

REPORTAJE

No solo de intenciones vive una ONG

La constitución legal de una organización sin ánimo de lucro no es complicada, lo difícil es conseguir financiación

LUIS VIVANCO / BRUNO LAMAS RODRÍGUEZ - Madrid - 24/01/2011

Vota ☆☆☆☆☆ | Resultado ★★★★★ 1 votos



Recomendar

Este reportaje forma parte del proyecto final de la asignatura de Digital de los alumnos de la 24ª promoción de la Escuela de Periodismo UAM / EL PAÍS 2010.

Cinco amigos, una idea: limpiar los pantanos y ríos de la Comunidad de Madrid. Una madre, un problema: el narcotráfico y la drogadicción entre los jóvenes gallegos. En estos dos escenarios nacieron dos ONG. [Pura Naturaleza](#) recoge los desperdicios abandonados por domingueros irresponsables en la naturaleza madrileña. La [Asociación Érguete Vigo](#) reinserta en la sociedad gallega a personas cuyos sueños fueron secuestrados por las drogas.



- **Los trámites burocráticos**

"Nos dimos cuenta de que el mensaje llegaba y calaba. El resto lo hizo la solidaridad y la participación ciudadana", asegura Carmen Avendaño

Tras varios pasos legales en un plazo de dos y seis meses se crea una ONG

"Consiguen sus recursos euro a euro, por eso piensan mucho en qué los van a gastar, y lo hacen muy bien y muy controlado", comenta Rafael Jariod

¿Es complicado montar una ONG? Los que se han aventurado dicen que no. Tras varios pasos legales y con un poco de paciencia, se crea en un plazo de entre dos y seis meses. No se necesitan grandes sedes, ni miles de socios, ni millones de euros. Solo buena voluntad. Pero en el camino se cruza una gran piel de plátano: el dinero. Conseguir fondos es la clave que determina que una ONG se mantenga viva.

Frustración

César Redondo es uno de los socios de Pura Naturaleza y el encargado de buscar recursos. "Una misión frustrante", dice. La ONG tiene un año de vida y en este tiempo no ha logrado conseguir ni un solo euro de instituciones públicas y privadas. Todos los domingos salen con un grupo de 15 voluntarios a recoger la basura de los pantanos con las herramientas que consiguen con su propio dinero. De sus salarios sale también el refrigerio de los que ayudan. Montaron la sede en un almacén en casa de uno de los socios, en el distrito madrileño de Aravaca. Ahí se reúnen, ahí también guardan los rastrillos. Redondo recuerda que el papeleo fue lo de menos. Documentos para la Comunidad que luego servían para registrarse en el Ayuntamiento. No hay nadie en plantilla. "No podemos permitirnos pagar ni mil euros a alguien". Las 10 salidas al campo y las campañas de sensibilización en Pozuelo, municipio cercano a Aravaca, han costado unos 3.000 euros a los socios.

En las más de sesenta entidades públicas a las que ha acudido le han dicho que no, que la crisis es para todos. En las empresas privadas la experiencia tampoco ha sido buena. "Hemos ido a 40 grandes empresas. La respuesta ha sido cero. Les dicen que colaboran con otras, o que sus presupuestos están cerrados, o que no van por esa línea, que tienen sus

propias fundaciones. Recuerda con especial enfado cuando fue a una multinacional de herramientas a pedir que les donaran los rastrillos. "Nos regalaron una caja de guantes".

Redondo asegura que en las reuniones de los socios se plantean qué hacer y hasta cuándo podrán seguir con este sueño. Pero promete que no abandonarán. Rafael Jariod, presidente de la [Asociación de Pequeñas y Medianas ONG de Cataluña](#), que agrupa a 39 entidades, asegura que esa es una característica de estas organizaciones. "A pesar de la dificultad de financiarse, no desaparecen. Las personas que las dirigen tienen clarísimo lo que van a hacer y eso dura años". Además, el activista destaca algo positivo dentro de este escenario hostil. "Consiguen sus recursos euro a euro, por eso piensan mucho en qué los van a gastar, y cuando la hacen, lo realizan muy bien y muy controlado". En esta asociación catalana ayudan a las pequeñas organizaciones a tener claros sus horizontes. "Normalmente tienen poca información, se equivocan con los planteamientos. Les orientamos, les hacemos ver la realidad. Hay veces que el árbol que tienen delante nos les permite ver el bosque que hay detrás o en otras ocasiones no hay nada", explica Jariod.

Las vías de la financiación

Las ONG tienen cuatro vías para conseguir dinero. Las cuotas de los socios es la más habitual, aunque también la más limitada. Otra es la prestación de servicios a empresas o particulares por parte de las ONG. También existen las donaciones privadas y las subvenciones públicas. Luna Carrillo, de [Moon Economistas](#), una asesoría con más de 10 años de experiencia aconsejando a ONG, afirma que "lo ideal sería que una organización consiguiera el 80% a través de sus recursos propios y solo un 20% de subvenciones". En la práctica, sin embargo, conseguir subvenciones no es sencillo porque la mayoría se asignan a proyectos específicos. "En ocasiones, los concursos para subvenciones dependen de los temas que se pretendan priorizar en un momento dado, lo que condiciona su adjudicación", reconoce Carrillo.

