

TEMA 4. TRANSPARÈNCIA, REPORTING I VIRALITZACIÓ DE L'EDUCACIÓ FINANCERA

1. Explicar les finances i la utilitat que tenen en els projectes socials
2. Com explicar els comptes perquè els entenguin els nostres veïns
3. La finalitat i l'impacte: els ODS i nosaltres, el balanç social i encaix a la RSE
4. La necessitat d'educació financera al món rural i als pobles en despoblació
5. Com millorar les capacitats dels nostres socis i veïns: iniciatives d'educació financera que podem fer servir i difondre

1. EXPLICAR LES FINANCES I LA UTILITAT QUE TENEN EN ELS PROJECTES SOCIALS

Arriba un moment difícil en tot projecte social: interessar els socis, col·laboradors, donants, etc. resultats de la gestió econòmica d'un projecte.

Des de la perspectiva de l'impulsor o gerent d'un projecte ciutadà o social, és vital demostrar amb fets i dades que s'han gestionat de manera eficient els recursos. Si no ho aconseguim, ningú no tindrà la certesa que s'ha fet tot el possible per assolir els objectius de manera adequada. A més, si no se sap amb certesa que no s'han malgastat diners ni hores de treball, la identificació entre l'organització i la seva base social s'afeblirà, i qualsevol auditoria serà vista com una posada en qüestió o fins i tot com un perill per a l'organització.

El problema és que desxifrar els comptes d'una organització o un projecte no és tan fàcil, per això fem cursos com aquest. A més, encara que es tinguin els coneixements bàsics necessaris, necessitem temps. Un temps que no sol ser vist per una persona mitjana com a part de la seva aportació a l'objectiu social de l'organització en què participa. Fins i tot a les cooperatives de treball, els socis *remuguen* a l'hora d'estudiar els comptes.

Què podem fer? Posar-ho fàcil.

2. COM EXPLICAR ELS COMPTES PERQUÈ ELS ENTENGUIN ELS NOSTRES VEÏNS

Estudiarem com va presentar els comptes de forma pública el 2022, el primer any després de la pandèmia, una entitat real: la Fundació Anesvad¹.

Primera cosa a destacar: ho fa sota el titular “Som transparents” i no com a “Compte de resultats” o “Compte de pèrdues i guanys”. Fent-ho així es trasllada la veritable voluntat de l'organització: que la gestió econòmica sigui fàcilment comprensible per qualsevol persona. El titular segueix el compte d'ingressos i despeses. Però no és un informe comptable normal. Està traduït per traslladar allò que un petit donant normal vol saber: *són útils les meves donacions? L'organització té capacitat per mantenir el projecte en el temps i tenir un impacte real?*

¹ Obtingut de la seva Memòria 2022 https://www.anesvad.org/wp-content/uploads/2023/08/MEMORIA-ANUAL-ANESVAD-2022_.pdf

Gastos	
Misión	7.864.072 €
Movilización de recursos y relación con donantes	1.587.092 €
Gestión y administración de recursos	1.195.159 €
Otros	245.842 €
TOTAL	10.892.165 €

Ingresos	
Fondos privados	8.078.335 €
Fondos cofinanciados	168.730 €
Ingresos de la gestión responsable del patrimonio	2.087.416 €
Otros*	293.696 €
TOTAL	10.628.177 €

Resultado del ejercicio 2022	-263.988,19 €
-------------------------------------	----------------------

Què veiem nosaltres des de la perspectiva del que hem estudiat en aquest curs?

1. Les despeses s'organitzen en només quatre partides:

- Missió: són les despeses i recursos dedicats directament als projectes i programes de la fundació. Entren aquí els fons transferits a ONG locals en tercers països, la part dels salaris del personal dedicat a aquests projectes, etc.
- Mobilització de recursos i relació amb donants: tenim aquí tot l'esforç que la fundació fa per guanyar donants. Comprèn el màrqueting, les campanyes de captació, la publicitat, etc.
- Gestió i administració de recursos: inclou la part dels salaris corresponents a gestionar l'organització, els lloguers de les oficines, serveis professionals de tercers (advocats, auditors, etc.).
- Altres.

