de los controles fiscales (STJUE, de 14 de septiembre de 2006, asunto C386-04, *Stauffer*). Además, principios tributarios generales como el de evitar la doble imposición o la reciprocidad entre estados, hacen que el debate y las necesidades de modificación vayan más allá del ámbito de la unión europea.

### 3.1.1 Situación del tratamiento fiscal del mecenazgo transfronterizo en España, Francia, Alemania y Reino Unido

A pesar de lo señalado en el epígrafe anterior, son pocos los países europeos que han adaptado su legislación a la reciente jurisprudencia comunitaria. Entre los que no lo han hecho se encuentra **España**, habiendo recurrido algunas entidades extranjeras —cuyo tratamiento fiscal por las rentas obtenidas en España no ha sido el aplicable a otras entidades sin fin de lucro— a los tribunales, que han puesto de manifiesto que no cabe un trato fiscal diferenciado para entidades y actividades asimilables por el mero hecho de tener una residencia fiscal en un país diferente dentro de la Unión (sentencias del TSJM, 1032/2013 y 1036/2013, de 21 de noviembre; 12/2014, 13/2014, 19/2014, de 8.1.2014 entre otras).

En **Francia**, a finales de 2009, a través de una modificación introducida por la Ley de Presupuestos, se eliminó la discriminación entre entidades sin fin de lucro extranjeras y las donantes. Así, se reconoció que los contribuyentes franceses que donaban a otras entidades establecidas en un país del Espacio Económico Europeo que fueran comparables a las entidades de utilidad pública francesas, podían disfrutar de los mismos beneficios fiscales, pero con algunos requisitos: i) la organización extranjera tenía que estar situada en un país que tuviera un convenio de doble imposición o que contuviera una cláusula de asistencia mutua antifraude con las autoridades francesas; y ii) en los demás casos, cabe la deducción pero correspondiendo al donante probar que la entidad sin fin de lucro del otro país es comparable a las de utilidad pública francesas.

Sin embargo, en 2011 el Gobierno francés elaboró un borrador de circular en el que se señalaba que, para que se aplicaran los beneficios a estas donaciones a otras entidades del Espacio Económico Europeo, era necesario que la entidad extranjera realizara mayoritariamente sus actividades en Francia, razón por la que el Tercer Sector se movilizó, consiguiendo que ese borrador no fuera aprobado. En la actualidad se encuentra en fase de negociación con el Gobierno.

Algo similar ocurre en España, pues sí se reconoce en el art. 2 de la Ley 49/2002 como entidades beneficiarias del mecenazgo a las delegaciones de fundaciones extranjeras, pero esas delegaciones, para ser tales, han de estar inscritas en el Registro de Fundaciones correspondiente, para lo que deben desarrollar actividades de forma estable en España, sin que esa actividad pueda consistir en la recaudación de fondos (art. 4.1 del Real Decreto 1337/2005, de 11 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Fundaciones de Competencia Estatal).

En **Alemania**, hasta hace poco tampoco se reconocía la deducción para las donaciones a entidades sin fin de lucro extranjeras. Sin embargo, para adaptarse a la jurisprudencia comunitaria el Parlamento Alemán adoptó una disposición admitiendo la deducibilidad de las donaciones transfronterizas (*Gesetz zur Umsetzung eteuerlircher EU-Vorgaben sowie zur Änderung eteuerlicher Vorschriften*, de 8 de abril de 2010). Así, las donaciones a entidades sin fin de lucro con fines caritativos o religiosos residentes en otro Estado de la UE, son deducibles siempre y cuando personas físicas residentes o domiciliadas en Alemania se beneficien de las actividades de la entidad donataria, o siempre y cuando contribuyan a incrementar la “reputación” de Alemania. Además, la entidad donataria debe cumplir los mismos requisitos que las entidades alemanas para gozar de la exención y el país de residencia de la misma tiene que dar asistencia administrativa a las autoridades fiscales alemanas. Por último, conforme al art. 60 del Código Tributario, la entidad extranjera ha de contar con unos estatutos que sean similares con el modelo oficial de estatutos que se contiene en un apéndice del Código Tributario alemán. En todo caso, la carga de la prueba recae sobre los donantes.

Como conclusión, hay que señalar que, siendo los requisitos tan estrictos y, sobre todo complejos, es difícil evaluar, al menos por ahora, la efectividad de esta modificación legislativa y su adecuación a la jurisprudencia comunitaria.

Sobre **Reino Unido** se han enunciado ya algunas características en cuanto a la deducibilidad de las donaciones a entidades extranjeras (epígrafe 2.2.3): las donaciones son deducibles en tanto las entidades sin fin de lucro donatarias sean equiparables al concepto de *charity*. La inclusión de las entidades sin fines de lucro establecidas en otro país de la Unión Europea, Islandia o Noruega fue introducida en la *Finance Act* de 2010, relativa a la exención y definición de las *charity*, cuya definición se extendió a las entidades mencionadas.

De esta forma, se adaptó la regulación interna a la jurisprudencia derivada del caso *Persche*, pero en la práctica corresponde al HMRC decidir si una entidad sin fin de lucro extranjera es comparable a una británica y si puede, por tanto, ella y sus donantes residentes en Reino Unido disfrutar de los mismos beneficios fiscales. Tengamos en cuenta que, conforme al sistema de deduc-

ción previsto en el Reino Unido ya explicado, son las entidades, en este caso extranjeras, las que deben solicitar la aplicación del *Gift Aid*.

### 3.2. La necesidad de armonización

Es necesario señalar que queda aún mucho recorrido para adaptar las legislaciones internas de cada uno de los Estados miembro a la jurisprudencia comunitaria, aunque las bases están sentadas. En particular, es necesario introducir soluciones prácticas que faciliten el reconocimiento mutuo del estatus fiscal, con las menores cargas tanto para las distintas administraciones públicas como para los contribuyentes. Como se ha señalado, según la jurisprudencia, la carga de la prueba se atribuye esencialmente al donante o a la entidad que pretende en la práctica el trato equitativo, lo que hace dicho reconocimiento bastante complicado. Sobre todo porque seguramente no compensará a donantes que realizan contribuciones –donaciones– de pequeño importe, y solo a grande donantes, a empresas, o en general a contribuyentes para los que el impacto fiscal negativo de la donación transfronteriza sea importante. Pero recordemos, como se ha señalado, que el mecenazgo no tiene fronteras en ninguno de sus ámbitos de actuación pero particularmente en campos como los de la cooperación al desarrollo, el arte, la investigación o la educación.

No obstante, es necesaria también una mayor armonización fiscal de las deducciones por los incentivos al mecenazgo. Como hemos visto, el sistema de deducción varía sustancialmente de un país a otro: no solo en unos países se aplica la deducción y en otros el crédito fiscal, sino que entre sistemas similares en cuanto al mecanismo de deducción como Francia y España, mientras en uno, con carácter general, el porcentaje de deducción es del 30%, en otro es del 60%, y mientras el límite en uno es del 10%, en otro es del 20%. Así, son muchos los ejemplos. Por tanto, una mayor aproximación entre los distintos sistemas contribuiría a un mejor reconocimiento mutuo de los beneficios fiscales. No solo es necesaria la *comparabilidad* de las entidades sin fines lucrativos, sino la *comparabilidad* de las deducciones a las donaciones. Esta tarea no es sencilla y no es escindible de los problemas que plantea la necesaria armonización fiscal general de los Estados miembro.

Prueba de ello han sido las dificultades para llevar adelante la Propuesta de Directiva del Consejo relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICCS), [Bruselas, 16.3.2011, COM (2011) 121 final]. Este borrador señala en su artículo 12 que los gastos deducibles comprenderán las donaciones a entidades benéficas que se encuentren establecidas en un Estado miembro o en un tercer país que aplique un intercambio de información previa solicitud comparable a lo dispuesto en la Directiva 2011/16/UE. El gasto máximo deducible en concepto de donaciones mone-

tarias o liberalidades a favor de entidades benéficas ascenderá al 0,5% de los ingresos correspondientes al ejercicio fiscal. El artículo 16, a su vez, establece las condiciones que deberá reunir una entidad para ser considerada benéfica. Otro de los reveses para el sector no lucrativo ha sido el apartamiento del Estatuto de Fundación Europea, al no conseguir el acuerdo unánime, que podría haber contribuido a una mayor armonización y, sobre todo, a sentar las bases de un concepto de fundación y, en cierta medida, de una definición de entidad sin fin de lucro europea.

### **3.3. Otras barreras a la filantropía en Europa y en otros países de nuestro entorno.**

No queremos dejar de llamar la atención sobre otras barreras actuales que puede encontrar el mecenazgo o la filantropía, comprensibles en la situación económica y social global, pero que deben modularse para no representar un freno a la actividad filantrópica de los ciudadanos. Nos referimos a la implantación en las regulaciones nacionales de las recomendaciones del *Grupo de Acción Financiera*, GAFI (FATF, por sus siglas en inglés) y, en general, a toda la normativa dirigida a prevenir el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo a través de entidades sin fin de lucro. En esencia, la normativa está recogida en nuestro país en la *Ley 10/2010, de prevención de Blanqueo de Capitales y de Financiación del Terrorismo*, y su reglamento de desarrollo (*Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo*). No obstante, esta normativa requiere un análisis pormenorizado que excede la extensión y objetivos del presente trabajo.

## **4. BIBLIOGRAFÍA**

- ALLI UTRILLAS, J.C. y MONTERO SIMÓ, M. (2014), "Las private foundations en EEUU: una categoría fiscal", en *Anuario de Derecho de Fundaciones. 2013*, Iustel-Asociación Española de Fundaciones, Madrid.
- BLAZQUEZ LIDOY, A. (2013), "Los incentivos fiscales al mecenazgo en Estados Unidos. ¿Qué podemos aprender con vistas a la reforma de la Ley 49/2002?", en *Anuario de Derecho de Fundaciones. 2012*, Iustel-Asociación Española de Fundaciones, Madrid.
- BLÁZQUEZ LIDOY, A., y PEÑALOSA ESTEBAN, I. (2013), "El régimen fiscal del mecenazgo en Derecho comparado: Alemania, Reino Unido, Francia y Estados Unidos", en *Información Comercial Española*, núm. 872, mayo-junio 2013, Participación Cívica y Filantropía, pp. 29-44, Ministerio de Economía y Competitividad, Madrid.
- GLIKSBERG, D., (1999), Ponencia General, 53ª Congress of the International Fiscal Association, Eilat, Israel.

- INFORME CARTER (1975), Tomo III del Informe, vol. II de la obra en español, Instituto de Estudios Fiscales.
- INFORME DE LA COMISIÓN DE EXPERTOS PARA LA REFORMA DEL SISTEMA TRIBUTARIO (febrero 2014):  
<http://www.minhap.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf>
- INFORME MIRRLEES (2014), Opciones para una reforma de sistema tributario español, Fundación Ramón Areces, Madrid.
- JIMÉNEZ DÍAZ, A., (1998), La exención de las fundaciones y la crisis fiscal del Estado, Madrid.
- KOELE, I.A. (2007), *International Taxation of Philanthropy*, Amsterdam.
- LOPEZ RIBAS, S., (2014), "Una fiscalidad para las fundaciones y el mecenazgo en Europa", en *Anuario de Derecho de Fundaciones*. 2013, Iustel-Asociación Española de Fundaciones, Madrid.
- LÓPEZ RIBAS, S., (2014), "Incentivos fiscales sin fronteras para fundaciones y donantes europeos", en *Crónica Tributaria*, núm. 153-2015, pp. 221-259, Madrid,
- PALAO TABOADA, C., (1976), "Apogeo y crisis del principio de capacidad contributiva", en *Estudios Jurídicos. Homenaje al profesor Federico de Castro*, tomo II, Tecnos, Madrid.
- PEÑALOSA ESTEBAN, I. (2013), "La situación del mecenazgo en Europa", *Hispania Nostra*, núm., 13, Madrid (pp. 28-33)



---

# Un programa 'pro bono' de acción social en favor del empleo

**Ana Millán**

ana.millan@accenture.com

Directora de la Fundación Accenture.

## 1. INTRODUCCIÓN

Antonio es inmigrante. Paloma es una joven sin formación. Rafael salió de la cárcel hace tres meses. Antonio, Paloma y Rafael son personas reales a las que la crisis ha puesto muy cuesta arriba su inserción en el mercado laboral y que tienen que cargar día tras día con la cruz del desempleo. Los tres necesitan ayuda para encauzar su vida profesional y no acaban de encontrarla por los medios convencionales. La situación de Antonio, Paloma y Rafael es la de centenares de miles de ciudadanos que sufren el azote de la crisis económica. Muchos de ellos, además, arrastran serios problemas de empleabilidad, cuando no de marginación social, que les impiden aprovechar las oportunidades laborales que van surgiendo.

Para allanarles el camino nació en 2012 Juntos por el Empleo de los más Vulnerables. Estos son sus objetivos:

- Mejorar la formación con arreglo a las necesidades reales del puesto de trabajo.
- Establecer un modelo para aprender trabajando.
- Facilitar la intermediación laboral.
- Optimizar y extender programas de estímulo y apoyo al autoempleo.
- Aumentar la oferta de financiación para el emprendedor buscando fórmulas innovadoras.
- Medir el impacto social de las actuaciones de empleo y autoempleo.

Se trata de una iniciativa pionera que hunde sus raíces en la visión de Accenture sobre la necesidad de resolver problemáticas sociales mediante el impulso de programas colectivos en los que todos los actores estén muy involucrados. Por eso, el proyecto no habría salido adelante sin el respaldo que ha recibido de organizaciones sociales, empresas privadas y algunos ámbitos de la Administración, todos ellos comprometidos con un mismo fin.

Ese fin es facilitar el acceso al empleo a colectivos que se encuentran en inferioridad de condiciones para hacerse un hueco en el mercado laboral, como jóvenes, inmigrantes, discapacitados, víctimas de la violencia de género, ex reclusos... Para ello, utilizamos mecanismos colaborativos que responden al principio de que la solidaridad individual y aislada, aunque encomiable, resulta por lo general menos eficiente que la que aúna esfuerzos y tiene una firme vocación de continuidad.

Entidades con amplia experiencia en el Tercer Sector, empresas privadas y las administraciones públicas invitadas a incorporarse a Juntos por el Empleo de los más Vulnerables, compartieron pronto la importancia de ese paradigma

de colaboración. Para alcanzar los objetivos fijados se diseñaron varias líneas de actuación. Una de ellas es una metodología objetiva y estándar que mejora las competencias claves para abrir la puerta del mercado laboral a las personas más vulnerables, siempre con arreglo a las necesidades que los empleadores involucrados en el programa tienen en cada momento.

