



**Universidad**  
Zaragoza

# Trabajo Fin de Grado

## Gestión económica de las entidades no lucrativas

Autora

Laura Díez Gómez del Casal

Director

D. Manuel Arnal

Facultad de Derecho Universidad de Zaragoza.

Curso 2016/2017

## ÍNDICE

<b>ABREVIATURAS.....</b>	<b>3</b>
<b>I-INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>4</b>
1- CUESTIÓN TRATADA EN EL TRABAJO DE FIN DE GRADO.....	4
2- RAZÓN DE LA ELECCIÓN DEL TEMA Y JUSTIFICACIÓN DE SU INTERÉS.....	5
3- METODOLOGÍA SEGUIDA EN EL DESARROLLO DEL TRABAJO.....	5
<b>II- LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS.....</b>	<b>7</b>
1- LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS.....	7
2- MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS/VALORES.....	9
2.1- Misión.....	9
2.2- Visión.....	10
2.3- Objetivos estratégicos.....	11
2.4- Valores.....	11
3- OBLIGACIONES DE RÉGIMEN FISCAL.....	11
3.1- Obligaciones de carácter censal o declarativo.....	12
4- DESGRAVACIONES.....	15
5- TRATAMIENTO FISCAL DE APORTACIONES CON DERECHO DE DESGRAVACIÓN.....	17
5.1- Por parte de la entidad receptora.....	17
5.2- Por parte del donante.....	17
<b>III- FUENTES DE FINANCIACIÓN.....</b>	<b>19</b>
1- TIPOS DE FINANCIACIÓN.....	19
1.1- Particulares.....	20
1.2- Administración Pública.....	22
1.3 Empresas, mecenazgo social.....	25
<b>IV- DESTINO DE LA FINANCIACIÓN.....</b>	<b>27</b>
1- ESTRUCTURAS FINANCIERAS.....	27
2- PRINCIPIOS RECTORES DE LA OBTENCIÓN DE RECURSOS.....	28
3- PRINCIPIOS RECTORES DE LA APLICACIÓN DE RECURSOS.....	31
<b>V- GESTIÓN ECONÓMICA EN LA RIOJA.....</b>	<b>33</b>
1- ACTIVIDAD DE LA ENTIDAD.....	33
<b>VI- CONCLUSIÓN.....</b>	<b>35</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>37</b>

## ABREVIATURAS

ENL	Entidad No Lucrativa
ART.	Artículo
ONG	Organización No Gubernamental
ESFL	Entidad Sin Fines Lucrativos
IS	Impuesto de Sociedades
CIF	Código de Identificación Fiscal
ONGD	Organización No Gubernamental para el Desarrollo
IBI	Impuesto sobre Bienes Inmuebles
IAE	Impuesto de Actividades Económicas
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
AAPP	Administraciones Públicas
AP	Administración Pública
ONL	Organización No Lucrativa
SNL	Sector No Lucrativo

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1. CUESTIÓN TRATADA EN EL TRABAJO FIN DE GRADO**

La cuestión desarrollada a lo largo de mi trabajo de fin de grado es «la gestión económica de las entidades no lucrativas». A lo largo de los años, las entidades no lucrativas han tenido un gran desarrollo, en cuanto a volumen y recursos y poco a poco han adquirido un papel importante en la sociedad. Cada vez son más las actividades que se respaldan a través de estas organizaciones sin fines lucrativos buscando así, un apoyo social en el que, a medida que transcurre el tiempo, debemos ir implicándonos todos.

A pesar de ello, estas entidades no pueden verse como un órgano independiente y autosuficiente, requieren una financiación la cual, como se verá a lo largo del trabajo, será obtenida por diversos medios, uno de ellos el sector público. Tema muy debatido debido a que las organizaciones no lucrativas se caracterizan por su independencia de este.

Parece ser, que el estudio de las ESFL no ha sido muy común hasta llegar a la actualidad y ser considerado un tema importante para los trabajos de investigación tanto económicos, sociales, como jurídicos. Esto queda plasmado en la antigua Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación Privada en Actividades de Interés General, la cual regulaba en un solo cuerpo legal el régimen jurídico de los entes fundacionales y las ventajas de carácter impositivo que se conceden a las personas privadas, físicas o jurídicas. Pero, como bien se entiende, «únicamente a entes fundacionales» olvidando así, el resto de organizaciones que engloba el término «entidad sin ánimo de lucro».