2. Els ingressos es presenten pel seu origen:

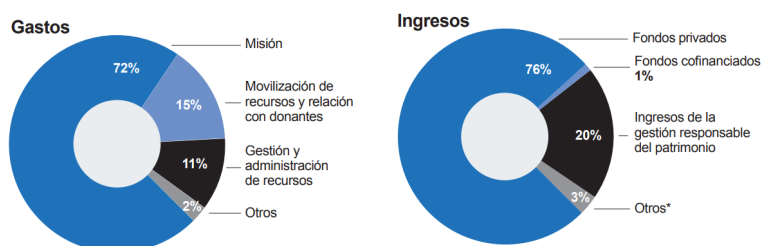
- Fons privats, és a dir, donacions de particulars i empreses.
- Fons cofinançats, és a dir, les aportacions de les administracions i organismes internacionals a projectes concrets.
- Ingressos de la gestió responsable del patrimoni, és a dir, els interessos meritats per les reserves de la fundació invertides en fons ISR.
- Altres.

3. Si unim una cosa i l'altra observem que:

- Ingressos i despeses estan força equilibrats. El desquadament, menor que el que es podria esperar en el context del primer any postpandèmia, és relativament petit per al volum d'activitat de la fundació.

- El pes de les subvencions i els ajuts públics és molt petit en el total, tan sols un 1% dels ingressos. Tot i que no sabéssim de quina organització es tracta, només amb això podríem assegurar que l'organització és econòmicament independent de resultats electorals i polítiques públiques.
- La relació entre el cost de mobilització de donants i els ingressos privats és d'1,6 a 8. És a dir, per cada euro i mig que la fundació gasta a contactar persones i sol·licitar aportacions, obté vuit euros en donacions. Això ens diu que la missió de la fundació genera compromisos amb relativa facilitat i per tant que en transmet bé la missió i la utilitat dels projectes que emprèn.
- Els ingressos generats pels fons ISR superen la suma dels costos de gestió més l'epígraf "altres" de les despeses. Això vol dir **que els diners donats per particulars i empreses i les aportacions de les administracions a projectes s'utilitzen íntegrament i directament en l'objecte social.**

Aquesta taula va acompanyada d'un gràfic que facilita encara més la comprensió de les dades.



Què veiem a primera vista?

- El 72% de les despeses s'apliquen directament a la missió
- El 76% dels ingressos venen de donants privats.
- Les despeses de gestió són només un 11% del total de despeses.
- El 20% dels ingressos són rendes generades durant l'any anterior, en plena crisi pandèmica per fons ISR.

En un primer cop d'ull ja veiem que es tracta d'una **organització financerament independent, sòlida econòmicament i eficient socialment** que va superar la crisi pandèmica amb una petjada mínima al balanç econòmic i al seu impacte social.

3. LA FINALITAT I L'IMPACTE: ELS ODS I NOSALTRES, EL BALANÇ SOCIAL I ENCAIX A LA RSE

Pràcticament totes les grans empreses ja tenen balanços socials en què mesuren l'impacte de la seva activitat en termes dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS)² de les Nacions Unides.

Això estandarditza, fins a cert punt, els balanços d'impacte social de l'activitat de les empreses, i ens permet trobar més fàcilment aquelles en què encaixi millor un projecte determinat. És a dir, si som capaços d'explicar analíticament en termes d'impacte sobre els ODS el nostre projecte, podrem demanar suport econòmic a una empresa determinada presentant-lo com una aportació a la seva pròpia estratègia.

Bona part de les empreses globals i pràcticament totes les cooperatives, utilitzen els estàndards **GRI**³ (Global Reporting Initiative). Conèixer-los breument ens ajudarà a plantejar la nostra pròpia anàlisi d'impacte sobre ODS per facilitar la comunicació amb possibles patrocinadors i donants corporatius.

Els estàndards GRI són un sistema modular d'estàndards interrelacionats. El procés de presentació d'informes pren com a base tres sèries d'estàndards: els estàndards universals GRI, que s'apliquen a totes les organitzacions; els Estàndards Sectorials GRI, que s'apliquen a sectors concrets; i els Estàndards Temàtics GRI, que inclouen continguts pertinents per a un tema determinat. Usar aquests Estàndards per determinar els temes materials (pertinents) ajuda les organitzacions a assolir un desenvolupament sostenible.

No hem de confondre l'ús de sistemes comuns d'estàndards i indicadors amb l'homogeneïtat en la forma de presentar resultats. Només cal comparar els informes d'impacte sobre ODS de dues grans empreses espanyoles com Caixabank⁴ i Repsol⁵ per adonar-se'n.

Què hem de fer aleshores?