## 2. EL MODELO COLABORATIVO DE EMPLEO +

Dicha metodología, bautizada con el nombre de Emplea +, proporciona una mayor efectividad a los servicios que las organizaciones sociales prestan a las personas que desean encontrar trabajo. También es de extraordinaria utilidad para las empresas, ya que contribuye al alineamiento entre oferta y demanda que estas últimas suelen echar de menos en la formación reglada, tanto la profesional como la universitaria.

Emplea +, como el resto de las acciones que han nacido al amparo de Juntos por el Empleo de los más Vulnerables, parte de nuestra firme creencia, contrastada con la realidad, de que las mejores soluciones se obtienen de una visión compartida de los problemas. De ahí que los participantes establezcan juntos el diagnóstico de la situación, consensuen los objetivos comunes y manejen un único lenguaje. Las empresas pueden precisar así su demanda laboral y las ONG están en condiciones de ofrecer candidatos más adecuados. Accenture es como el pegamento que une todas las patas de la mesa, haciendo lo que mejor sabe hacer: consultoría, en este caso gratuita, mediante el programa *pro bono*, al que me referiré en detalle más adelante.

Para conseguir sus objetivos, Emplea + incluye una serie de herramientas que optimizan los procesos de orientación laboral y facilitan el diseño de los itinerarios formativos más idóneos en cada caso, en función de las carencias de cada candidato respecto a las competencias solicitadas. Esas carencias se identifican al comparar los resultados de las evaluaciones individuales con veinte perfiles profesionales (teleoperador, ayudante de camarero, recepcionista, programador junior...) preestablecidos en su momento por las empresas que son potenciales receptores de demandantes de empleo en riesgo de exclusión. Entre tales empresas se encuentran Acciona, NH Hoteles, Barclays, Leroy Merlin, Vips, Konecta y Eulen, todas ellas adheridas a Juntos por el Empleo de los más Vulnerables.

La evaluación tiene tres vertientes:

- Sociolaboral. Determina los elementos previos que pueden influir en el potencial del aspirante.

- Competencial. Permite cruzar los resultados de la entrevista del orientador con la valoración que hace de sí mismo el interesado.
- Profesional. Su propósito es medir la adecuación del candidato al correspondiente puesto de trabajo.

Un diccionario sirve de apoyo a esta evaluación y en él se describen tanto las competencias básicas (autoconfianza, autocontrol, comunicación, cumplimiento de normas y tareas y razonamiento matemático) como las transversales (calidad del trabajo, trabajo en equipo, organización propia, orientación al logro, capacidad de relación, iniciativa y toma de decisiones, entre otras). Después de la evaluación, una aplicación informática determina la brecha competencial y se fija el itinerario formativo que permitirá superar las carencias detectadas, para lo que el orientador provee del plan y de los materiales docentes necesarios. Estos materiales varían en función del nivel inicial o medio de competencia que se desee alcanzar y están disponibles *online*.

La metodología, en resumen, facilita un adecuado traspaso de las personas entre servicios sociales y servicios de empleo, se adapta a los distintos tipos de colectivos, conecta las competencias con las necesidades del mercado laboral e implica a los candidatos en todo el proceso de búsqueda de trabajo, ya que deben autoevaluarse y eso les empuja a la proactividad.

En la Fundación Accenture estamos muy satisfechos con los resultados de Empleo +. Las ONG también lo están, según han manifestado públicamente. Aprecian, sobre todo, la capacidad de esta metodología para afinar el diagnóstico sobre las posibilidades laborales de quienes recurren a ellas, para mejorar sus programas formativos y para dar una respuesta más satisfactoria a los contratadores.

Por otra parte, al ser una metodología objetiva, las empresas pueden seleccionar a los nuevos trabajadores por sus capacidades demostrables, no por criterios sujetos a prejuicios y estereotipos (origen, raza, sexo, edad) que suelen restar oportunidades.

De Emplea+ también destacan las ONG su efectividad para poner en valor la experiencia vital de las personas sin una experiencia laboral previa que las avale, un aspecto particularmente relevante en el caso de las mujeres con dificultades sociales y de los jóvenes.

### **3. LA DERIVADA DEL IMPULSO AL EMPRENDIMIENTO**

Además de Emplea +, para conseguir los objetivos de Juntos por el Empleo de los más Vulnerables estamos desarrollando otra línea de actuación dirigida al apoyo de los programas de autoempleo, de modo que las personas con menos

posibilidades no se vean privadas de poner en práctica sus ideas de negocio. Decidimos abordar este asunto tras constatar la atomización y escasez de recursos existente para los itinerarios de empleo por cuenta propia de esos colectivos, que carecen casi por completo de servicios tan esenciales como la formación (en materia financiera, en gestión empresarial y en habilidades sociales) o el acompañamiento en las primeras etapas.

Emprende + identifica a personas con predisposición para desarrollar por sí mismas una actividad, atendiendo a variables como la preparación, la situación laboral y la experiencia previa. A semejanza de Emplea +, el proceso permite comparar los niveles competenciales de los trabajadores con el perfil ideal de emprendedor y de ello se deduce la cualificación complementaria que les hace falta.

Una de las barreras a las que se enfrentan los colectivos más desfavorecidos a la hora de abrir un negocio es la exclusión financiera, agravada en los últimos años por la escasez de crédito. Los microcréditos, la corresponsabilidad en el riesgo y la mediación entre prestamista y prestatario son algunas de las vías que estamos explorando para superar el problema.

Con Emprende + hemos podido constatar la ausencia prácticamente absoluta, dentro del sistema educativo oficial, de contenidos que fomenten las vocaciones empresariales y el autoempleo. De ahí que vengamos sugiriendo a las organizaciones del Tercer Sector la incorporación de estos valores en sus programas de formación, desde el convencimiento de que servirán para abrir nuevas vías de acceso al mercado laboral.

Pero Empleo + y Emprende + son solo dos líneas de actuación de Juntos por el Empleo de los más Vulnerables. Además, el proyecto incluye otras iniciativas que se han realizado o están siendo realizadas con la colaboración de las organizaciones participantes:

- El Observatorio del Empleo, con el que se conocerán los perfiles más demandados por el mercado laboral a corto y medio plazo.
- La guía de las buenas prácticas para los procesos formativos conectados con las necesidades de las empresas.
- El impulso a la regulación de las prácticas para colectivos ajenos a la enseñanza reglada.
- Una mesa de financiación de proyectos de innovación social relacionados con el empleo y con el autoempleo.

## 4. AL ALCANCE DE LA MANO

El acceso al conjunto de las herramientas que forman Juntos por el Empleo de los más Vulnerables es muy sencillo. Están alojadas en la *cloud computing* (informática en la nube) de Accenture y, por lo tanto, se pueden utilizar *online* de forma segura desde cualquier sitio con solo disponer de las correspondientes contraseñas. La infraestructura tecnológica y los servicios de mantenimiento de esta plataforma multicliente corren por cuenta de la compañía, si bien son las propias organizaciones sociales las que proporcionan el primer nivel de atención, resolviendo dudas a los usuarios finales y derivando incidencias técnicas hacia Accenture.

Más de año y medio nos costó desarrollar el modelo de Juntos por el Empleo de los más Vulnerables, cuyos potenciales beneficiarios son más de dos millones de personas y que incide en tres ámbitos muy sensibles: el trabajo, la educación y la inserción social. Su aplicación se llevó a cabo en cascada, empezando por las fundaciones Secretariado Gitano, Tomillo y Exit, a las que siguieron Cruz Roja, Cáritas y la ONCE, esta a través de FSC Inserta, su empresa de recursos humanos, especializada en la colocación de discapacitados.

Hoy en día se han comprometido con Juntos por el Empleo de los más Vulnerables 120 entidades: 47 ONG, 57 empresas y 16 organismos públicos. Alrededor de 20.000 personas (entre ellas, Antonio, Paloma y Rafael) se han acogido al programa durante el tiempo que lleva en marcha. Haciendo honor a nuestro espíritu colaborativo, del seguimiento se encarga una estructura de coordinación autónoma que tiene entre sus funciones las de impulsar y comunicar los avances, en un clima de transparencia que refuerza la confianza mutua y toma en consideración las opiniones de todos los miembros del ecosistema.

Juntos por el Empleo de los más Vulnerables se enmarca dentro de la iniciativa Skills to Succeed del programa de responsabilidad social de Accenture a nivel internacional, con objeto de favorecer la empleabilidad de quienes en mayor medida lo necesitan. Desde su implantación en 2010, más de 700.000 personas se han beneficiado de Skills to Succeed en todo el mundo, al haber adquirido las habilidades necesarias para obtener un puesto de trabajo.

## 5. LA EVOLUCIÓN DEL PROGRAMA PRO BONO

Nuestra contribución a Juntos por el Empleo de los más Vulnerables es el resultado de la evolución de nuestro programa *pro bono*, puesto en marcha por la Fundación Accenture. En sus comienzos, la fundación se fijó como objetivo aglutinar las iniciativas filantrópicas de la compañía, que formaban parte de su

cultura corporativa, pero que hasta entonces se habían desarrollado de manera dispersa, normalmente a instancias de algunos de los socios.

Una de esas iniciativas consistía en ofrecer consultoría gratuita a organizaciones del Tercer Sector, sin otro interés que hacer el bien a quienes tanto trabajan en favor de la sociedad y no porque Accenture fuese a obtener con ello ningún retorno cuantificable en términos de negocio. El problema estribaba en que la colaboración con las ONG estaba entonces a expensas de la buena voluntad de quienes la prestaban, pues no existía ningún cauce que le proporcionara la continuidad y la intensidad imprescindibles para cosechar los mejores resultados. La solución que se concibió fue precisamente el programa *pro bono*, que en su primera fase hizo posible que nuestros empleados se dedicaran a proyectos concretos de consultoría para optimizar el funcionamiento de las ONG y, en consecuencia, el servicio solidario que realizan.

A tal efecto, en enero de 2003 el Comité Ejecutivo de Accenture atribuyó a la fundación un presupuesto consistente en un número de horas de consultoría gratuita al año, que habían de ser aplicadas necesariamente a fines sociales. La decisión, que no conllevaba excesivos costes económicos para la compañía, fue tomada sin oposición alguna. Apenas seis meses se tardó en agotar ese primer presupuesto.

Al año siguiente, la fundación solicitó y obtuvo un aumento muy significativo de sus recursos, pero también cayó en la cuenta de que, si quería crecer, había que dar un salto cualitativo que no dependía exclusivamente de ella. La clave de ese salto era que el Comité Ejecutivo de Accenture considerase las horas donadas igual que las que se trabajaban para los clientes de pago, con la única diferencia significativa de que no existía una contraprestación económica.

## 6. LAS ONG, UN CLIENTE MÁS

Así se acordó y, a partir de entonces, la actividad social empezó a recibir el mismo tratamiento que la comercial. Todo se hacía igual: desde la detección y aprobación interna de los proyectos hasta el compromiso contractual, pasando por la asignación de equipos (con sus salarios, dietas y horarios), el cumplimiento de plazos y la evaluación de los niveles de calidad. Con eso se evitó que los consultores percibieran los esfuerzos dedicados a las ONG como algo extraño al resto de los trabajos que realizaban. Aunque hay que decir en honor a la verdad que la actitud de los empleados fue muy favorable desde el primer momento, incluso cuando alguien podía entender que la colaboración con las organizaciones sociales no le reportaba nada desde el punto de vista retributivo ni para el futuro de su carrera profesional.

Otro asunto crucial era sensibilizar a los socios, que son los que tienen el poder de decisión en Accenture. Su implicación era la única manera de garantizar que el barco llegara a buen puerto, considerando además que ellos ya tenían el cien por cien de su tiempo ocupado en llevar negocio a la compañía y dirigir los proyectos ordinarios que les eran encomendados. Pese a tratarse, en consecuencia, de una participación voluntaria, lo cierto es que la respuesta también fue muy buena, seguramente porque ya existía una cultura previa. El resultado fue muy motivador internamente, pues los empleados tomaron nota del compromiso de los socios con el proyecto, pese a que nada tangible ganaban con su participación.

Los socios tuvieron también un papel especialmente destacado durante la primera etapa del programa *pro bono*, pues abrieron la puerta del proyecto a las ONG con las que mantenían alguna relación extraprofesional. Más adelante, la Fundación Accenture desarrolló sus propios criterios de elección, entre los que ocupaba un lugar destacado la capacidad de cada organización para asimilar y complementar nuestra ayuda por sí misma.

Por lo que se refiere a los proyectos, la mayoría de ellos consistían en prestar servicios de consultoría en las áreas en las que podíamos aportar más valor, como la estratégica, la comercial, la de recursos humanos y la de desarrollo tecnológico. Cuáles se acometían y cuáles no era algo que dependía de la disponibilidad de personal que en cada momento tuviera Accenture.

El equipo estándar estaba formado por un socio responsable de mantener el trato con el cliente (en este caso, la ONG), los *managers* encargados de liderarlo y varios consultores, a los que se podían añadir analistas de sistemas y programadores en caso necesario. En total, entre cinco y quince personas, según la envergadura del proyecto.

## 7. MEJORES PRÁCTICAS EMPRESARIALES

Gracias al programa *pro bono*, Accenture contribuyó a que las organizaciones sociales mejoraran sus prácticas empresariales, optimizando la gestión de los recursos que reciben, las actuaciones dirigidas a sus beneficiarios y las relaciones con sus socios y donantes. También les ayudamos a desarrollar herramientas de Internet que permiten compartir el conocimiento, a formular planes estratégicos, a hacer una evaluación previa de los nuevos servicios y a lograr que prestaciones y costes estén en consonancia. Por último, las preparamos para acometer modelos de gobierno, de procesos, de soporte y de seguimiento que dieran coherencia a las actividades realizadas en las distintas sedes.

Para maximizar el alcance de los proyectos, Accenture promovía, en caso necesario, la colaboración solidaria de otras empresas, que aportaban sus

capacidades en materia de *software*, *hardware*, comunicaciones, formación o contenidos educativos, por citar algunos ejemplos.