Dicha Ley puso fin a un régimen regulador de las fundaciones calificado antaño como «fragmentario, incompleto y aun contradictorio», el cual resultaba insatisfactorio para los tiempos venideros. Por ello, gracias a la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones y a la más concreta Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades Sin fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo (en la cual me basaré a lo largo del trabajo) se ha conseguido dar paso a la presente realidad, dotando de seguridad jurídica suficiente a tales entidades en el desarrollo de las actividades que realicen en cumplimiento de los fines de interés general que persiguen.

### **2. RAZÓN DE LA ELECCIÓN DEL TEMA Y JUSTIFICACIÓN DE SU INTERÉS**

La principal razón por la que decidí llevar a cabo este estudio para poder, finalmente, realizar mi trabajo de fin de grado, era el interés que me suscita día a día todas esas organizaciones que consiguen ayudar de la manera más directa y leal a personas en riesgo social, enfermedades o incluso en situaciones complicadas.

Considero importante que en el mundo en el que vivimos debemos colaborar en la medida de nuestras capacidades con la sociedad que nos rodea, intentado aportar parte de nosotros en actividades, personas y en todo aquello que sea necesario, para contribuir y fomentar así el buen funcionamiento de estas entidades y el cumplimiento de sus objetivos.

Por todo ello, y gracias a personas cercanas que colaboran y trabajan en este sector, consideré que podía ser interesante indagar un poco más para así, poder conocer cómo se financian, qué hacen con los recursos obtenidos, con qué beneficios económicos cuentan y como marcan sus objetivos principales.

Una vez finalizado mi trabajo, considero que ha cumplido mis expectativas. Me ha ayudado a conocer más sobre un tema que desde siempre ha llamado mi atención y ha convivido conmigo.

### 3. METODOLOGÍA SEGUIDA EN EL DESARROLLO DEL TRABAJO

Desde que comencé a investigar acerca de la gestión económica de este sector, trate de; exponer de una forma clara y ordenada, su funcionamiento, organización y metodología para que así, pudiera entenderse el contexto social que le rodea y fuese más clara su comprensión.

He dividido el trabajo en dos grandes bloques, por un lado «la gestión económica de las entidades no lucrativas, a nivel nacional» y por otro, he profundizado en la Comunidad de La Rioja, concretamente Logroño (ciudad en la que resido). He hecho uso de una de las Fundaciones de esta ciudad, para que así pudiera verse un caso real del tema tratado. Sencillamente he obtenido información de cuentas anuales, detalles económicos y organización de sus fondos. Para no hacer costos su estudio y así tener un ejemplo claro de lo que es todo el estudio que se ha llevado a cabo en este trabajo.

Dentro del primer bloque he tratado de dar una visión general del tema, en cuanto a la división de entidades existentes, beneficios con los que cuentan estas entidades y sobre todo sus obligaciones en el régimen fiscal. Finalmente he llevado a cabo una doble vertiente en cuanto a sus fondos: de donde obtiene una entidad los fondos para poder cumplir sus objetivos marcas y finalmente, como destina esos recursos obtenidos.

## II. LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS

### 1. LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS

En los últimos años, el número de entidades no lucrativas (en adelante ENLs) se ha ido multiplicando, centrando cada vez más sus actividades hacia materias y actividades que por el momento estaban reservadas a los poderes públicos. El problema que surgió es que éstos no atendían, o al menos no lo hacían de manera conveniente, a todas las necesidades del ciudadano. Ya sea por la escasez de recursos para poder afrontar las tareas que se precisa, o bien por la ineficiencia en la gestión, lo que ha impedido obtener los resultados esperados.

El incremento que se ha ido dando de la presencia de la sociedad civil en ámbitos de la administración pública ha sido común en todos los países desarrollados. En España, aunque con un cierto retraso respecto a otros países, como Estados Unidos, también se ha dado este fenómeno que se ha visto favorecido por la aprobación en los últimos años de leyes que regulan estas entidades, tanto a nivel estatal como autonómico.

Se debe tener en cuenta la precariedad de los estudios en el pasado acerca de este sector, sí que interesaba la intervención de la administración pública desde el punto de vista del gasto público que ello implica con la prestación de servicios, pero no desde la atención al papel que la sociedad civil estaba llevando a cabo en este plano.

Las ENLs se definen como una institución sin ánimo de lucro cuyo fin no es la consecución de un beneficio económico, si no, prestar unos servicios socialmente deseables, como ya he mencionado, sin la intención de obtener beneficios. Éstas no tienen participaciones de propiedad que puedan ser vendidas o comercializadas por los individuos, y si los ingresos superan gastos el excedente se utiliza para prestar más servicios. En la mayoría de los casos los servicios se prestan en base a las necesidades y no a la demanda efectiva de ellos.