² Veure <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

³ Veure: <https://www.globalreporting.org/how-to-use-the-gri-standards/gri-standards-spanish-translations/>

⁴ Veure Informe *Sostenibilidad, impacto socioeconómico y contribución a los ODS de las Naciones Unidas 2023*
https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank_com/Estaticos/PDFs/Sobrenosotros/SISE_2023_CAS.pdf

⁵ Informe ODS 2023 en <https://www.repsol.com/content/dam/repsol-corporate/es/sostenibilidad/informes/2023/informe-ods-2023.pdf>

1. Avaluar el nostre propi projecte fent servir un joc d'indicadors el més estandarditzat possible.
2. Buscar als informes d'impacte sobre ODS quins són els temes i els perfils dels aliats socials de cada empresa.
3. El nostre projecte està enfocat a algun dels ODS prioritaris per a l'empresa?
4. Ofereix el nostre projecte algun tipus de complementarietat a allò que ja està fent el potencial patrocinador? Participar us permetria millorar els vostres indicadors?

4. LA NECESSITAT D'EDUCACIÓ FINANCERA AL MÓN RURAL I ALS POBLES EN DESPOBLACIÓ

El teixit social local i comarcal del món rural és una de les barreres més importants davant de l'avenç de la despoblació. La seva petita escala i la dependència de fons públics el mantenen en una situació financerament precària que impedeix el desenvolupament orgànic de les iniciatives. Al final, les organitzacions, incapaces de diversificar els seus ingressos i formar equips estables, han de triar entre desaparèixer o reorientar-se cap a on sorgeixin oportunitats econòmiques. Adaptin la seva actuació a les convocatòries en comptes d'aprofitar-les com a oportunitats per a les línies d'objectius pròpies.

Són molt pocs els casos que aconseguen fer el salt cap a una dinàmica de creixement pròpia i val la pena aturar-nos per aprendre'n. La dècada d'història del projecte "Apadrina una Olivera"⁶ a Oliete, Terol, ens dona un model general replicable. Quines han estat les claus financeres d'aquesta iniciativa?

El seu punt de partida és la utilització d'ajudes públiques **per crear una capacitat productiva nova: un molí social**. Des d'un principi, la seva iniciativa s'ha orientat a l'atracció de persones de la ciutat, organitzant **una base social pròpia** que queda lligada a través d'un intercanvi simbòlic que implica un compromís econòmic (apadrinar una olivera). A partir d'aquell moment, la iniciativa es converteix en un moviment social que transcendeix el mateix poble on ha nascut i es desenvolupa per dues vies:

1. **Augment de l'abast social dels seus projectes** incorporant programes educatius mediambientals i aliances amb col·lectius i empreses locals per donar noves dimensions al projecte. Entre aquestes aliances destaquen l'associació amb ATADI (Associació Turolenca d'Ajuda a la Discapacitat Intel·lectual) amb què incorpora a la feina persones amb discapacitat intel·lectual i el llançament amb una empresa d'un poble veí de la marca "El meu hort".

⁶ Veure <https://apadrinaunolivo.org/>

2. Diversificació de les fonts d'ingrés cap a les grans empreses amb què organitzen jornades, voluntariat, *team building*, apadrinaments col·lectius...

Aquesta estratègia en dos eixos continua sent el principal motor de desenvolupament de la iniciativa. Ara ha incorporat una línia d'acció (més abast) amb l'atracció de treballadors digitals remots i nòmades digitals a partir de la rehabilitació d'un espai al poble com a *coworking*. Aquest espai s'incorpora a l'oferta que fan a les empreses (més diversificació d'ingressos) i aspira a atraure un nou segment de públic internacional (ampliant la base social).

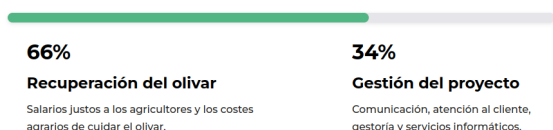
El balanç és un èxit: deu anys després dels seus primers passos han recuperat 16.000 oliveres i han creat 27 llocs de treball en un poble de 340 habitants on per primera vegada en més de mig segle torna a créixer el padró municipal.

Quan comparem el projecte "Apadrina una Olivera" amb altres iniciatives associatives locals a pobles d'escala similar i més gran, la diferència no ve donada per la brillantor de les idees de base ni pel compromís dels dinamitzadors, sinó amb la capacitat d'anar més enllà de la relació entre necessitats i convocatòries d'ajuts. Les ajudes es demanen per **capitalitzar el projecte** i aquesta mateixa capitalització es converteix en noves vies d'ingressos.