Sería demasiado prolijo describir todas las experiencias que han visto la luz durante estos años, pero quiero mencionar algunas a título de ejemplo:

- El proyecto con Aldeas Infantiles para facilitar el seguimiento de los participantes en sus programas de Infancia, Juventud y Familias, y el funcionamiento coordinado de cada una de las aldeas.
- El desarrollo de servicios de formación *on line* para 180 escuelas técnicas de la Fundación Entreculturas en Colombia, Venezuela, El Salvador, Perú, Nicaragua, Guatemala, Honduras y Ecuador.
- El sistema implantado para Acción contra el Hambre que permite una gestión integral del ciclo de vida de los más de 400 proyectos que actualmente tiene en todo el mundo, con un presupuesto de 60 millones de euros.
- La puesta en marcha, bajo el liderazgo de Cruz Roja, del Livelihood Resource Center (LCR) para optimizar sus programas destinados a fortalecer, diversificar y proteger los medios de vida de las personas más vulnerables. 48 sociedades nacionales de Cruz Roja se sumaron al LCR en su primer año de vida, a la vez que 400 profesionales se formaban para trabajar sobre el terreno.

## 8. CAMBIO DE MENTALIDAD

Durante sus diez primeros años, la fundación desarrolló 400 proyectos, con 730.000 horas de consultoría gratuitas y 50 profesionales asignados de forma permanente. Siempre con el objetivo de aportar a la sociedad lo que Accenture sabe hacer mejor, impulsando el rendimiento del Tercer Sector, cuyo valor añadido es importantísimo.

Pero, con independencia de los avances tangibles, uno de los aspectos de nuestra colaboración que más valoran las ONG es el cambio de mentalidad que supone para ellas trabajar con Accenture. Esa nueva manera de ver las cosas resulta especialmente recomendable en organizaciones con muchos años de historia, centenares de trabajadores y miles de voluntarios, en las que los cambios siempre tropiezan con dificultades. Nuestro compromiso a largo plazo es asimismo muy apreciado, porque las ONG saben que se trataba de un requisito indispensable para conseguir resultados que no fueran flor de un día.

Aunque no era ese su propósito, el programa *pro bono* ha tenido también una repercusión muy favorable para Accenture. De entrada, se convirtió en una plataforma de difusión de los valores internos de la compañía, como las rela-

ciones de confianza o el respeto mutuo. Además, consiguió que los empleados se sintieran más motivados, más satisfechos y tuvieran un rendimiento mayor.

Insisto, de todas formas, en que no ayudamos a las ONG por eso, sino porque nos parece lo correcto. Aparte de que hay otras fórmulas de motivación, probablemente igual de efectivas y que exigen menos esfuerzo. Pero es evidente que el programa *pro bono* ha mejorado el clima interno y el orgullo de pertenecer a Accenture. A fin de cuentas, ayudar a los demás y hacerlo bien siempre genera satisfacción, sobre todo cuando no se trata de una ayuda monetaria aislada, que en el fondo es como una gota de agua en el océano, sino de una ayuda que produce avances importantes y palpables.

Igualmente enriquecedor es el contacto directo con las personas que consagran al Tercer Sector toda su vida o al menos una parte importante de ella, y de cuya austeridad y compromiso tanto se puede aprender. Gente generosa, con una entrega muy superior a la que por lo común se da en otros ámbitos, ya que son perfectamente conscientes de la trascendencia social de su trabajo.

No quiero poner punto final a estas líneas sin dejar constancia de que trabajar en la Fundación Accenture es una gran oportunidad para mí, pues me permite conjugar mi trabajo profesional de consultoría con mi vocación de acción social. En un momento determinado, decidí dar un giro a mi carrera profesional y encaminar mis pasos hacia la colaboración con el Tercer Sector. Tuve la suerte de que por aquel entonces se estaba perfilando la Fundación Accenture y me ofrecieron dirigir lo que hoy es ya un gran esfuerzo solidario.

Este esfuerzo seguramente no habría sido posible sin el espíritu que anima el trabajo diario de Accenture con los clientes y con nuestra acción social. Si hubiera que resumir ese espíritu en dos palabras, serían: valor y valores. Buscamos generar valor y lo hacemos desde nuestros valores: compromiso con la sociedad, colaboración, respeto, creación de futuro y apuesta por las personas.

Unos valores por los que merece la pena dar lo mejor de nosotros mismos para ayudar a personas como Antonio, Paloma y Rafael.

---

# Tecnología y captación de fondos

**Pedro Álvarez y Jaume Albaigès**

info@sinergiacrm.org, www.sinergiacrm.org

Consultores para entidades del Tercer Sector e impulsores del proyecto sinergiaCRM.

## 1. ANTECEDENTES

¡CRISIS! Hemos utilizado tantas veces esa palabra como causa o consecuencia de lo que ocurría en nuestras organizaciones que, posiblemente, se nos ha escapado hacerle frente desde la etimología de la propia palabra, desde el "CAMBIO".

Aunque cada entidad es un mundo en sí misma en un sector tan heterogéneo, en las Organizaciones No Lucrativas (ONL) la crisis ha tenido, al menos, tres impactos evidentes:

- la reducción de recursos económicos con origen en las Administraciones Públicas y en las Obras Sociales (en un sector con una dependencia altísima de esa tipología de fondos).
- El crecimiento del número de potenciales beneficiarios en sus múltiples ámbitos.
- La necesidad de implicar a la base social en las demandas de la organización.

El primero de ellos ha supuesto, más allá del cierre o la "fusión" de algunas ONL, la búsqueda de fondos privados (de particulares o empresas); el segundo un incremento de las necesidades reales de recursos de la organización, y el tercero una necesidad de identificación y contacto con los diversos colectivos cercanos a la organización, su "base social".

Ese cambio de paradigma en el ámbito de la captación de fondos, -"del mucho de pocos al poco de muchos"- también supone un cambio radical en las propias entrañas de las ONL: ya no sirven los métodos anteriores, ni las tecnologías, ni los procesos... A veces, aunque no es motivo de esta nota, ni siquiera las mismas personas pueden afrontar la nueva realidad.

Estos cambios no se deben únicamente, por supuesto, a la crisis y al cambio de paradigma en la captación de fondos. Hay otros elementos que "arrastran" a las organizaciones hacia la implantación/uso de tecnología; entre otros:

- la evidencia de que la sociedad es "tecnológica", el entorno de las organizaciones utiliza la tecnología en su día a día a unos niveles impensables hace algunos años.
- La propia evolución de las soluciones tecnológicas, ya al alcance de todas las ONL.
- La multiplicidad de canales de comunicación existentes y casi ineludibles para cualquier ONL, lo que incrementa la complejidad de la gestión de la relación con el entorno.

Desglosaremos en los siguientes apartados de esta nota algunas cuestiones prácticas que entendemos pueden ser de utilidad para cualquier ONL que esté afrontando una situación de cambio tecnológico. En cualquier caso, cabe destacar que algunas organizaciones en España ya cuentan desde hace años con proyectos tecnológicos consistentes, que revisan y actualizan de forma frecuente y que les ha llevado a soportar los cambios en el sector y en la sociedad desde un menor impacto. La mayoría de estas organizaciones son de un volumen considerable y llevan practicando la captación de fondos privados “de poco volumen de muchos orígenes” desde hace años.

Para la gran mayoría de las ONL, la situación es un reto, y la tecnología ¿una solución? Conviene repetirse periódicamente en la organización: “captar fondos sin tecnología es, hoy por hoy, impensable. Hacerlo de manera eficaz y eficiente, casi imposible”.

## 2. TECNOLOGÍA, MÁS ALLÁ DE LA CAPTACIÓN DE FONDOS

Es imprescindible, por lo tanto, recopilar información que nos llega desde diversos orígenes, explotarla de manera adecuada, tratar de responder a los diferentes procesos de relación/comunicación con la base social, gestionar de manera estandarizada y automatizada (en la medida de lo posible) la captación de fondos (formularios, recibos, modelos fiscales, etc).

... *Soluciones Google y Google Apps, eCliente, MailChimp, Constant Contact, SendGrid, EmailVision, Wordpress, Drupal, Skype, Anymeeting, Hangout, Doodle, Dropbox, Moodle, plataformas de Crowdfunding, Pentaho, Aplicaciones Office y Open Office, Crystal Reports, Evenbrite, Knime, Geocode...* Sería casi infinito (y siempre desactualizado) detallar todas las aplicaciones, soluciones y tecnologías que pueden llegar a darse en una ONL; posiblemente, cada una de ellas diese para una extensión como la que aquí planteamos.

La pregunta clave es: ¿Podemos hablar de tecnología específica para la captación de fondos? La respuesta, aún con matices, es NO. Posiblemente podríamos vincular alguna aplicación de generación de ficheros bancarios, o de *crowdfunding*/formularios en web de manera casi unívoca a la captación de fondos, pero la realidad es que resulta imposible desligar la gestión de la captación de fondos del resto de ámbitos en los que la tecnología tiene impacto directo.

- ¿O es posible la captación de fondos sin integrar soluciones de correo masivo y de diseño e implementación de campañas? ¿Captar sin comunicar o viceversa? Una utopía...

- ¿O tiene sentido gestionar un conjunto de potenciales socios y donantes si no tenemos garantías de que no se encuentren en alguna otra “base de datos” de la entidad?
- ¿O la captación de fondos en empresas puede darse sin una gestión/ relación adecuada con los interlocutores a partir de llamadas, reuniones, notas, etc?
- ¿O no parece imprescindible poder gestionar eventos e inscripciones cuando de captar fondos se trata?

Nos centraremos en dos elementos clave en la gestión tecnológica de una ONL —y clave, en consecuencia, en la captación de fondos— sea cual sea su tamaño o ámbito de actuación:

- La gestión adecuada del ciclo de vida de la información.
- La implementación de soluciones integrales de gestión de la base social, “el CRM”.

### 3. CICLO DE VIDA DE LA INFORMACIÓN

Puede sonar a “perogrullada”, pero no hay TIC (Tecnología de la Información y el Conocimiento) que aporte valor si la materia prima que maneja -los datos, la información- no es la adecuada. Así pues, es fundamental para las ONL gestionar de forma adecuada el “Ciclo de Vida” de la información en la organización. ¿Y cuál es ese ciclo?



En las organizaciones recogemos una ingente cantidad de datos por muy diferentes canales: formularios *web*, transcripciones desde papel, correo electrónico, *excels* y más *excels*... El proceso de recogida en sí mismo no supone —aunque debemos esforzarnos en que así sea— que el dato sea válido, útil y utilizable. Algunos ejemplos:

- si su entidad trabajase en San Sebastián de los Reyes o en Santa Coloma de Gramenet, ¿qué probabilidades existen de que siempre aparezcan escritas de la misma forma?
- ¿Es posible que una misma persona aparezca en diversos entornos informacionales de su entidad si, por ejemplo, es socio y voluntario a la vez?
- ¿En qué porcentaje de registros hemos recogido información como el número de hijos o el nivel económico? Y de los que hemos podido, ¿nos lo creemos? ¿Es actualizable?
- ¿Cómo de importante es recoger el CCC o el IBAN en el proceso de captación de fondos?

La conversión de DATOS en INFORMACIÓN se puede llevar a cabo mediante la aplicación de filtros, categorías y/o validaciones en la entrada de los datos, pero también a posteriori haciendo uso de soluciones de normalización de la información, de deduplicación de registros, de enriquecimiento con información externa..., el objetivo final es disponer de un conjunto estructurado de registros sobre los que exista un cierto grado de homogeneidad y credibilidad. Aun así, disponer de información no es, en sí mismo, un valor para la organización.

Debemos pasar de la INFORMACIÓN al CONOCIMIENTO, un conjunto de conclusiones no siempre evidentes y habitualmente cambiantes en el tiempo que nos “simplifican” la información para destacar aquella relevante para la ONL. Este paso se produce con la utilización de herramientas de análisis, desde las más sencillas de Consulta e Informes (Q&R), pasando por las tablas dinámicas de las hojas de cálculo y hasta las más sofisticadas de Minería de Datos.

Tomar decisiones es una obligación de los cuadros directivos de una entidad, y es siempre mejor tomarlas en base al conocimiento aportado por los datos/información. Es evidente que dicho conocimiento debe ser un pilar de la toma de decisiones, pero en el paso del CONOCIMIENTO a las DECISIONES intervienen otra serie de parámetros como los canales de comunicación disponibles, el coste, la estrategia de la organización, el equipo humano...

Finalmente, y no únicamente como “excusa” para cerrar el ciclo, sino como elemento clave en cualquier proceso de gestión de la información, la RECOGIDA DE DATOS sobre la propia acción —la respuesta a la acción— para, así,

volver a la primera fase de convertir esos datos en información... De las DECISIONES a los DATOS solo puede llegarse con el compromiso por parte de la ONL en el diseño de sus acciones y optimizando al máximo las potencialidades de recogida de información de los diferentes canales/entornos donde se ejecutan dichas acciones.

A modo de resumen; no hay excusas por el tamaño de la organización, la tipología de negocio o los recursos económicos disponibles; es clave revisar y optimizar la gestión de todo el ciclo de la información en la entidad para que, entonces sí, las diferentes aplicaciones que permiten la gestión de la base social puedan llevar a cabo la labor que tienen encomendada.

#### **4. CRM – GESTIONAR LA RELACIÓN CON LA BASE SOCIAL**

CRM es el acrónimo en inglés para *Customer Relationship Management*, es decir, Gestión de las Relaciones con los Clientes, un término que llega con fuerza en los últimos años al Tercer Sector. “Relación” y “Gestión” pero “Cliente”... “Cliente” tiene difícil encaje en nuestro sector. En un intento de aprovechar el acrónimo, las entidades no lucrativas anglófonas utilizan *Constituent*, es decir, miembro o integrante, lo que nos lleva a definir el CRM como la herramienta que permite a una entidad realizar la Gestión de las Relaciones con su Base Social.

Pero ¿qué es en realidad un “CRM”? ¿Tecnología? ¿Filosofía? ¿Estrategia? ¿Personas? Posiblemente la respuesta es cada una de ellas y todas a la vez. A nivel tecnológico, podemos describir el CRM como la aplicación –o aplicaciones, aunque se tiende a la visión de aplicación única– que permite la gestión integral de información, procesos y relación de la base de datos (habitual y preferentemente única).