Si profundizamos dentro de las ENLs, puede observarse que este sector está compuesto por un gran número de estructuras muy heterogéneas lo que conlleva una complicada delimitación. Fundamentalmente, se podrían distinguir por los diferentes objetivos que persiguen (desde la asistencia social hasta los puramente deportivos), otra perspectiva sería por su tamaño (desde las grandes fundaciones creadas por entidades financieras hasta las pequeñas creadas por un grupo de amigos con escasos recursos) y también por su forma jurídica (fundaciones, asociaciones, organizaciones no gubernamentales, etc.). A pesar de ello, ha de tenerse algo claro; todas ellas tienen una nota común: la falta de lucro en sus actividades.

Debido a la imposibilidad de extensión ilimitada en este trabajo, y en razón al área en el que nos encontramos, nos centraremos exclusivamente en la delimitación según su forma jurídica. Dicho esto, puede observarse una clara diferenciación de entidades, aunque no limitada. Entre ellas se encuentran:

- Asociación: declaradas de utilidad pública. Son agrupaciones de personas dotadas de una cierta organización, formadas para realizar una actividad colectiva, organizadas democráticamente, sin ánimo de lucro e independientes, al menos formalmente del Estado, los partidos políticos y las empresas. La asociación pretende sencillamente servir un fin y la sociedad obtener un beneficio. Están reguladas por la Ley Orgánica 1/2002 de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.
  
- Federación: asociaciones cuyos miembros son personas jurídicas, en lugar de personas físicas. Ello no significa que necesariamente la unión de personas jurídicas deba denominarse en todo momento federación. También existe la entidad Confederación que es la unión de varias federaciones. La representación tanto en federaciones como en confederaciones es una representación delegada, es decir, se eligen representantes de cada una de las entidades para representar a la entidad de origen ante el resto de entidades componentes.
  
- Corporación: está constituida por la agrupación forzosa de personas que comparten unos determinados intereses (López-Nieto). Las diferencias entre las corporaciones y las asociaciones se resumen en las siguientes características que sólo cumplen las primeras:
  - Son personas jurídicas de Derecho Público,
  - Tienen su origen en la ley o en un acto administrativo,
  - La pertenencia de sus miembros tiene carácter forzoso,
  - Sus miembros tienen intereses individuales y comunes que defender.
  
- Fundación: No cabe duda de que la entidad más representativa de estas entidades es la que adopta la forma jurídica de fundación. Las Fundaciones son según establece el Art. 2 de la Ley 50/2002 de Fundaciones y el Art. 1 de la Ley 30/1994 de Fundaciones e Incentivos Fiscales (sustituida por la anterior); «...las organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general.», además se encuentran amparadas por el Art. 34.1 de la Constitución Española.

→ Organización No Gubernamental: (más conocida por sus siglas O.N.G.) es una entidad de carácter privado, con fines y objetivos definidos por sus integrantes, creada independientemente de los gobiernos locales, regionales y nacionales, así como también de los organismos internacionales. Jurídicamente adopta diferentes estatus, tales como asociación, fundación, corporación y cooperativa, entre otras formas.

## 2. MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS/VALORES<sup>1</sup>

El pilar fundamental de toda organización, ya sea lucrativa o no, es contar con su «misión, visión y valores u objetivos estratégicos» claramente definidos, ya que es entorno a estos sobre los que se deben planificar las actividades y las acciones que va a llevar a cabo.

En nuestro caso, y atendiendo a las Entidades sin fines lucrativos (ESFL) estos tres pilares podrían delimitarse de la siguiente manera:

### 2.1 Misión

Se entiende por misión de una organización al objetivo principal bajo el cual se constituye una entidad sin fines de lucro, es decir, cuál va a ser la labor o actividad que se va a llevar a cabo. Desde un primer momento, ha de hacerse una declaración del objetivo central de la organización, siendo flexible y adaptándose a las necesidades de la sociedad civil. Elaborar una misión que se adecúe a la realidad ayuda a gestionar la estrategia correcta para la entidad. La misión de una entidad define básicamente tres temas:

1. Lo que pretende la organización cumplir en su entorno o en el sistema social en el que actúa.
2. Lo que pretende la organización hacer.
3. Para quién la organización lo va a hacer.

Un ejemplo más visual de lo que realmente es misión puede ser el siguiente: «Misión: Promover una sociedad más equitativa y sustentable construyendo capacidades en personas que habitan en sectores menos favorecidos y participando en los procesos de desarrollo de la comunidad y del país, impulsando acciones orientadas al desarrollo sustentable y sostenible que aborden diversas problemáticas en el territorio.»