És a dir, la principal diferència dels projectes superadors és la **seva capacitat per fer-se sostenibles a base de capitalitzar les aportacions públiques i privades en capacitats productives** (el molí social, les oliveres donades, el *coworking*) que a la vegada serveixen per diversificar l'oferta (producció d'oli, participació a la marca de conserves, programes educatius, integració de persones amb discapacitat, voluntariat, *coworking* rural, etc.) i **generen noves vies d'ingressos**.

I un detall. A la portada, a pàgina completa, publiquen la gràfica següent.

¿A dónde va tu dinero?



Així doncs, resulta obvi que la capacitat de fons que marca la diferència entre l'ideòleg⁷ d'aquesta iniciativa, i una part del seu equip, i els altres projectes rurals locals és l'experiència de creixement professional en gestió dins d'una gran empresa i la capacitat i rutina de saber compassar estratègies, processos i estats financers.

⁷ Veure la seva biografia a <https://www.telefonica.com/es/autores/alberto-alfonso-pordomingo/>

No cal haver fet una carrera d'administració d'empreses, probablement ni tan sols sigui preferible. Només cal habitar-se a les eines que hem explorat en aquest curs i tenir clara la voluntat d'avançar cap al model d'organització social sostenible que el moment i el futur immediat imposen.

Com més estesa estigui la cultura financera més fàcil serà aconseguir-ho i més equips capaçs llançaran projectes sostenibles des del món rural.

5. COM MILLORAR LES CAPACITATS DELS NOSTRES SOCIS I VEÏNS: INICIATIVES D'EDUCACIÓ FINANCERA QUE PODEM FER SERVIR I DIFONDRE

A Espanya hi ha moltíssimes iniciatives de promoció de la cultura financera que han desenvolupat materials notables. Alguns estan incorporats en aquest itinerari. Però n'hi ha molts més.

El Banc d'Espanya, la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV) i el Ministeri d'Afers Econòmics i Transformació Digital, sostenen la plataforma “Finances Per a Tothom” com a base de la seva estratègia de promoció de l'educació financera. Dins d'ella podràs trobar una secció de cursos i eines gratuïts⁸.

Els socis d'aquesta estratègia també publiquen en els seus llocs web materials educatius més centrats en competències específiques lligades a la seva funció. Orientada a inversors a la CNMV⁹ hi trobem un públic més ampli però ja format en el cas del Banc d'Espanya¹⁰. I en aliança amb Ràdio Televisió Espanyola el programa de ràdio descarregable com a podcast “Els comptes clars¹¹”.

Per altra banda, les grans associacions del sector financer (Associació Espanyola de Banca, Confederació Espanyola de Caixes d'Estalvi i Unió Nacional de Cooperatives de Crèdit) han desenvolupat una *Aula Financera i Digital*¹² on comparteixen de forma pública i gratuïta, com si es tractés de MOOC, els continguts audiovisuals que generen lligats als seus propis programes d'educació financera. Pràcticament totes les entitats financeres de cert pes compten amb *minillocs web* especialitzats amb eines i continguts molt ben dissenyats que s'actualitzen regularment.

⁸ Veure <https://www.finanzasparatodos.es/cursos-y-webinars>

⁹ Veure <https://www.cnmv.es/portal/publicaciones/guias.aspx>

¹⁰ Veure <https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/>

¹¹ Todos los episodios pueden escucharse o descargarse desde <https://www.rtve.es/play/audios/las-cuentas-claras/>

¹² Veure <https://www.aulafinancieraydigital.es/>

I per si no n'hi hagués prou, els MOOC d'universitats com la Pompeu Fabra de Barcelona també tenen materials de gran qualitat com els que hem referit en capítols anteriors.

Falten potser continguts especialitzats per al tercer sector i el món associatiu, però el que és fonamental és i ha estat desenvolupat per organitzacions que assegurin la seva qualitat i professionalitat.

En qualsevol cas, si estàs pensant en crear un itinerari com aquest o en organitzar unes jornades o cursos presencials a mida de les necessitats del teu poble, comarca o organització, contacta amb nosaltres. La *Fundació Tarongers* i la *Fundació Repoblación* treballem conjuntament en el desenvolupament d'eines, continguts i itineraris per potenciar l'autonomia financera del teixit social a pobles i ciutats. Estarem encantats d'ajudar-te i donar-te el suport que puguem, presencial o virtual.