Desgraciadamente, no disponemos de datos contrastados o de informes de unas ciertas garantías del uso de tecnologías con esa visión integral en el Tercer Sector. En cualquier caso, algunos elementos fundamentales en cuanto a la relación actual entre las soluciones CRM y las ONL son:

- la principal carencia en las organizaciones es la unicidad de la información. Diferentes repositorios de información, no sincronizados de forma adecuada, dificultan cualquier gestión planificada de la relación con el entorno de la organización.
- La integración del CRM con la web o los canales online es poco óptima.
- La generación de la memoria anual, fundamentalmente en lo que a beneficiarios del servicio, actividades, registros..., se convierte en una misión casi imposible para muchas ONL.
- Se repiten tareas de escaso valor añadido.

- Los repositorios de información tienden a una visión “estática”, sin el dinamismo que requiere la gestión de la base social y de forma más específica la captación de fondos. Las ONL son por lo general eficaces, hacen lo que se debe hacer. Pero lo hacen de forma muy ineficiente, utilizan un exceso de recursos —de los limitados recursos—, para ello.

Dos enfoques desde los que una ONL puede abordar la implementación de un proyecto CRM son:

- solución integral: una única solución técnica que pueda dar cobertura a un porcentaje muy importante de los requerimientos de la organización. A diferenciar entre:
  - Un desarrollo “a medida” de un proveedor para con la organización.
  - La “adaptación” de una solución CRM del mercado que, de partida, no esté enfocada a las especificidades del Tercer Sector.
  - La implantación de una de las (escasas) soluciones específicas para el Tercer Sector.
- Una “suma” de soluciones parciales integradas: soluciones tecnológicas muy específicas —con funcionalidad acotada— que, agregadas, puedan resultar eficaces para la gestión de la base social. Bases de datos, gestores de *email*, *marketing* específicos, *excels*, etc.

Apostamos por una visión centrada en las aplicaciones “integrales”. En todo caso, no hay, de partida, soluciones “buenas o malas”; existen, en todo caso, soluciones mejores y peores en función de la organización, presupuestos, estructura, personas, etc. Son evidentes, de todas formas, las ventajas y riesgos de abordar uno u otro enfoque: dependencias, eficiencia, etc.

## 5. ¿CÓMO ENFOCAR UN “PROYECTO” CRM?

A modo de *check list* previa a abordar un proyecto CRM —más cuando se trata de socios, donantes y potenciales, bien sean particulares o empresas— e independientemente de la solución técnica que finalmente vaya a implementarse, aquí van algunas recomendaciones:

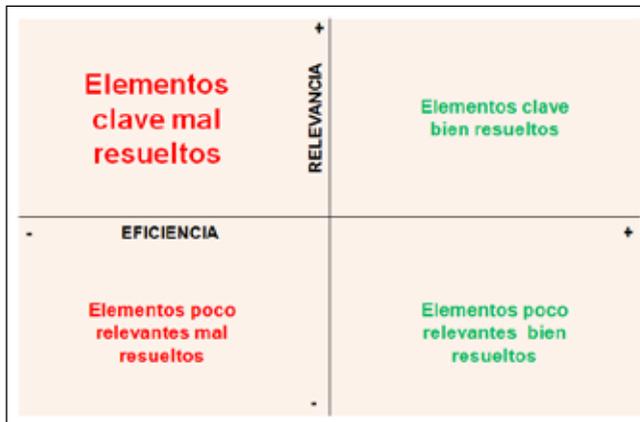
- identificar necesidades; “olvidar” la tecnología en esta fase.
- Buscar apoyo en el proceso, consultar experiencias, contrastar resultados reales.
- Revisar los orígenes de información existentes en la organización, de los procesos, etc. Revisar perfiles —las personas, elemento clave—: lide-

razgo, resistencias, carencias, etc. Concretar presupuesto previsto para el proyecto; análisis de costes.

- Analizar ineficiencias y detectar puntos de mejora con la solución CRM.
- Planificar el proyecto.

De cara a la planificación y a la visualización del alcance del proyecto, recomendamos “dibujar” sobre una matriz de dos ejes los diferentes procesos de la organización:

- la relevancia —económica, funcional, de imagen— para la organización de dicho proceso.
- El nivel de eficiencia/ineficiencia con el que se está abordando dicho proceso.



Los elementos clave que puedan considerarse mal resueltos deben ser un objetivo claro tanto de la solución tecnológica a implantar como de la propia planificación del proyecto.

## 6. SOLUCIONES TECNOLÓGICAS: ELEMENTOS CLAVE

Tras el análisis inicial, llega el momento de abordar la decisión de “¿qué CRM es el que me conviene?” “¿Qué solución (o soluciones) tecnológica es la más adecuada para mi organización?”

La herramienta más utilizada, con mucha diferencia sobre cualquier otra, para la resolución de la funcionalidad descrita en apartados anteriores es ¡¡¡Excel!!! No existe ninguna solución integral que haya sido implantada en un número relevante de entidades —en la actualidad, posiblemente sinergiaCRM, con aproximadamente 40 implantaciones, es la más extendida—. La recomendación desde estas líneas sería evitar soluciones parciales, alejarse al máximo

de “trajes a medida” y optar por soluciones estándar integrales —sean o no específicas del Tercer Sector— y adaptarlas a las necesidades de la ONL.

A priori, todas las soluciones integrales que podamos considerar para la implantación en nuestra organización incorporan unas funcionalidades/características compartidas inherentes al propio concepto de solución integral CRM: *Interface* usable y comprensible, importación de ficheros, flexibilidad del modelo de datos, control de acceso de usuarios, alojamiento en la nube, arquitectura modular sobre la que personalizar desarrollos, canales de comunicación integrados —básicamente correo electrónico y formularios online—, integración con otras aplicaciones, etc.

Entonces, ¿qué los diferencia? Consideramos que existen tres ámbitos que una ONL debería analizar para la toma de decisiones. Estos elementos, a los que cada organización dará una importancia diferente en su proceso de decisión, nos parecen clave para que el proyecto pueda ser un éxito: TECNOLOGÍA, COSTES Y PROVEEDOR. Planteamos a continuación, a modo de cuestionario no exhaustivo, elementos que deberían “modelar” nuestra decisión.

## 6.1. La Tecnología

- Alojamiento: ¿“en la nube”? ¿Obligado u opcional? ¿“Nuestra nube” o la del proveedor? ¿Acceso total, sencillo y con alta disponibilidad a mi información? ¿Mejora la seguridad actual? ¿Cumplimiento de la LOPD? ¿Barreras de salida?
- Aplicación estándar o “traje a medida”: ¿influencia en el desarrollo? ¿Internalizaré conocimiento? ¿“Garantías” de evolución en mi ONL?
- *Open source* o licencia propietaria: ¿diferencias entre uno y otro enfoque? ¿Integración con otras soluciones existentes en mi ONL? ¿Desarrollos propios para adecuarla a mis requerimientos? ¿Desarrollos compartidos con otras entidades?

## 6.2. Los Costes

- Licencia por: ¿número de usuarios o funcionalidad/módulos o tamaño de la entidad? ¿Compra o alquiler? ¿Mantenimiento de licencias? ¿Estabilidad en costes de licencia?
- Adicionales por: ¿número de comunicaciones o de registros o tamaño de la BBDD? ¿Accesos/mes? ¿Alojamiento? ¿Formación? ¿Consultas/soporte? ¿Nueva funcionalidad?
- Indirectos por: ¿infraestructura tecnológica o sistemas redundantes? ¿Copias de seguridad? ¿Personal experto? ¿Cambio/abandono? ¿Eficiencia en procesos?

### 6.3. El proveedor de servicios y el modelo de negocio

- Alternativas: ¿número de posibles proveedores en mi entorno? ¿Comunidad amplia de desarrolladores? ¿Frecuencia o expectativa de novedades o mejoras?
- Conocimiento: ¿internalizaré desarrollo/evolución? ¿Especialistas en la herramienta en la entidad? ¿Específicas del Tercer Sector las soluciones empleadas?
- Experiencia: ¿implementaciones en el Tercer Sector? ¿Entidades con las que colaborar/compartir? ¿Estratégico el Tercer Sector para el proveedor y para el fabricante? ¿Estratégica mi entidad? ¿Influencia en modelo de negocio?

## 7. SOLUCIONES CRM PARA EL TERCER SECTOR

Presentamos un listado de soluciones tecnológicas integrales disponibles para las entidades del Tercer Sector. Son las que entendemos más relevantes, aunque no irían más allá de una decena, a nuestro entender, las que tendría sentido evaluar hoy en España. Por supuesto, no pretende entrar en valoraciones económicas o técnicas, más allá de destacar si es de código abierto o propietario o si es específica del Tercer Sector. El objetivo fundamental en este punto es dar una base de consulta para las entidades (sería exigible valorar diversas opciones antes de tomar cualquier decisión).

SOLUCIÓN CRM	CÓDIGO APLICACIÓN	ESPECÍFICO 3 <sup>er</sup> SECTOR	WEB	PROVEEDOR DE REFERENCIA
	PROPIETARIO	NO	<a href="http://www.microsoft.com/es-es/dynamics">www.microsoft.com/es-es/dynamics</a>	Cualquier <i>partner</i> Microsoft en España
	ABIERTO	SÍ	<a href="http://civicrm.org">civicrm.org</a>	IXIAM <a href="http://www.ixiam.com/es">www.ixiam.com/es</a>
	ABIERTO	NO	<a href="http://www.sugarcrm.com/es">www.sugarcrm.com/es</a>	"Elite Partner" en España, RedK, <a href="http://www.redk.net">www.redk.net</a>
	PROPIETARIO	SÍ	<a href="http://www.mydonor.es">www.mydonor.es</a>	Ellos mismos, no hay otro implantador
	PROPIETARIO	NO	<a href="http://www.salesforce.com/es">www.salesforce.com/es</a>	S4G, <a href="http://www.s4g.es">www.s4g.es</a>

SOLUCIÓN CRM	CÓDIGO APLICACIÓN	ESPECÍFICO 3 <sup>er</sup> SECTOR	WEB	PROVEEDOR DE REFERENCIA
	PROPIETARIO	SÍ	<a href="http://www.blackbaud.com">www.blackbaud.com</a> (ver también eTapestry)	Sin soporte directo en España
	ABIERTO	SÍ	<a href="http://www.sinergiacrm.org">www.sinergiacrm.org</a>	Ellos mismos o cualquier proveedor SugarCRM

## 8. CONSECUENCIAS DE LA IMPLANTACIÓN DE UN CRM

Es difícil certificar que un proyecto tecnológico en una ONL —un CRM o cualquier otro de alcance significativo— ha finalizado; existe un constante proceso de mantenimiento, evolución, ampliación, formación, y es también complejo el análisis de retorno de la inversión. El escenario tras la implantación de una solución CRM en una organización debería mostrar, a corto, medio y largo plazo, **los siguientes cuatro impactos** (no alguno de ellos, sino todos ellos):

- que los datos estén unificados en un mismo entorno y que, por lo tanto, la información pase de *pertenecer a las personas a pertenecer a la organización*.
- Que haya una mejora de la eficiencia. Es decir, un ahorro de los recursos invertidos en llevar a cabo determinadas tareas de la organización.
- Que se hayan redefinido y modificado procesos (“maneras de hacer”). La herramienta debe adaptarse a la organización, pero también debe “mejorarla”.
- Que se produzca una explotación estratégica de la información en la organización, favoreciendo la toma de decisiones a partir de la disponibilidad de la información.



**R**ecensiones y  
**H**emeroteca



---

# Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report

**Robert Wardrop, Bryan Zhang,  
Raghavendra Rau  
and Mia Gray**

Universidad de Cambridge

## **“CROWDFUNDING”: UNA MAREA IMPARABLE**

El *crowdfunding*, financiación colectiva o micromecenazgo no es solo una moda, es todo un acontecimiento que ha llegado para quedarse. En España, como se explica más adelante, va a aparecer regulada en alguno de sus segmentos a través de la *“Ley sobre el Fomento de la Financiación Empresarial”*, donde se les denomina como **Plataformas de Financiación Participativa** (PFP).

Esta industria emergente está creciendo y desarrollándose a velocidad de vértigo. Sus cifras lo avalan: se ha pasado de 487 millones de euros en transacciones financieras en 2012 hasta los 2.957 millones de euros del pasado año 2014, con un aumento medio de un 146% en estos tres últimos años. Estamos hablando de que 255 plataformas de internet de 27 países europeos han suministrado fondos por un total de 4.655 millones a emprendedores, consumidores, Pymes, ONGs, proyectos solidarios, empresas de energías renovables, artistas que difunden sus producciones creativas y organizaciones comunitarias. Y España no va a la zaga en ese impulso. De hecho, en 2014 se duplicaron las cantidades financiadas con respecto al año anterior, ascendiendo hasta los 62 millones de euros.

El pasado 23 de febrero se publicó el estudio **Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report**. Este estudio ha sido elaborado por la Universidad de Cambridge a través de la página web [www.universocrowdfunding.com](http://www.universocrowdfunding.com), que pretende ser un informe de referencia de la financiación alternativa en Europa. Patrocinado por la firma de consultoría Ernst and Young y en colaboración con 14 organizaciones europeas, entre las que

se encuentra la Asociación Española de Crowdfunding, el estudio pretende centrarse en la mayoría de las plataformas financieras digitales europeas que están proporcionando fondos a personas individuales y a los negocios empresariales, y es una iniciativa que no pretende quedarse en un solo proyecto de investigación. La Universidad de Cambridge ha creado un Centro de investigación de las Finanzas Alternativas dentro de su Escuela de Negocios, la "Judge Business School", con el fin no solo de proseguir estos estudios con el reconocimiento académico subsiguiente, sino que puedan tener consecuencias en las decisiones políticas y prácticas financieras a nivel mundial en los próximos años.

Sorprende el estudio, no obstante, por su insistencia en hacer gala de una investigación crítica, independiente, objetiva, rigurosa, fiable y multidisciplinar. Quizás porque ya existen otros estudios desde el otro lado del charco sobre este mercado financiero alternativo y quieran desmarcarse de ellos. Se trata de los "Crowdfunding Industry Report"<sup>1</sup> elaborados desde hace dos años por la firma de consultoría californiana "Crowdsourcing, LLC" que los ha dado a conocer a través de su representación digital "Massolution", que se dedica a asesorar y ayudar a la implantación de plataformas de *crowdfunding* y a proponer modelos alternativos de financiación.