---

<sup>1</sup> Tanto las entidades no lucrativas como las empresas, deben tener claros estos principios al comienzo de su actividad, e incluso antes de crearse. De esta manera, se podrán cumplir los objetivos marcados



## 2.2 Visión

La visión tiene que definir en pocas líneas un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas, que proveen un marco de referencia de lo que una organización quiere conseguir y espera alcanzar en el futuro, ha de ser una situación realmente alcanzable con el paso del tiempo.

Es fundamental definir la visión de una organización para saber cómo se va a alcanzar la misión o el objetivo central; cuáles son los valores que van a guiar este camino y cuál es la conducta que se va a adoptar para llegar a esa meta.

Un ejemplo de visión puede ser el siguiente: «Ser una organización social activa, ágil, innovadora, que responda con proactividad a los desafíos que se le planteen y desarrollando proyectos de vanguardia que ayuden a quienes más lo necesitan; destacando sobre todo por la dedicación, capacidad y altruismo de sus miembros, comprometidos con el respeto al medio ambiente y al desarrollo de la comunidad y del país».

## 2.3 Objetivos estratégicos

Los objetivos estratégicos son los resultados generales que una organización social espera alcanzar en el desarrollo de su misión y visión. Existen una serie de características básicas que se deben cumplir dentro de estos; han de ser realistas, medibles, concretos, alcanzables y programados en el tiempo.

Algún ejemplo de objetivos estratégicos pueden ser los siguientes: «Proporcionar capacitación a 1.000 personas que habitan en la comunidad Monteverde; Incrementar la asistencia escolar en un 30% en los próximos 2 años; Construir un plan de acción para atender la problemática de salud de la ciudad con la participación de 50 representantes de sociedad civil, empresa privada, gobierno y ciudadanía.»

## 2.4 Valores

Los valores son principios éticos sobre los que se va a sentar los ideales de nuestra organización, y nos permiten crear las pautas de comportamiento que han de seguirse. Son la personalidad de la entidad por lo que han de plasmar la realidad de esta. No deben de establecerse más de cinco o siete valores que han de ser irrompibles, y serán cumplidos por todos los miembros pertenecientes a la entidad.

### 3. OBLIGACIONES DE RÉGIMEN FISCAL

En materia de régimen fiscal de las ESFLs existe una gran confusión, debido a que la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación Privada en Actividades de Interés General, estableció un régimen de exención muy generoso para las entidades, lo que acabó formando una especie de Estatuto fiscal propio. A pesar de ello, la Ley 30/1994 era una norma confusa, que ofrecía pocos beneficios tributarios y aplicable exclusivamente a determinadas entidades no lucrativas.

En cuanto a la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo, la cual sustituye a la anteriormente mencionada, sólo resulta de aplicación a las fundaciones y a las asociaciones declaradas de utilidad pública que reúnan, además, ciertos requisitos mencionados en esta. Todas las demás entidades quedan fuera de su ámbito de aplicación y tributarán de acuerdo con la normativa general o particular que, en su caso, haya sido establecida.

Tanto la nueva Ley 49/2002 como su precedente, regulan tan sólo determinados aspectos de la tributación de las entidades no lucrativas en relación con el Impuesto sobre Sociedades (IS) y con los impuestos locales. Esta regulación parcial ha de ser completada por la normativa general del impuesto del que se trate.

En definitiva, la normativa reguladora del régimen tributario de las ESFLs no es exhaustiva en las disposiciones de la Ley 49/2002, ni en la anterior Ley 39/1994, sino que ha de completarse en todo momento.

Dentro de las Entidades no lucrativas, se pueden llevar a cabo diversas actividades. La principal consecuencia de ello, es la dificultad que surge a la hora de intentar dar una respuesta a todos o casi todos los casos posibles existentes, en referencia a sus obligaciones fiscales. Por lo que en lo que a continuación se expone, es únicamente las obligaciones fiscales de carácter general en España, sin tratar de profundizar en cada caso:

#### 3.1 Obligaciones de carácter censal o declarativo

##### A) Código de identificación fiscal (CIF)

Cualquier entidad sin fines lucrativos debe obtener de Hacienda un CIF, necesario para la identificación de esta con la Hacienda Pública y, como requisito imprescindible para el tráfico mercantil, actos tan elementales como abrir una cuenta bancaria o recibir factura de las compras realizadas.

## B) Alta de actividad económica

Todas las ESFLs llevan a cabo "actividades económicas", es decir, emplean recursos materiales o humanos, o en muchos casos ambos, para distribuir productos o servicios o, en su caso, producirlos. Cualquier venta que sea realizada por la entidad por el que reciba un precio o incluso el simple hecho de contratar personal, es considerada una actividad económica. Por lo que, implica la obligación de solicitar, con carácter previo, su alta. Esta actividad no requiere pago alguno.