Existen organizaciones conocidas como *fundraising* que ayudan a conseguir recursos y que se quedan con un parte de ellos. En España comenzaron hace 10 años, en Holanda e Inglaterra existen desde hace 25 y 30 años respectivamente. Alberto López, de [Fundraising Initiatives](#), explica que su trabajo es "captar donaciones regulares para las ONG y conseguir una mayor implicación de las empresas. De esta manera no dependen de la voluntad de cada momento". López dice que las organizaciones que utilizan sus servicios deben tener una estructura "importante" para que ellas mismas puedan negociar futuras donaciones. "Nosotros solo realizamos el primer contacto entre las empresas y las organizaciones", afirma.

La [Asociación Española de Fundraising](#) destaca el uso de internet a la hora de conseguir financiación. Esta herramienta, según la asociación, aún no se utiliza mucho y recuerda que la Red ofrece a los donantes la posibilidad de realizar la aportación *on-line*. Recomienda incluir la dirección de la ONG en todas las comunicaciones, emitir boletines electrónicos y hacerse con las direcciones de posibles donantes. [Cómo obtener grandes donaciones de personas pudientes](#) o [cómo construir una marca que ayude a captar fondos](#) son otras de las estrategias.

[La asesoría de Seniors Españoles para la Cooperación Técnica](#) publicó un [manual de supervivencia y desarrollo para las ONG](#). La guía recomienda lograr que algunas empresas se conviertan en socios protectores, es decir, que aportan una cuota fija anual. También sugieren elaborar un plan de mercadotecnia que incluya la búsqueda de fondos, la sensibilización de grupos o instituciones, la captación de socios y la creación y cuidado de la marca.

Fuerza y entrega

A estas estrategias hay que sumar pasión y entrega. Eso lo sabe bien Carmen Avendaño, una madre que en 1984 creó la Asociación Érguete Vigo para luchar contra el narcotráfico y rescatar a los jóvenes gallegos de las garras de las drogas. "Al principio solo éramos 10 o 12 familias desesperadas. Para la sociedad aún era un tema tabú", dice esta mujer de 61 años que ha logrado que Érguete (levántate en gallego) pase de ser un núcleo de madres concienciadas a un referente de la acción social en Galicia y España.

Avendaño recuerda que los inicios fueron complicados. "Todo el mundo pensaba que el problema de la toxicomanía era marginal. No fue sencillo conseguir que la sociedad lo visualizara". Una vez que se comenzó a reconocer la existencia del problema, cuenta, las cosas marcharon mejor. "Nos dimos cuenta de que el mensaje llegaba y calaba. El resto lo hizo la solidaridad y la participación ciudadana".

En la actualidad, Érguete tiene dos divisiones. La [Asociación Érguete Vigo](#) se centra en la lucha contra el narcotráfico y la sensibilización de las familias. En 2010 ha manejado un presupuesto de 543.337 euros, de los que 48.900 son de origen privado. La [Fundación Érguete-Integración](#), que se creó en 1999, se dedica a formar y reinserir a toxicómanos, mujeres maltratadas, inmigrantes, parados de más de 45 años y presos. En 2010 contaron con un presupuesto de 977.455,82 euros, de los que 34.000 corresponden a financiación privada. Según la memoria de actividades, en 2009 ayudaron a 2.232 personas. Les llena de orgullo saber que 280 ya tienen trabajo.

Los trámites burocráticos

El primer paso para crear una ONG es determinar su forma jurídica, es decir, decidir si se quiere crear una asociación o una fundación. Dependiendo de esto, hay que redactar los estatutos, que deberán cumplir los requisitos de la [Ley de Fundaciones](#) o de la [Ley de Asociaciones](#). Los estatutos recogerán los principios que regirán su actuación, el ámbito en el que se desenvolverá, el nombre, los representantes legales y la sede social.

Para crear una fundación es necesario un fondo mínimo de 30.000 euros, que puede realizarse en efectivo o en bienes. Está dirigida por un patronato que toma las decisiones y que suele estar formado por tres personas, aunque la ley no establece un número mínimo, y necesita un trámite notarial para su constitución. Por su parte, para crear una asociación no es necesaria ninguna aportación económica. Los socios eligen una junta directiva que se reúne en asamblea general y dirige la entidad. Mientras las donaciones a las fundaciones desgravan (están acogidas en la [Ley 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo](#)), las que se realizan a las asociaciones no lo hacen, a no ser que se traten de asociaciones de utilidad pública (reconocimiento que concede el Ministerio del Interior).

Una vez redactados los estatutos, hay que inscribirlos en el registro correspondiente y pagar unas tasas. Si el ámbito de actuación es nacional habrá que acudir al Ministerio del Interior (las asociaciones) y en el caso de las fundaciones a aquel que se ocupe de la actividad que vaya a desarrollar: Asuntos Sociales (atención a los marginados), Exteriores (cooperación internacional).

El siguiente paso es solicitar en Economía y Hacienda el número de CIF y darse de alta en el censo correspondiente según la actividad que se vaya a desarrollar. También hay que dar de alta en la Seguridad Social a los trabajadores que se vayan a contratar.