La portada del estudio de la Universidad de Cambridge, que simula una corriente de agua, ilustra gráficamente su título: "esta marea del *crowdfunding* está en marcha" y ya no va a parar. Aunque empezó tímidamente antes de la crisis financiera mediante las plataformas conocidas como "P2P<sup>2</sup>", es decir, como redes de intercambio de información y datos digitales como la música, han ido evolucionando hacia redes y plataformas que buscan poner de acuerdo a particulares para que intercambien productos y servicios mediante compras, ventas y alquileres.

Y no podemos decir ya que es un negocio en pañales. Las plataformas digitales de financiación colectiva ya están presentando una candidatura alternativa importante a la intermediación bancaria tradicional. Y es que estamos hablando de que el volumen de transacciones financieras "en línea" ha crecido seis veces con respecto a lo que era en solo tres años. ¡De unos 500 millones de euros hasta 3.000 millones! Y no hay duda de que el deterioro de la economía y las dificultades de particulares y Pymes para acceder al crédito, como secuelas de la crisis financiera, están ayudando a su despeque. Y no solo eso: se prevé

1 Para adquirir un ejemplar, véase la página [www.crowdsourcing.org](http://www.crowdsourcing.org). Se dispone del Informe del año 2012 y de un avance del año 2013.

2 Red de pares de ordenadores que funcionan simultáneamente como clientes y servidores respecto a los demás nodos de la red, es decir, se comportan como iguales y de esta forma permiten el intercambio directo de información en cualquier formato. Napster es una de estas plataformas que nació para el intercambio de música.

que en 2015 se sobrepasen los 7.000 millones de euros en transacciones en el mercado europeo digital. Y si miramos el número de nuevas empresas creadas fomentadas por esta financiación alternativa, han aumentado cinco veces, desde unas 75.000 hasta 350.000, comprometiendo a un millón de inversores.

Sin embargo, hay que destacar el desarrollo floreciente de esta financiación colectiva en el Reino Unido. Tal es así, que cabe separar en el estudio lo que corresponde a Inglaterra del resto de Europa. Para hacerse una idea de esta “explosión”, si el volumen de transacciones en Europa en 2014 ha sido de 2.957 millones de euros, el Reino Unido acapara él solo 2.337 millones. ¡Casi el 80%! Y para 2015 se prevé que superen los 5.700 millones de euros, que sería como cinco veces más grande que el resto de Europa Si las tasas de crecimiento medio en Europa eran del 146%, en el Reino Unido son casi del 160%, y esto hace que en el resto de Europa las tasas se queden en un 115%, que tampoco está nada mal.

El estudio se organiza en dos partes diferenciadas. Una primera, en donde se comenta la metodología empleada en la investigación, se presentan las grandes cifras comparativas por países del volumen de transacciones y se analizan las diversas posibilidades de financiación a partir de una clasificación organizada de los diferentes modelos. La segunda parte, titulada “una perspectiva a pie de campo”, hace un examen país por país de los diferentes desarrollos de esta industria comentado por cada una de sus Plataformas representativas. El que hace referencia al mercado español se aborda en tercer lugar, tras el francés y el neerlandés.

Para ilustrar las cifras del estudio, se acompañan de gráficos de sectores o de barras horizontales y verticales que ayudan a tener perspectiva de estos instrumentos financieros “alternativos”.

El estudio establece tres claves fundamentales para la consolidación de la expansión de estos mercados: 1) el número de empresas emergentes creadas y el número de financiadores activos, pues aunque el número de las primeras es elevado, en torno a 328.241 empresas emergentes en 2014, los porcentajes de aumento han ido a menos y las cantidades de donantes y financiadores no dejan de ser las de un sector todavía creciente. 2) Los bajos porcentajes de transacción transfronterizos sugieren todavía un sistema de financiación de orientación doméstica. 3) Las perspectivas de regulación en los diferentes países, más o menos estricta, de esta industria, pueden ayudar o crear dificultades a un sector todavía por desarrollarse. Así que, mientras en el Reino Unido, Francia y Holanda se percibe en una gran mayoría (un 40%) que su legislación es adecuada y apropiada, en otros países como Alemania, España y los países nórdicos creen que su marco regulatorio va a ser excesivo y demasiado estricto.

Asimismo, en otros lugares del informe, determinan que es necesario un equilibrio entre facilitar el crecimiento de estos mercados y determinar un régimen que dote de suficiente protección a los inversores. Si las plataformas no son percibidas tanto por inversores como beneficiarios como un ámbito que genere confianza suficiente, estas finanzas no dejarán de ser una alternativa marginal. Lo afirma Sam Ridler, que es el director ejecutivo de la "Peer-to-Peer Finance Association" y representante de las plataformas más boyantes de Europa. Por ello, el estudio de la universidad británica insta a las asociaciones de cada país para que lideren y fomenten entre sus miembros prácticas de máxima transparencia que proporcionen fiabilidad.

Pero, ¿cuáles son todas esas diversas fuentes de financiación alternativas de las que habla el informe? En la página 17 se atreve a hacer una clasificación actualizada de todas ellas referidas al año 2014:

- En primer lugar, los **préstamos inter-pares para empresas** o "*peer-to-peer business lending*", que resultan de transacciones entre instituciones e individuos particulares inversores actuando como prestamistas, siendo la mayoría de prestatarias las pequeñas y medianas empresas. Sus inversiones prestamistas resultaron un total de 1.091 millones de euros, de los cuales los del Reino Unido contribuyeron con casi mil millones. Esto tiene que ver con que ya existe un marco regulatorio estable en el Reino Unido de protección al inversor, y procura que todas las promociones financieras sean transparentes. Además, el "British Business Bank" y algunos ayuntamientos han apoyado económicamente los préstamos a través de las plataformas digitales. El mismo Gobierno británico ha adoptado medidas fiscales favorables en los Presupuestos del Estado de 2014.
- Los **préstamos inter-pares para consumidores** o "*peer-to-peer consumer lending*", que constituyen el gran segmento de mercado. Se alcanzaron los 1.027 millones de euros en transacciones de deuda entre personas individuales. Aunque solo en Gran Bretaña fueron 752 millones.
- El **factoring digital** o "*Invoice Trading*", donde las empresas venden sus facturas o efectos a cobrar a un conjunto de inversores individuales o institucionales. Sus transacciones fueron 360 millones de euros. La mayor parte en el Reino Unido, con 354 millones.
- La **financiación colectiva con contraprestación** o "*reward-based crowdfunding*", donde los patrocinadores o financiadores esperan, a cambio de su aportación, una contraprestación material no financiera que puede ser en forma de productos. Este segmento supuso 154 millones de euros. Llama la atención el carácter testimonial que tiene este tipo de financiación en el Reino Unido, con solo 34 millones.

- La **participación en el capital de sociedades mercantiles** o "*Equity-based crowdfunding*", que pretenden un retorno mediante acciones, participaciones o rentas. La mayoría corresponde a empresas emergentes. Casi llegaron 200 millones de euros en 2014. Aquí, la proporción es similar en el Reino Unido con respecto al resto de Europa.
- **Participaciones comunitarias y Microcréditos**, que el informe denomina "*Community Shares/Microfinance*", y que supusieron unos 64 millones de euros en transacciones. Se refieren a microcréditos a emprendedores y autónomos en situación de desventaja social. Las participaciones representan a inversiones en cooperativas que pretenden beneficios comunitarios. Se agrupan ambas modalidades porque tienen en común que sus importes son muy bajos.
- **Micromecenazgo o Captación colectiva de fondos mediante donaciones**, conocidos en este ámbito como "*Donation-based crowdfunding*". Todavía son tímidas las cifras en este ámbito que han ido a financiar una buena causa o proyectos solidarios que, en total, no superan los 20 millones de euros. En este caso, la mayor parte de las donaciones han tenido lugar en el resto de Europa, sobrepasando los 16 millones de euros.
- Otros instrumentos que también se están desarrollando son:
  - Los **títulos de deuda financiados colectivamente**, o "*Debt-based Securities*", que funcionan como si se tratara de una adquisición de bonos pero con diferentes derechos y obligaciones. Sus transacciones no llegaron a los 12 millones de euros.
  - La **financiación mediante fondos de pensiones**, o "*Pension-led funding*", que permiten a los propietarios usar sus fondos acumulados de pensiones o la propiedad intelectual de productos como inversiones en sus propias iniciativas empresariales.

El 7 de enero de 2015, el Congreso aprobó el Proyecto de Ley de Financiación Empresarial<sup>3</sup> donde se establece el marco regulatorio en España de estas Plataformas de Financiación Participativa (PFP), circunscribiéndose a las de participación en el capital social y a las de préstamos, es decir, las "*Equity-based*" y las "*Lending-based*", excluyendo las otras formas de financiación que hemos visto. Seguramente, la ley se promulgará y entrará en vigor a lo largo de este año 2015.

Sugiero igualmente pasarse por la página web española citada de universo *crowdfunding*, donde se puede acceder a la relación de las principales plataformas de financiación participativa en España y la relación de Plataformas Solida-

<sup>3</sup> [http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/noticias/2014/proyecto\\_de\\_ley\\_de\\_fomento\\_de\\_la\\_financiacion\\_empresarial.pdf](http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/noticias/2014/proyecto_de_ley_de_fomento_de_la_financiacion_empresarial.pdf)

rias que están en marcha, junto con ciertas orientaciones de por dónde se está orientando el *crowdfunding* español.

Finalmente, corroboro las palabras de Daniel Oliver, el presidente de la Asociación Española de Crowdfunding y que se incluyen en el Estudio de la Universidad de Cambridge. Esta "Financiación Participativa" o *crowdfunding* forma parte de otro tipo de economía, la "Economía Colaborativa", y puede desempeñar un papel fundamental para sustituir en España la financiación pública y las subvenciones allí donde escasean. Esta aldea global más interconectada ya ha llegado; las Plataformas están ayudando a construir lo que demanda este nuevo mundo. La marea prosigue su avance.

**Luis Ureña García**  
lurena.ssgg@caritas.es

---

# Probonos.net, la primera plataforma online de coordinación de pro bono legal en España

El pasado mes de septiembre vio la luz el proyecto probonos.net. La Fundación Hazloposible<sup>1</sup> ha impulsado esta iniciativa que ha derivado en el nacimiento de la **primera plataforma online de coordinación del pro bono legal en España**. La finalidad última del proyecto se fundamenta en la necesidad de canalizar asesoría jurídica pro bono hacia las ONG y sus beneficiarios.

Si bien esta plataforma supone una gran ayuda para el sector de las entidades no lucrativas, las cifras que resultan del primer estudio realizado por la Fundación Aranzadi Lex Nova nos revelan una realidad sorprendente. Según se desprende de esta investigación, un 71,9% de las ONG admite su ignorancia acerca del pro bono. Sin embargo, resulta alentador que el 93,8% reconoce que estaría dispuesto a realizarlo en el futuro tras saber de su existencia.

Gracias a la ayuda que brinda este proyecto, cualquier ONG interesada en recibir asistencia legal puede solicitarla de manera gratuita a través de la web. Además, esta plataforma otorga a las organizaciones sociales la posibilidad de contar con el apoyo de un servicio legal, y al mismo tiempo, facilita a los abogados, firmas de abogados y empresas, colaborar con causas afines a sus áreas de especialización, además de obtener informes de impacto. En este sentido, se fomenta una forma de voluntariado muy demandada por los profesionales que pertenecen al sector legal.

La red de abogadas y abogados que colaboran con este proyecto se ha ido ampliando paulatinamente. En la actualidad, un total de 64 profesionales expertos a título particular y un despacho con 60 abogados, contribuyen con sus conocimientos a prestar servicio a las ONG que precisen de ayuda. Entre las diferentes ramas del derecho que intervienen en función del caso concreto, hallamos el derecho civil, laboral o fiscal cuyas aportaciones dan respuesta a la necesidad que se detecte.

---

1 Entidad sin ánimo de lucro creada en 1999. Fomenta la participación de la sociedad en causas solidarias a través de las TIC.

Hasta el momento, se han conseguido canalizar **32 solicitudes pro bono formuladas por las ONG participantes**. De estas, 19 ya han podido solucionar su problema legal gracias a **probonos.net**. En total, **38 organizaciones no lucrativas han confiado en esta plataforma** a la hora de resolver sus asuntos legales. A su vez, estas entidades **han solicitado 41** pro bonos, la mayor parte de ellos relacionados con la gestión interna de estas ONG, la elaboración de contratos o convenios, el asesoramiento sobre temas laborales o la gestión de seguros para personas voluntarias o cooperantes. Algunas entidades han solicitado ayuda también para sus beneficiarios y han encontrado especialistas legales que les han ofrecido formación sobre asuntos relacionados con Derecho de Extranjería o asesoramiento en cuestiones de discapacidad.

Un logro considerable de esta plataforma es que ha conseguido establecer colaboraciones fructíferas y satisfactorias tanto para el abogado como para la ONG en cuestión. Gran parte del éxito de esta iniciativa se debe a la labor que desempeña la Fundación Hazloposible orientada a seleccionar al letrado que mejor se ajuste a la necesidad del caso en particular. Respecto al procedimiento, resalta la sencillez del mismo. Una vez que una ONG publica un pro bono en la plataforma, el equipo de **Hazloposible** revisa la solicitud y publica el pro bono en **probonos.net**.

Hazloposible realiza una labor de identificación y análisis de la necesidad de la ONG, estima el número de horas que requerirá el pro bono, identifica los abogados idóneos para llevar el caso y les invita a postularse. Los abogados interesados en hacer pro bono se registran en **probonos.net** y Hazloposible les asigna el caso en base a su experiencia. Una vez seleccionado, Hazloposible pone en contacto a las dos partes para que puedan empezar a trabajar en el asunto planteado. El abogado realiza y entrega el trabajo pro bono y, por último, la ONG y el abogado evalúan el proceso.

Reflejo del éxito de esta iniciativa es que ha sido seleccionada entre las diez mejores iniciativas sociales del año 2014 por ser la primera plataforma a nivel nacional que recoge peticiones de atención legal formuladas por ONG. Por tercer año consecutivo, la Fundación Compromiso y Transparencia y Compromiso Empresarial han sido las encargadas de escoger los proyectos que, debido a su originalidad, innovación, complejidad o sencillez se erigen como catalizadores del cambio social; aquellos que nacidos de la mano de la administración pública, las empresas, las organizaciones no lucrativas o de personas particulares en 2014 han ayudado a colectivos en riesgo de exclusión, han sido facilitadores de empleo, han promovido la accesibilidad, han tendido una mano al medio ambiente y han generado, en general, un cambio positivo en la sociedad española.