## C) Declaración de operaciones con terceros

El caso de esta declaración es siempre y cuando la entidad de la que se trate mantenga alguna relación económica con clientes o proveedores que, en cómputo anual exceda de los 3.006 euros. Si ello ocurre, ha de llevarse a cabo esta declaración informativa la cual no requiere tampoco ningún pago.

## D) Declaración de donaciones recibidas

Esta declaración meramente informativa tan solo está obligada a hacerlas las entidades que se acojan al Régimen Fiscal Especial de la Ley 49/2002 (título II). Por tanto, simplemente puede ser obligatoria para asociaciones declaradas de utilidad pública y Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD), dado que son estos tipos de entidades las únicas que pueden acogerse a los beneficios de esta Ley.

## E) Obligaciones de carácter contributivo

Sin hacer mención a tributos como; Impuestos sobre Bienes Inmuebles (IBI), impuesto de matriculación, impuesto especial sobre hidrocarburos, Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), etc. Por lo que, a continuación expongo las obligaciones en las que es la entidad quien debe calcular el importe a pagar la liquidación correspondiente y tomar la iniciativa de realizar la declaración.

### a) Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)

Con independencia de las exenciones que procedan con arreglo a la Ley 49/2002, por ser fundación o asociación declarada de utilidad pública y cumplir los requisitos previstos en la citada Ley, el artículo 82.1.c) de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, establece la exención con carácter general del IAE para las personas físicas y aquellas jurídicas con menos de un millón de euros de cifra de negocios.

En el supuesto de proceder esta exención, la Dirección General de Tributos ha entendido que no es necesario causar alta expresa en el IAE, siendo suficiente comunicar el alta mediante el modelo 036<sup>2</sup>.

#### b) Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

El IVA es uno de los tributos más complejos y no únicamente por sus características, sino por el gran número de exenciones que existen entorno al mismo, reguladas en la Ley 49/2002. La exención no se diseñó para beneficiar a la entidad no lucrativa, sino a las personas físicas que son los que reciben los servicios de naturaleza social o cultural objeto de la exención.

Las ENL están sujetas a IVA ya que en estas, se utilizan factores de producción materiales y humanos para producir y distribuir bienes y servicios, y todas estas actividades siempre van a estar sujetas a IVA. La cuestión importante es que no es relevante el fin que se va a perseguir (protección social, causas humanitarias, etc.) porque siempre que se reciba una contraprestación por estos bienes y servicios existirá una sujeción al IVA.

Como excepción a lo anteriormente dicho, existe casos de rentas exentas, y cuando se trate de rentas exentas no existirá sujeción al IVA. Estos casos específicos de exención del impuesto, que suponen no repercutir el impuesto en las ventas que realiza la asociación y, en alguna medida, no poder desgravar el IVA soportado.

#### c) Impuesto de Sociedades (IS)

Todas las ESFL están sujetas a este impuesto, que grava los beneficios obtenidos anualmente por la entidad, si bien gozan todas ellas de una exención parcial. El alcance de esta exención varía, según se tribute en el régimen general o en el régimen fiscal especial regulado en la ley 49/2002, se trata fundamentalmente de las asociaciones declaradas de utilidad pública u ONGDs acogidas a los beneficios de dicho régimen fiscal especial.

En cuanto a las exenciones, el artículo 124.3 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades establece que:

*«3. Los contribuyentes a que se refieren los apartados 2, 3 y 4 del artículo 9 de esta Ley estarán obligados a declarar la totalidad de sus rentas, exentas y no exentas.*

*No obstante, los contribuyentes a que se refiere el apartado 3 del artículo 9 de esta Ley no tendrán obligación de presentar declaración cuando cumplan los siguientes requisitos:*

---

<sup>2</sup> «Es el modelo de Alta Censal, es decir, el modelo que presentaremos a la Agencia Tributaria para darnos de alta cómo empresa o como autónomo, o sea ya sean personas físicas o jurídicas».

- a) *Que sus ingresos totales no superen 50.000 euros anuales.*
- b) *Que los ingresos correspondientes a rentas no exentas no superen 2.000 euros anuales.*
- c) *Que todas las rentas no exentas que obtengan estén sometidas a retención.»*

Esta medida se limita fundamentalmente a entidades no lucrativas de reducida dimensión que no sean partidos políticos ni estén acogidas al Régimen Fiscal contenido en la Ley 49/2002.

#### d) Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

Tratándose de un impuesto que grava la renta de las personas físicas, las entidades no son sujetos pasivos de este impuesto, pero pueden estar obligadas a practicar retenciones por este concepto a personas físicas a las que satisfacen rentas del trabajo o del alquiler: trabajadores contratados, profesionales autónomos, arrendadores de locales.

## 4. DESGRAVACIONES

En cuanto a las entidades que dan derecho a desgravaciones, no todas las aportaciones a ESFLs dan derecho a desgravaciones fiscales por parte de las personas físicas o jurídicas que realizan la aportación.

Según se establece en el artículo 2 de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo, las entidades que dan derecho a desgravaciones son:

- Las fundaciones.
- Las asociaciones declaradas de utilidad pública.
- Las organizaciones no gubernamentales de desarrollo a que se refiere la Ley 23/1998, de 7 de julio, de Cooperación Internacional para el Desarrollo.
- Las delegaciones de fundaciones extranjeras inscritas en el Registro de Fundaciones.
- Las federaciones deportivas españolas, las federaciones deportivas territoriales de ámbito autonómico integradas en aquéllas, el Comité Olímpico Español y el Comité Paralímpico Español.
- Las federaciones y asociaciones de las entidades sin fines lucrativos a que se refieren los párrafos anteriores.

A las que habría que sumar las añadidas en el artículo 16 de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo:

- El Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales, así como los Organismos autónomos del Estado y las entidades autónomas de carácter análogo de las Comunidades Autónomas y de las Entidades Locales.
- Las universidades públicas y los colegios mayores adscritos a las mismas.
- El Instituto Cervantes, el Institut Ramon Llull y las demás instituciones con fines análogos de las Comunidades Autónomas con lengua oficial propia.

Referido a qué aportaciones son las que dan derecho a una desgravación fiscal vienen establecidas en el artículo 17 de la Ley 49/2002, los cuales son:

- Donativos y donaciones dinerarios, de bienes o de derechos.
- Cuotas de afiliación a asociaciones que no se correspondan con el derecho a percibir una prestación presente o futura.
- La constitución de un derecho real de usufructo sobre bienes, derechos o valores, realizada sin contraprestación.
- Donativos o donaciones de bienes que formen parte del Patrimonio Histórico Español, que estén inscritos en el Registro general de bienes de interés.
- Donativos o donaciones de bienes culturales de calidad garantizada en favor de entidades que persigan entre sus fines la realización de actividades museísticas y el fomento y difusión del patrimonio histórico artístico.

Así como los:

- Convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general.
- Gastos en actividades de interés general.
- Programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público.

## 5. TRATAMIENTO FISCAL DE LAS APORTACIONES CON DERECHO A DESGRAVACIÓN

### 5.1 Por parte de la entidad receptora

Se trata de ingresos exentos de IVA y exentos del Impuesto de Sociedades, por lo que tanto el ingreso como el posible gasto asociado a la aportación, si estuviera vinculada a una actividad concreta, no se incluirán en el cálculo del resultado fiscal de cara al Impuesto de Sociedades

Así mismo estarán exentos del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (Plusvalía) los incrementos que se pongan de manifiesto en las transmisiones de terrenos, o en la constitución o transmisión de derechos reales de goce limitativos del dominio, realizadas con ocasión de los donativos, donaciones y aportaciones

### 5.2 Por parte del donante

Cabe distinguir entre las aportaciones realizadas por personas físicas y las realizadas por personas jurídicas.

En cuanto a las aportaciones realizadas por personas jurídicas:

<b>Aportación</b>	<b>Impuesto de Sociedades</b>	<b>Límites</b>
Donativos (dinerarios, bienes o derechos)	Deducir de la cuota íntegra el 35% de la base de la deducción (aplicación hasta en 10 años)  La deducción se incrementará si el donante ha realizado donaciones por importe o valor igual o superior a la misma entidad en los dos ejercicios anteriores. Se aplicaría un 37,5% a donativos realizados en 2015 y un 40% a partir de 2016.	La base de esta deducción no podrá exceder del 10 % de la base imponible, pero el exceso podrá aplicarse en periodos sucesivos
Convenios de colaboración empresarial	Tienen carácter de gasto deducible en el IS	

Por el contrario, las donaciones llevadas a cabo por personas físicas:

<b>Aportación</b>	<b>Impuesto de la Renta</b>	<b>Límites</b>
Donativos (dinerarios, bienes o derechos), Cuotas y Derechos reales de Usufructo	<p>Los primeros 150 euros de donativo dan derecho a deducir de la cuota íntegra el 50% de la base de la deducción. Esta deducción se incrementará al 75% a partir de 2016.</p> <p>El resto de la base de deducción da derecho a deducir el 27,5% (32,5% si se aportó en los dos ejercicios anteriores a la misma entidad por valor igual o superior). A partir de 2016, los porcentajes subirán al 30% y 35%, respectivamente.</p>	La base de la deducción no podrá sobrepasar el 10% de la base liquidable



### III. FUENTES DE FINANCIACIÓN

La sostenibilidad de las numerosas ENLs que operan en España depende principalmente de la obtención de fondos por parte de las Administraciones Públicas (en adelante AAPP). La actual crisis económica, deja entrever la dificultad de las AAPP para atender, en el contexto actual, todos los requerimientos de financiación que solicitan las ENLs.