En definitiva, **probonos.net** permite a la **Fundación Hazloposible** avanzar en el cumplimiento de su labor de impulsar el voluntariado entre los profesio-

nales, ya sea a nivel individual o corporativo. Fruto de este proyecto, los abogados a título particular o de los despachos de abogados o departamentos jurídicos de empresas que estén interesados en canalizar su actividad pro bono, pueden realizarlo a través de esta plataforma.

**Fundación Hazloposible**

[www.hazloposible.org](http://www.hazloposible.org)



---

# Employment and Social Developments in Europe 2014

**Comisión Europea**

Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión

La Comisión Europea acaba de publicar el informe sobre “El empleo y la evolución social de Europa 2014”, en el que destacan los factores clave que actúan como resistentes a la crisis<sup>1</sup>. Esta publicación es un documento de trabajo de la Comisión, por lo que no constituyen una posición oficial de la Comisión.

Este Informe, que es la revisión anual sobre el empleo y la evolución social en Europa, presenta un análisis detallado del trabajo y de los temas sociales y las preocupaciones para la Unión Europea y sus Estados miembros, y persigue su revisión en relación a los objetivos de la UE para 2020. La Comisión había realizado revisiones de la Estrategia Europa 2020 en años anteriores. Este Informe es la cuarta edición, pero tiene una característica singular y es que se trata de la revisión intermedia de esa estrategia que, además, debe ser asumida por una nueva Comisión Europea. En este contexto, la Comisión Europea puso en marcha, a principios del 2014, la revisión intermedia de la Estrategia Europa 2020, en la primera fase a través de una amplia consulta pública. Los resultados de la revisión se incorporarán a los debates sobre el futuro de la Estrategia en la dirección de la nueva Comisión designada a raíz de las elecciones al Parlamento Europeo. Esta revisión tiene como objetivo contribuir a este proceso proporcionando un análisis a más largo plazo del empleo de las tendencias sociales y presentar la política ante los retos y las posibles maneras de mejorar la prestación de los objetivos principales de Europa 2020.

El Informe proporciona una visión general de la evolución del empleo y las respuestas políticas a las que la nueva Comisión Europea puede recurrir en sus deliberaciones para las futuras orientaciones encaminadas a conseguir la Estrategia Europa 2020. Ofrece una amplia visión de los desafíos que enfrenta la Unión Europea en los próximos años a medida que va emergiendo, de una manera lenta, de la peor recesión de su historia europea. En él se destacan la

---

1 <http://adapt.it/englishbulletin/wp/wp-content/uploads/2015/01/KE-BD-14-001-EN.pdf>

importancia de los retos, pero también los beneficios de continuar invirtiendo en la educación, y la formación más amplia para el mercado laboral y las políticas sociales, junto con las acciones para restablecer el crecimiento económico. Según este Informe, los países que ofrecen puestos de trabajo de alta calidad y una protección social efectiva, así como la inversión en capital humano, han demostrado ser más resistentes a la crisis económica. También destaca la necesidad de invertir en la formación y mantenimiento de los conocimientos adecuados de la fuerza de trabajo para apoyar la productividad, así como el reto de restaurar la convergencia entre los Estados miembros.

La primera sección sobre “La creación de empleo, la productividad y una mayor igualdad para el crecimiento sostenido”, ofrece una revisión general de los avances, retos y respuestas. En ella se abordan la evolución del crecimiento, el empleo y la evolución reciente de los ingresos familiares, así como los obstáculos para la creación de empleo. En este apartado se pueden destacar, además, diversos aspectos importantes, como son el cuestionamiento de cómo hay grupos específicos que plantean dificultades específicas para beneficiarse del empleo, la continuidad anterior a la crisis en la polarización entre empleo y salarios y su repercusión en la distribución de la renta, y un aspecto poco señalado muchas veces pero de máxima trascendencia, que hace referencia a cómo el desempleo, la pobreza y la desigualdad pueden afectar el crecimiento del PIB, también a través de las fronteras nacionales.

Esa sección va seguida de cuatro capítulos temáticos. El capítulo primero está dedicado a “El legado de la recesión; resiliencia y desafíos”. Se trata del legado sobre el empleo, pero también aborda las crecientes desigualdades de los ingresos y sus efectos a largo plazo en las personas, como las deudas, o el ajuste en el consumo, pero también en la sociedad, como sus efectos en la salud y en el acceso a la asistencia sanitaria, el debilitamiento en la confianza de las instituciones, y el impacto en la recesión en los sistemas de bienestar. Por último, el impacto en las instituciones del mercado de trabajo, como la protección del empleo, el desarrollo de la activación, las prestaciones por desempleo y el papel de los interlocutores sociales.

El capítulo segundo está dedicado a “La inversión en capital humano y la respuesta a los retos sociales a largo plazo”. Y en él se abordan los desafíos a largo plazo de un crecimiento que genere empleo incluyente. Para lo cual se plantea un diagnóstico de las políticas y del marco institucional que consiga una importante formación y potenciación del capital humano. Lo que está en estrecha relación con la correspondiente inversión en educación, según se evidencia en diversos países.

El capítulo tercero versa sobre “El futuro del trabajo en Europa; calidad del trabajo y la organización del trabajo para un crecimiento inteligente, sosteni-

ble y el crecimiento inclusivo". Lo que le pone en directa relación con lo más nuclear de la Estrategia Europa 2020. La calidad en el empleo y la organización del trabajo son conceptos multidimensionales que, además, se convierten en un eje que debe ser transversal en relación a la productividad, la participación en el mercado laboral y la cohesión social.

Por último, el capítulo cuarto trata de la "Restauración de convergencia socio-económica entre los Estados miembros de la UE y de la UEM". En él se abordan las tendencias a la convergencia y los factores estructurales que influyen en el empleo y en las divergencias sociales. E insiste en que la promoción de la convergencia está en relación a los esfuerzos en la formación y el fortalecimiento del capital humano. Termina reflexionando sobre esa convergencia como un reto específico en la UE.

A lo largo de estos capítulos, el Informe ha destacado algunos retos que destacan de forma especial. Así, señala que las bases del crecimiento sostenido siguen siendo frágiles en muchos Estados miembros. La economía y los mercados de trabajo europeos están experimentando síntomas de recuperación de la prolongada recesión. Sin embargo, no hay ninguna razón para celebrarlo prematuramente. Mientras la producción económica y el empleo han comenzado a recuperarse en los últimos trimestres, aún permanecen por debajo de los niveles previos a la crisis, y las bases de un mayor crecimiento siguen siendo frágiles. Por otra parte, las repercusiones de la crisis en el empleo y en las políticas sociales tardarán algunos años en recuperar su nivel previo, incluso en los escenarios más optimistas. Al mismo tiempo, algunos Estados miembros han resistido la crisis mejor que otros y experimentan un fuerte recuperación, también en términos de empleo.

Otro reto planteado es que sigue habiendo un desempleo elevado y el crecimiento del empleo se concentró en trabajos temporales y a tiempo parcial. El desempleo ha disminuido desde los picos de la crisis, pero sigue siendo de dos dígitos en la UE en su conjunto. Alrededor de 9 millones más de personas están sin trabajo en comparación con 2008, con los jóvenes y el desempleo a largo plazo como motivos de especial preocupación. Además, gran parte del reciente crecimiento del empleo consiste en empleo a tiempo parcial o temporal, que es susceptible de la incertidumbre que prevalece en el lado de contratación.

Igualmente, la recuperación se mantiene por debajo de los retos sociales generados a partir del inicio de la crisis. Aunque los ingresos familiares han mostrado algunos signos de mejora desde finales de 2013 después de varios años de declive, esto no es suficiente para hacer frente a los retos sociales que han exacerbado desde el inicio de la crisis. El aumento de los niveles de pobreza y la desigualdad en los Estados miembros más afectados amenazan el objetivo de la UE de generar un crecimiento y un empleo inclusivo y sostenible.

Pero el Informe también ha destacado las lecciones aprendidas de la crisis al ver que su impacto negativo en el empleo y los ingresos fue menor en los países con mercados de trabajo más abiertos y menos segmentados, que han tenido una fuerte inversión en la formación permanente. En estos países, las prestaciones por desempleo han alcanzado a muchos de los desempleados, están vinculadas a la activación y son sensibles al ciclo económico.

Señala igualmente que hay una serie de Estados miembros que se están moviendo progresivamente hacia un modelo de inversión social que promueve el potencial de las personas durante toda su vida y es compatible con una mayor participación en el mercado de trabajo. Las reformas del pasado para incorporar a más mujeres y trabajadores de mayor edad en el trabajo han ayudado a mantener las tasas de actividad en Europa. Esto confirma que se deberá continuar con las reformas del mercado laboral y la modernización de la protección social.

Dado el rostro de una población que envejece, la inversión en capital humano es esencial para apoyar la productividad y asegurar un crecimiento con mucho empleo, e incluso, en el futuro. El Informe subraya que la inversión efectiva de capital humano requiere no solo la educación y la formación en las habilidades correctas, sino también los marcos adecuados para ayudar a las personas a mantener, mejorar y utilizar esas habilidades a lo largo de su vida laboral. Por otra parte, un incremento en la oferta de capital humano cualificado debe ir acompañado por un aumento en la oferta de empleos de calidad con el fin de producir una fuerza laboral más productiva.

Por último, también subraya que la convergencia socioeconómica es otra tarea importante después de los años de la crisis, especialmente en relación con los 15 Estados miembros del sur y periféricos de la UE. El Informe contribuye al debate en curso sobre las formas más adecuadas para restablecer la convergencia, profundizar la unión económica y monetaria y fortalecer su dimensión social.

# Evaluadores



La *Revista Española del Tercer Sector* agradece la inestimable colaboración por la evaluación anónima realizada a los trabajos recibidos para esta revista en el período 2012, 2013 y 2014 a:

Alberich	Tomás	Universidad de León
Alguacil	Julio	Universidad Carlos III de Madrid
Alonso	David	Entreculturas
Ballesteros	Carlos	Universidad Pontificia de Comillas
Berruga	Beatriz	Consultora de Forética
Castellano	Isabel	Observatorio del Voluntariado de la PVE
Cayo Bueno	Luis	Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI)
de Castro Sanz	Marcos	Ex-Presidente de CEPES
De la cuadra	Fernando	
Domínguez	Rafael	
Espinosa Fajardo	Julia	Universidad Complutense de Madrid
Fanjul	Gonzalo	
Franco Rebollar	Pepa	FOLIA CONSULTORES
García	Alvaro	
Guilló	Clara	consultora social
Helizalde Hevia	Antonio	Sociólogo
Illescas	Elisa	
Laparra	Miguel	Universidad Pública de Navarra
Larrú	José María	Universidad San pablo Ceu de Madrid
Lemonche	Paloma	consultora de Acción 49
López Salas	Emilio	técnico de Cáritas Española
Marbán Gallego	Vicente	UNIVERSIDAD ALCALA DE HENARES
Mateos	Oscar	Universidad Ramón Llull
Moreno	Rafael	consultor de Eticae
de la Red	Natividad	
Rúa Alonso corrales	Enrique	ASOCIACION ESPAÑOLA DE FUNDACIONES
Thayer Correa	Eduardo	
Ureña	Luis	Cáritas Española
Zubero	Imanol	Universidad del País Vasco



# Revista de Responsabilidad Social de la Empresa

N.º 19 · 2015 · Cuatrimestre I

## INNOVACIÓN MEDIOAMBIENTAL

### Editores invitados

*Javier Amores Salvadó, Gregorio Martín de Castro y José Emilio Navas López*

### Artículos

Una revisión crítica del impacto de los recursos y capacidades empresariales sobre la eco-innovación

*Christoph P. Kiefler, Javier Garrillo Hermosilla y Pablo del Río*

Responsabilidad social empresarial y postura tecnológica: Un estudio descriptivo en el sector de las energías renovables en España

*María Isabel González Ramos, María J. Donate Manzanares y Fátima Guadamillas Gómez*

Gestión empresarial del suelo: Dificultades, toma de decisiones y responsabilidad social

*Oscar Luis Gutiérrez Aragón y José Luis de Godos Díez*

Innovación medioambiental en el sector forestal

*Carmen Avilés Palacios y Manuel López Quero*

Grado de interiorización de los sistemas de gestión medioambiental: Una revisión de la literatura

*José Francisco Molina Azorín, María Dolores López Gamero, Juan José Tarí Guilló y Jorge Pereira Maliner*

El resultado medioambiental de la empresa y su difusión: Un análisis de caso de las empresas españolas

*Beatriz Junquera Cimadevilla, Jesús Ángel del Brio González y Esteban Fernández Sánchez*



# Reis

Revista Española  
de Investigaciones  
Sociológicas

148

Octubre  
Diciembre  
2014

**Pablo Cabanelas, José Cabanelas Omil, Patricia Somorrostro y Jesús F. Lampón**  
Influencia de la gobernanza en el rendimiento de las redes regionales de investigación

**Sandra Dema Moreno y Capitolina Díaz Martínez**  
Los sesgos de género en las encuestas oficiales sobre economía doméstica

**Juan A. Módenes y Julián López-Colás**  
¿Por qué vivimos más? Descomposición por causa de la esperanza de vida española de 1980 a 2009

**Luca Gilberti**  
¿Bandas latinas en España? Grupos juveniles de origen migratorio, estigmas y síntomas

**Sergio González Begega y David Luque Balbona**  
¿Adiós al corporativismo competitivo en España? Pactos sociales y conflicto en la crisis económica

**Juan A. Módenes y Julián López-Colás**  
Cambio demográfico reciente y vivienda en España: ¿hacia un nuevo sistema residencial?

**José Romero Tenorio**  
Tensiones sociales en la representación fotográfica del periodo 1870-1930

**Esther Márquez-Lepe y María García-Cano**  
Condiciones de posibilidad y desarrollo para una educación intercultural crítica. Tres estudios de caso en el contexto andaluz

CIS

Centro de Investigaciones Sociológicas

## Revista Española de Investigaciones Sociológicas

www.reis.cis.es  
reis.metapress.com

148

Octubre-Diciembre 2014

**Pablo Cabanelas, José Cabanelas Omil, Patricia Somorrostro y Jesús F. Lampón**  
Influencia de la gobernanza en el rendimiento de las redes regionales de investigación

**Sandra Dema Moreno y Capitolina Díaz Martínez**  
Los sesgos de género en las encuestas oficiales sobre economía doméstica

**Juan Manuel García González**  
¿Por qué vivimos más? Descomposición por causa de la esperanza de vida española de 1980 a 2009

**Luca Gilberti**  
¿Bandas latinas en España? Grupos juveniles de origen migratorio, estigmas y síntomas

**Solicitudes de suscripción**  
EBSCO Subscription Services España, S. L.  
Avda. Bruselas, 7. 28109 Alcobendas (Madrid)  
Tel.: 91 490 25 02 - Fax: 91 490 23 25  
E-mail: ndiaz@ebSCO.es - www.ebsco.com

Metapress  
E-mail: support@metapress.com  
reis.metapress.com

**Sergio González Begega y David Luque Balbona**  
¿Adiós al corporativismo competitivo en España? Pactos sociales y conflicto en la crisis económica

**Juan A. Módenes y Julián López-Colás**  
Cambio demográfico reciente y vivienda en España: ¿hacia un nuevo sistema residencial?