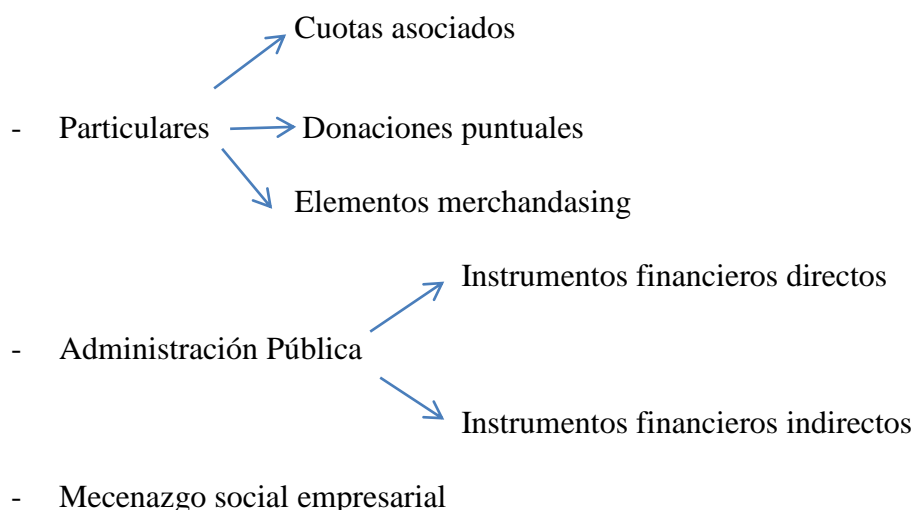
Las ESFLs no buscan maximizar su beneficio económico sino dar cobertura a ciertas necesidades sociales que exige la comunidad mediante, por ejemplo, de la prestación de servicios para usuarios, buscando generar un beneficio social. En la mayoría de las ocasiones, los servicios que prestan estas entidades son gratuitos o incluso a un precio inferior a su coste, por ellos necesitan una financiación externa, estable y duradera que les permita seguir ofreciéndolos.

El cumplimiento de los objetivos marcados por la entidad viene condicionado por el entorno y las decisiones tomadas a la hora de llevar a cabo sus proyectos. Puede suceder, que se tengan metas excesivamente ambiciosas en comparación con los recursos disponibles. Lo que daría lugar a una situación perjudicial para la entidad porque suscitaría esperanzas entre los beneficiarios y la opinión pública que difícilmente van a poder satisfacerse.

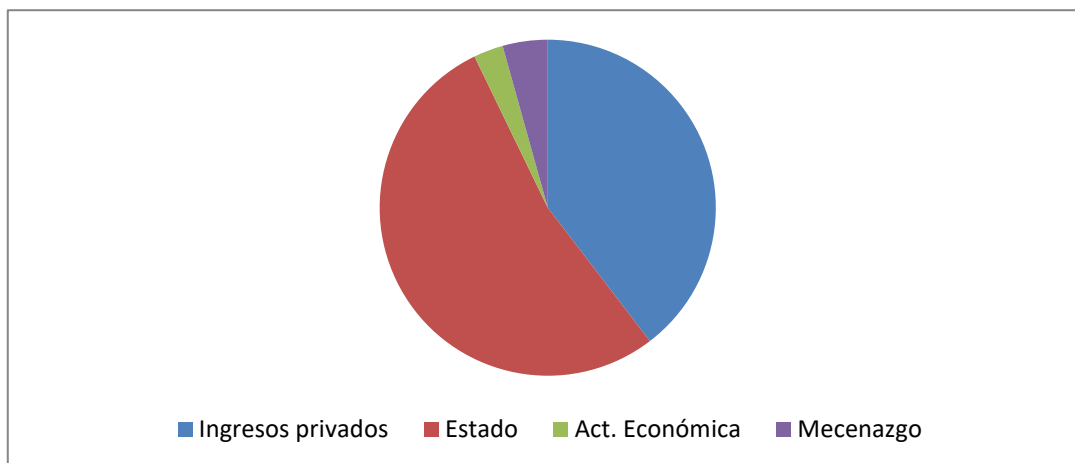
Puede ocurrir que los donantes acaben retirando su confianza o incluso que el personal voluntario o retribuido acabe por irse. Igualmente perjudicial es tener objetivos excesivamente modestos en comparación con los recursos a los que se tiene acceso. Por tanto, la cuestión está en determinar qué cantidad de dinero se debe gastar en servicios y cuánto se debe utilizar en fortalecer financieramente a la entidad.