**José Romero Tenorio**  
Tensiones sociales en la representación fotográfica del periodo 1870-1930

**Esther Márquez-Lepe y María García-Cano**  
Condiciones de posibilidad y desarrollo para una educación intercultural crítica. Tres estudios de caso en el contexto andaluz

**Director**  
Félix Requena Santos

**Secretaría**  
M<sup>a</sup> Paz Cristina Rodríguez Vela

**Consejo Editorial**  
Inés Alberdi Alonso, Miguel Cainzos López, Teresa Castro Martín, Elisa Chuliá Rodrigo, José Ramón Flecha García, Luis Garrido Medina, Rafael Gobernado Arribas, Rodolfo Gutiérrez Palacios, Amparo Lasén Díaz, Francisco Llera Ramo, Pablo Oñate Rubalcaba, Carlota Solé i Puig, Benjamín Tejerina Montaña, Cristóbal Torres Albero

**Edita**  
Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS)  
Montalbán, 8. 28014 Madrid  
www.cis.es - E-mail: publicaciones@cis.es

**Precios**  
Suscripción anual (4 números)

- Electrónica:
  - Instituciones 160 €
  - Particulares 50 €
- En papel y electrónica:

	España	Resto del mundo
Instituciones	180 €	220 €
Particulares	60 €	100 €

- Compra de números sueltos en papel:  
Cada número 20 €

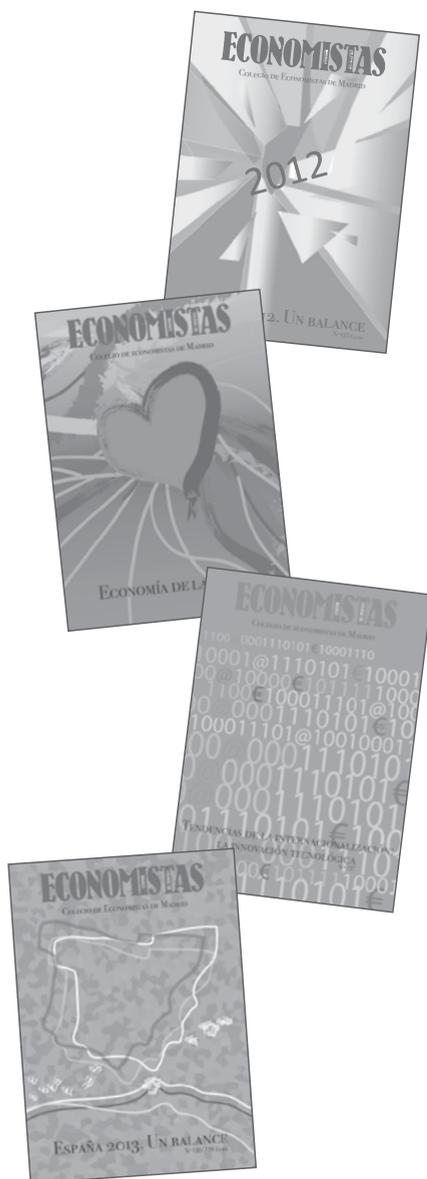
CIS

Centro de Investigaciones Sociológicas



# ECONOMISTAS

COLEGIO DE  
MADRID



La revista **Economistas** es la publicación del **Colegio de Economistas de Madrid**. Durante el año se editan dos números ordinarios que son monográficos y uno doble extraordinario que recoge el análisis y la valoración de la economía española en el año anterior y sus perspectivas para el año en curso. Se presenta como un plural y completo balance del año, realizado por un amplio grupo de especialistas y estructurado en nueve áreas del ámbito económico.

**Información, ventas y suscripciones:**

Colegio de Economistas de Madrid

Flora, 1 - 28013 Madrid

Tel. 91 559 46 02 Fax 91 559 29 16

revista.economistas@cemad.es

[www.colegioeconomistasmadrid.com](http://www.colegioeconomistasmadrid.com)



# Revista Internacional de Sociología

Volumen 72

nº 3

septiembre-diciembre 2014

Córdoba (España)

ISSN: 0034-9712

## Artículos / Articles

Poética y comunicación. Aportaciones a la teoría de la comunicación y a la teoría de los objetos desde las Odas de Neruda

*Octavio Uña*

Paradigmas y enfoques teóricos en la sociología de la música

*Javier Noya, Fernán del Val y Dafne Muntanyola*

How multimodality shapes creative choice in dance

*Dafne Muntanyola*

Factors of risk and protection/resilience in adolescent scholar bullying

Longitudinal analysis

*Teodoro Hernández de Frutos y Nuria del Olmo Vicén*

Las Becas 6000 a examen. Resultados, prácticas, expectativas y oportunidades escolares de familias y estudiantes incluidos en el programa

*Manuel Ángel Río Ruiz y María Luisa Jiménez Rodrigo*

Diferencias en el uso de los programas de rentas mínimas según nacionalidad

La Renta de Garantía de Ingresos en la Comunidad Autónoma vasca

*Cristina Lavia Martínez, Gorka Moreno Márquez y Xabier Aierdi Urraza*

La norma informal de empleo y el deterioro de la condición de ciudadanía

El caso de la industria del calzado en Elda, Alicante

*Carlos de Castro Pericacho, María Arnal Sarasa y Arturo Lahera Sánchez*

## Distribuye

### Servicio de Publicaciones del CSIC

Vitruvio, 8. 28006 Madrid (España)

Tel. 34-915612833 / 915681619/ 620/640

Fax. 34-915680173

### PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN 2014

Para España

Anual (3 números)... 50 €

Número suelto ..... 25 €

Para el extranjero

Anual (3 números)...75 €

Número suelto ..... 30€

## Edita

### Instituto de Estudios Sociales Avanzados

Consejo Superior de Investigaciones Científicas  
Junta de Andalucía

C/ Campo Santo de los Mártires, 7

14004 CÓRDOBA. ESPAÑA

Tlf. 34-957760257 Fax. 34-957760153

[www.iesa.csic.es](http://www.iesa.csic.es)

<http://revintsociologia.revistas.csic.es>

e-mail: [ris@iesa.csic.es](mailto:ris@iesa.csic.es)



**IESA** Instituto de Estudios  
Sociales Avanzados





# TEORÍA Y REALIDAD CONSTITUCIONAL

---

N.º 33 1.º semestre 2014

---

**MONOGRÁFICO**  
**LA INTEGRACIÓN POLÍTICA  
DE EUROPA (II)**

**UNED**

fundación  
**Manuel Giménez Abad**  
de Estudios Parlamentarios y del Estado Autonómico

 **Editorial Universitaria**  
**Ramón Areces**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA



# **N**ormas de **publicación**

## Próximos números

### NÚMEROS ABIERTOS

La *Revista Española del Tercer Sector* invita a investigadores y expertos que deseen presentar artículos académicos a que lo hagan a la secretaría técnica de la misma publicación, a través del correo:

**[secretaria.rets@achesp.org](mailto:secretaria.rets@achesp.org)**

Los artículos que se presenten deberán **seguir las normas de publicación.**

# Normas de publicación

## PROCEDIMIENTO DE PUBLICACIÓN DE TRABAJOS

El Consejo Científico decide la admisión de los originales recibidos por la Revista, en cuyo caso estos serán enviados a dos evaluadores anónimos, externos a la entidad editora, de reconocida solvencia científica en el campo de estudio sobre el que versen los originales. Con los informes de los evaluadores, el Consejo Científico decide finalmente aceptar o no el trabajo para su publicación en la **Revista Española del Tercer Sector**. Únicamente se someterán a evaluación externa los artículos. El material para el resto de secciones será evaluado por la dirección de la revista.

## NORMAS PARA LA PRESENTACIÓN DE ORIGINALES

1. Los trabajos para su publicación deben enviarse electrónicamente en formato Microsoft Word a la siguiente dirección de correo electrónico: [secretaria.rets@luisvives-ces.org](mailto:secretaria.rets@luisvives-ces.org).
2. Dado que el proceso de evaluación es ciego, los autores deberán enviar **dos versiones**. Una de ellas incluyendo el nombre, afiliación, dirección postal, teléfono, número de fax e e-mail y un breve curriculum vitae, y otra sin datos identificativos. Asimismo, se aportará un resumen, en español e inglés, de 150 palabras aproximadamente, así como al menos un código JEL y un máximo de cinco palabras clave.
3. La Revista acusará recibo de los originales y el Consejo Editorial resolverá a la vista de los informes de los evaluadores. Las pruebas serán remitidas a los autores antes de su publicación.

4. Los artículos enviados a la Revista deberán ser inéditos y no estar sometidos a procesos de aceptación o publicación en otro medio.
5. La **extensión del texto** no deberá superar los 570.000 caracteres (contando espacios), lo que aproximadamente son 30 páginas tamaño DIN A 4 a doble espacio, incluyendo gráficos, tablas, notas y bibliografía. Es importante no hacer doble «intro» después de cada punto y aparte.
6. Las **distintas secciones** han de numerarse de forma correlativa siguiendo la numeración arábiga (incluyendo, en su caso, como 1 la sección de introducción), y la rúbrica correspondiente se consignará en letras mayúsculas. Consecutivamente, los apartados de cada sección se numerarán con dos dígitos (1.1., 1.2.,...) y tipo negrita sin mayúsculas, y tres dígitos (1.1.1., 1.1.2.,...) y tipo subrayado sin mayúsculas.

Los cuadros, tablas y figuras, en su caso, se numerarán de forma consecutiva y siempre con números arábigos. Cada una dispondrá de título y fuente.

7. **Las notas** se numerarán correlativamente con números arábigos, a espacio sencillo, y serán ubicadas a pie de página, cuidando que se correspondan con un número volado indicado sobre el texto. Sólo incluirán la referencia bibliográfica concreta (por ejemplo, direcciones de Internet) o/y una brevísima anotación, nunca grandes textos. Si éstos fueran necesarios, se llevarán al final del trabajo.
8. Todas las **tablas, cuadros, diagramas, gráficos y otras ilustraciones** irán mnumeradas correlativamente y situados en el lugar que les corresponde dentro del texto. Además en los casos de gráficos, diagramas e ilustraciones deberán incluirse los archivos jpg a 300 ppp de resolución como documento aparte.
9. En caso de entregar un texto destinado a las secciones de «Notas y Colaboraciones», «Herramientas», «Recesiones», «Experiencias» y/o «Documentos», éste deberá tener entre tres y diez páginas. En la sección de **documentos de interés** se especificarán en la cabecera del texto el autor, título del libro, editorial, lugar y fecha de publicación del documento. En el caso de las **recensiones de artículos**, se indicará el autor, título del artículo, nombre de la revista, número y año, y páginas. El reseñador podrá firmar la reseña al final del texto. En **notas y colaboraciones** aparecerá en la cabecera del texto el autor, cargo e institución o entidad a la que representa.
10. En el caso de resultar el **original aceptado** para su publicación, el autor o autores se comprometen a revisar las pruebas de imprenta pertinentes en un plazo máximo de cuatro días desde su recepción. Serán igualmente bien

recibidas sugerencias de temas y otras colaboraciones para cualquiera de las secciones previstas en la revista.

11. Las **referencias bibliográficas** se incluirán en el texto indicando el nombre del autor, fecha de publicación, letra y página. La letra, a continuación del año, sólo se utilizará en caso de que se citen obras de un autor pertenecientes a un mismo año. Dichas letras deberán guardar el orden correlativo desde la más antigua a la más reciente obra publicada. Al final del trabajo se incluirá una sección de referencias bibliográficas que contendrá las obras citadas en el texto. Las referencias deben corresponderse con las recogidas en el texto, y deberán ser ordenadas alfabéticamente por el primer apellido de los autores y después por el año, siguiendo las siguientes pautas:

Apellido (en mayúsculas) y nombre (en minúsculas) del autor, año de publicación (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c, etc. en caso de existir varias citas de un mismo año), título del libro (en cursiva) o título del artículo (entre comillas), nombre de la revista (en cursiva) y número, editorial (en libros), lugar de publicación y, finalmente, páginas (págs. xxx). En el caso de trabajos no publicados, se incluirá el enlace de Internet «http//» completo y la fecha de acceso.

## NORMAS PARA CITAR

Las citas aparecerán en el texto según el formato «autor-fecha» (por ejemplo, Martínez, 2005) y, en su caso, página (Martínez, 2005: 26). Las referencias en el texto que incluyan más de dos autores usarán la fórmula *et al* (Martínez *et al*, 2005).

# Articles Publication Guidelines

## CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY JOURNAL

The Scientific Council decides the admission of the original received for the magazine, in which case they will be sent to two anonymous reviewers, external to the publishing body of recognized scientific in the field of study that related to the original. With reports of the evaluators, the Scientific Council decides to finally accept or reject the work for publication in the journal of social responsibility of the company. Only be arbitrated and external evaluation articles, the material for the rest of the sections will be evaluated by the direction of the magazine.

The electronic version of the articles will need to be sent by e-mail to **secretaria.rets@luisvives-ces.org** to be considered in the selection process.

## NORMAL FOR THE PRESENTATION OF ORIGINALS

1. Works for publication should be sent electronically in Microsoft Word format to the following email address: [secretaria.rets@luisvives-ces.org](mailto:secretaria.rets@luisvives-ces.org)

2. Since the evaluation process is blind, the authors should send two versions:

One of them should include your name, affiliation, postal address, phone, fax, e-mail, number and a brief CV; and another one without any identifying information. Also, a summary of 150 words will be provided in Spanish and English, and at least one JEL code and a maximum of five keywords.

3. The journal will acknowledge receipt of the original and the Editorial Board will resolve in the light of the reports of the referees. Tests will be remitted to the authors before publication.

4. Articles sent to the magazine must be unpublished and not be subjected to processes of acceptance or publication in other media.

5. The extension of the text must not exceed 570,000 characters (counting spaces) that are approximately 30 pages DIN A4 size double spaced, including charts, tables, notes and bibliography. It is important not to double « enter» after each stop.

6. The different sections have numbered correlatively following the Arabic numerals (including where appropriate, such as 1 the introduction section) and the corresponding heading in capital letters. Consecutively, the paragraphs of each section is numbered with two digits (1.1, 1.2...) and bold type without capital letters and three digits (1.1.1, 1.1.2...) and type underlined not-capitalized.

Pictures, tables and figures, if any, are numbered consecutively and always with Arabic numerals. Each will have title and source.

7. The notes are numbered consecutively with Arabic numbers, single-spaced and will be located at bottom of page, taking care to correspond with a number flown indicated on the text. Only include the specific bibliographic reference (for example, Internet addresses) and/or a brief annotation, never great texts. If these were necessary, they will be at the end of work.

8. all tables, pictures, diagrams, charts and other illustrations will be numbered consecutively. Also in case of graphics, diagrams and illustrations must be the jpg files at 300 dpi resolution, besides going inserted in the Word document.

9. If you submit a text for the sectioned of « notes and collaborations», «tools»«recession», «experiences» and or « documents», must be between three and ten pages. In the section of documents of interest are specified in the header of the text the author, title of the book, publishing, place and date of publication of the document. In the case of the reviews of articles, indicate the author, title of article, name of the journal, number and year. The reviewer may sign the review at the end of the text. In notes and collaborations will be shown at the top of the text author, Manager and institution or entity you represent.

10. In case the original is accepted for publication, the author/authors undertake to revise the relevant printing proofs with a maximum period of four days of its receipt. They will be equally well received suggestions for themes and other collaborations for any of the sections referred to in the magazine.

11. Bibliographic references will be included in the text indicating the name of the author, date of publication, letter and page. The letter in the following year will be used when citing works by an author belonging to a same year.

Ten letters stored in sequential order from the oldest to the most recent published work. At the end of the work will include references section containing the cited works in the text. References containing the works cited in the text. References must match the containing in the text, and must be ordered alphabetically by the last name of the authors and then by year. According to the following guidelines:

Surname (in capital letters) and name (lowercase) of the author, year of publication (in parentheses and distinguishing a, b, c, etc.) If there are several quotations from the same year), title of the book (italic) or title of the article (in quotation marks), name (italics) magazine or title of the article (in quotation marks), name of journal (in italics) and number, publishing (in books), place of publication, and finally, pages (pp.. xxx).

In the case of unpublished work, will include the link «http//» complete and the date of access.

## **RULES FOR QUOTE**

Quotations appear in the text according to the format « Humanities» (for example, Martínez, 2005) and, where applicable, page (Martínez, 2005:26). The references in the text to include more than two authors will use the formula et al (Martínez et al, 2005).

# Normes abrégées de publication

## REVUE DE RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE

Les articles envoyés à la *Journal Espagnol Du Tiers Secteur* doivent être inédits et ne peuvent avoir été publiés ou être en attente de publication dans d'autres revues. Tous les articles originaux doivent être évalués par des experts anonymes et externes à la rédaction de la Revue.

L'auteur doit envoyer la version électronique de son article à l'adresse suivante: **secretaria.rets@luisvives-ces.org**.

Quand au format, l'article doit être présenté suivant les indications ci-dessous:

1. La police utilisée est Times New Roman, taille 12, double ligne, sans espaces entre les paragraphes. Le document doit comprendre des marges de 2,5 cm de chaque côté.
2. La longueur de l'article ne peut pas dépasser les 40 pages (images incluses).
3. La mise en page du texte doit être standard et dans un programme informatique communément employé.
4. La première page doit inclure le nom de l'auteur ou des auteurs ainsi qu'un court résumé de leur Curriculum Vitae suivi de leur adresse (postale et électronique) et téléphones respectifs.
5. Pour chaque article, l'auteur doit envoyer un résumé (de maximum 120 mots) en espagnol et en anglais ainsi qu'une liste de mots clefs (entre deux et cinq mots) et les références bibliographiques citées/utilisées suivant la bonne classification scientifique internationale correspondante.
6. Les différents chapitres doivent être numérotés en utilisant le numéro «1» pour l'introduction. Les titres doivent s'écrire en caractères majuscules. Les sous-titres doivent énumérés consécutivement en utilisant deux ou trois nombres simples (1.1., 1.2.; 1.1.1, 1.1.2., etc.). Les sous-titres de deux nombres doivent s'écrire en caractère gras et ceux de trois nombres doivent être soulignés (Ex: 1.1 Sous-titre ou 1.1.1 Sous-titre).

7. Toutes les images (tableaux, figures, etc.) utilisées pour illustrer l'article doivent être numéroté. Par voie électronique, ces images doivent être envoyées séparément.
8. Les notes de bas de page doivent aussi être numérotées, espacement simple, et placées au bas de la page.
9. Les citations doivent apparaître dans le texte suivant le format «auteur - date» (par exemple, «Martínez, 2005»). Si nécessaire, il est possible d'également inclure la page (Martínez, 2005: 26). Les références à plus de deux auteurs doivent suivre la formule et al (Martínez et al, 2005).
10. Les références bibliographiques doivent s'inclure en fin d'article sous la rubrique «Références bibliographiques» (sans énumération) par ordre alphabétique des auteurs et en suivant le modèle suivant: Nom de famille (en majuscule) et prénom (en minuscule) de l'auteur, année de publication (entre parenthèse et en distinguant avec les lettres a, b, c, etc. si les références correspondent à des années différentes), titre du livre (en italique) ou de l'article (entre guillemets), nom de la revue (en italique) et maison d'édition, ville de publication et, finalement, les pages (pages xxx). Si la référence est électronique, il faut inclure l'adresse complète Internet «http://www.» suivie de la date d'accès.

Les auteurs recevront cinq exemplaires du numéro de la Revue où l'article sera publié.

Si está interesado en suscribirse a la **Revista Española del Tercer Sector** en la versión impresa, por favor complete e imprima el siguiente formulario, entregando la parte inferior a su oficina bancaria y haciéndonos llegar la parte superior a la fundación Acción contra el Hambre, por correo postal a la Calle Duque de Sevilla, 3 (28002-Madrid) o por e-mail secretaria.rets@luisvives-ces.org

2014 (Nºs 26, 27 y 28)

La suscripción a la versión en papel es gratuita. Los gastos de envío ascienden a la cantidad de 21 euros (sólo para España).

A través de la editorial Sepha se puede adquirir la **versión ePub (0,99€ por número)**:  
<http://www.editorialsepha.com/n/len/0/cal/23/revistas-de-accion-contra-el-hambre>

## Datos del suscriptor (envío)

ENTIDAD:

Nombre y apellidos:

NIF/ CIF

Teléfono

Dirección

Email:

CP

Localidad

Provincia

## Datos de facturación: (solo si son diferentes del suscriptor)

NOMBRE DE LA PERSONA O ENTIDAD:

Nombre y apellidos:

NIF/ CIF

Teléfono

Dirección

CP

Localidad

Provincia

## FORMA DE PAGO

- Transferencia bancaria (cuenta nº: 2038-1052-45-6000833929 de la Fundación Acción contra el Hambre)
- Cheque
- Efectivo
- Domiciliación. Si elige esta opción, por favor rellene la tabla de Datos Bancarios.

## Datos bancarios

Banco/caja

Dirección Sucursal

Localidad

Titular de la c/c

IBAN

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

Fdo. \_\_\_\_\_ (envíos por email, firma digital)

## IMPRESO PARA LA OFICINA BANCARIA (en caso de que la forma de pago elegida sea domiciliación bancaria)

Ruego carguen a mi cuenta abajo indicada los recibos que en adelante les remita la Fundación Acción contra el Hambre, en concepto de suscripción a la *Revista Española del Tercer Sector*.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

## PROTECCIÓN DE DATOS

A los efectos de lo dispuesto en la Ley 15/99, de Protección de datos de Carácter Personal y en el Real Decreto 1720/2007, le informamos de que sus datos van a formar parte de un fichero titularidad de la Fundación Acción contra el Hambre, que es así mismo el Responsable del citado Fichero que será procesado con el fin de poder prestar los servicios por usted solicitados y que se encuentra debidamente inscrito en la Agencia Española de Protección de Datos. Con la cumplimentación de sus datos, usted autoriza a la Fundación Acción contra el Hambre para incluir sus datos en el referido fichero, así como su utilización y tratamiento automatizado o no, para la gestión y registro de sus relaciones con la Fundación Acción contra el Hambre.

Asimismo autoriza el tratamiento de sus datos personales para el envío de información sobre actividades y servicios de la Fundación Acción contra el Hambre por cualquier medio, salvo que usted indique expresamente en la casilla correspondiente que no desea recibir ningún tipo de información.

De conformidad con lo dispuesto en la Ley, la Fundación Acción contra el Hambre se compromete al cumplimiento de su obligación de secreto de los datos de carácter personal, y al deber de guardarlos y adoptará la medias necesarias para evitar su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado, habida cuenta en todo momento el estado de la tecnología. Asimismo, establecerá los contratos y compromisos de confidencialidad con aquellos terceros que en función de una relación jurídica accedan a estos datos personales para la gestión del servicio por usted solicitado.

Usted podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición con arreglo a lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre y demás normativa aplicable al efecto, mediante el envío de una solicitud firmada por él, acompañada de una fotocopia del DNI a la siguiente dirección: C/ Duque de Sevilla 3, 28002 Madrid, a la atención de TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES, o por cualquier otro medio que permita reconocer la identidad del usuario que ejerza cualquiera de los derechos anteriores. En todo caso, la Fundación Acción contra el Hambre se compromete a comunicar al titular de los datos las variaciones que en éstos se puedan derivar del ejercicio de los anteriores derechos, incluida su cancelación.

La Fundación Acción contra el Hambre se reserva el derecho a modificar unilateralmente y sin previo aviso su política de privacidad, siempre de acuerdo a la normativa vigente. Realizado el cambio, los titulares de los datos serán informados por correo electrónico, o cualquier otro medio equivalente.

- No deseo recibir información de otros servicios y actividades de la Fundación Acción contra el Hambre

If you are interested in subscribing to the **Revista Española del Tercer Sector**, please complete and print this form. Please send it to the Fundación Acción contra el Hambre by fax (+34 91 391 53 01), e-mail (secretaria.rets@luisvives-ces.org.) or by post (C/ Duque de Sevilla, 3, 28002, Madrid, Spain).

I would like **to subscribe** to the **Revista Española del Tercer Sector** 2013 issues which has an annual cost of 10€ (VAT and postage costs\* not included), and I would also like to receive the issues from the following years

- 2009 (issue 1, 2 and 3)
- 2010 (issue 4, 5 and 6)
- 2011 (issue 7, 8 and 9)
- 2012 (issue 10, 11 and 12)
- 2013 (issue 13, 14 and 15)

I would like to receive a specific issue of the **Revista Española del Tercer Sector** which has a cost per issue of **4€** + **postage costs\*** (VAT included): \_\_\_\_\_  
(Please indicate the issues you would like to receive)

I would like to subscribe to the **digital edicion journal (for free)**

\* When we receive this form we will inform you of the postage costs.

## Contact details of subscriber

NAME OF ORGANISATION: \_\_\_\_\_

Name and Surname: \_\_\_\_\_

Tax Identity Number \_\_\_\_\_

Telephone \_\_\_\_\_

Address \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Postal Code \_\_\_\_\_

City \_\_\_\_\_

State/Region Country \_\_\_\_\_

## Invoicedetails: (only if they are different from the subscriber)

NAME OF PERSON OR ORGANISATION: \_\_\_\_\_

Tax Identity Number \_\_\_\_\_

Telephone \_\_\_\_\_

Address \_\_\_\_\_

Postal Code \_\_\_\_\_

City \_\_\_\_\_

State/Region Country \_\_\_\_\_

## TYPE OF PAYMENT

- Bank account transfer: Bankia. C/ Duque de Sevilla, 3 - 28002 Madrid, Spain. Account holder: Fundación Acción contra el Hambre. IBAN: ES23 2038 1052 4560 0083 3929. BIC (Bank Identifier Code): CAHMESMMXXX
- Cheque
- Cash

## ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE DATA PRIVACY AND PROTECTION POLICY

As provided under Act 15/99 on the Protection of Personal Data and under Royal Decree 1720/2007, we inform you that your data are going to form part of a file owned by the Acción contra el Hambre Foundation, which is likewise the party Responsible for the file mentioned that will be processed in order to be able to provide the services requested by you and that is duly recorded in the Spanish Data Protection Agency. By filling in your data, you authorise the Acción contra el Hambre Foundation to include your data in that file, and to use them and process them in an automated form or otherwise, for managing and recording your relations with the Acción contra el Hambre Foundation.

Likewise you authorise your personal data to be processed for the purpose of sending out information about activities and services of the Acción contra el Hambre Foundation by any means, unless you expressly indicate in the appropriate box that you do not wish to receive any information.

In accordance with what is provided for under the Act, the Acción contra el Hambre Foundation undertakes to fulfil its obligation of secrecy regarding the personal data, and is committed to the duty to keep them and will adopt the necessary measures for avoiding the alteration, loss, processing thereof or non-authorised access thereto, taking into account at all times the state of technology. Likewise it will establish the contracts and confidentiality commitments with those third parties that, on the basis of a legal relationship, gain access to these personal data in order to manage the service requested by you.

You may exercise your rights of access, rectification, cancellation and objection in accordance with the provisions of Constitutional Act 15/1999, of 13 December, and other regulations applicable thereto, by sending a request signed by you, accompanied by a photocopy of your national ID card, to the following address: C/ Duque de Sevilla 3, 28002 Madrid, to the attention of TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES, or by any other means that enables the identity of the user who exercises any of the above rights to be recognised. In any event, the Acción contra el Hambre Foundation undertakes to inform the data owner of variations in them that may derive from the exercise of the above rights, including their cancellation.

The Acción contra el Hambre Foundation reserves the right to modify its privacy policy unilaterally and without prior notice, always in accordance with current regulations. Once the change has been made, the owners of the data will be informed by email or any other equivalent means.

- I do not wish to receive information about other services and activities of the Acción contra el Hambre Foundation.