#### 1. TIPOS DE FINANCIACIÓN

Desde una visión esquemática, la financiación de una ENL, se puede concretar en el siguiente boceto a través de tres medios:



Según un estudio llevado a cabo en el año 2010, referido a la proporción de ingresos que recibían las entidades. Basándose en las entidades de mayor dimensión a nivel nacional, como son las Fundaciones y las Asociaciones, los datos fueron los siguientes.



### 1.1 Particulares

Suele ser la forma más extendida de financiación. La captación de fondos procedentes de particulares se puede hacer mediante cualquiera de las modalidades siguientes:

- Cuotas de asociados
- Donaciones puntuales
- Venta de elementos de merchandasing

#### A) Cuotas de asociados

Existen dos tipos de cuotas, dependiendo de las contraprestaciones que obtiene la organización de quien las paga:

Cuotas como contraprestación de unos servicios	Cuotas como donaciones para la actividad de la entidad
Son cuotas satisfechas por los usuarios que se benefician de los servicios ofrecidos por la organización	Son cuotas destinadas a ayudar en la tarea desarrollada por la organización. El donante no obtiene contraprestaciones directas, ya que no es el beneficiario directo de la actividad de la entidad

## B) Donaciones puntuales

La diferencia fundamental entre las donaciones puntuales y las cuotas es el compromiso que se crea entre la organización y el donante. Mientras que el socio que paga una cuota periódica está comprometido con la organización y sus objetivos, el donante puntual suele ser un simpatizante dispuesto a colaborar en ocasiones contadas.

Una manera de promover las donaciones es favorecer las situaciones propicias; es decir, crear condiciones que hacen que el simpatizante recuerde su compromiso y su ilusión por los objetivos de la entidad. Hay diferentes maneras de conseguirlo:

- Colectas: concentrando todos los medios de que dispone la organización en un único día.
- Fiestas y eventos: Crean un vínculo directo de comunicación con los simpatizantes, se transmite el mensaje central de la organización y se informa de las actividades y las campañas actuales.  
Pero la organización de una fiesta implica un cierto riesgo económico por el gasto que hay que anticipar. Hace falta una organización muy buena y una capacidad de convocatoria asegurada para que el evento no provoque pérdidas.
- Apadrinamientos de proyectos concretos: puede ser la construcción de una nueva sede de la organización o la educación de un niño del tercer mundo. El donante se compromete con un proyecto específico, y no con toda la organización.
- Herencias y legados.

## C) Venta de elementos de merchandising

Se trata de vender productos con la imagen de la institución. Se trata de un elemento adicional y secundario de las estrategias de comunicación y financiación.

### 1.2 Administración Pública

La financiación del Sector Público es uno de los pilares básico para las ENLs. Se trata de un tema muy debatido ya que existe una contradicción por el hecho de que las asociaciones que se definen como “no gubernamentales” dependan de las AAPP. Dentro de este medio de financiación, los instrumentos más importantes son:

## A) instrumentos financieros directos

### a) La subvención

Siempre se conceden a posteriori. Están vinculadas a una finalidad determinada de gasto o de inversión. Esto quiere decir que existe un proyecto al cual se han de aplicar los importes que posteriormente se tendrán que justificar ante el organismo oficial que la concedió. Existen dos modalidades de subvenciones:

Subvenciones en capital	Subvenciones a la explotación
Se destinan básicamente a la financiación de elementos de inmovilizado. Refuerzan la situación financiera de la entidad y mejoran el balance ya que no representan un ingreso sino que se amortizan al mismo ritmo que el elemento del activo que han financiado	Se destinan a gastos corrientes de gestión, la mayor parte de ellos vinculados a proyectos concretos. Estas subvenciones afectan directamente a la cuenta de resultados de la entidad, ya que se contabilizan como ingreso del ejercicio.

El rasgo más importante de las subvenciones es su carácter libre o discrecional para su concesión. El problema que surge de ello, es que en cualquier momento puede no renovarse, revocarse o incluso reducirse su cuantía. Este elevado grado de incertidumbre, hace que peligre la continuidad de las acciones de la ENL, así como la posibilidad de realizar otras nuevas. Además, las deficiencias que presenta la política de subvenciones son las siguientes:

- Las subvenciones son, por lo general, cuantitativamente insuficientes.
- Se instrumentan en virtud de lentos procesos de tramitación.
- Existe una ausencia casi absoluta de criterios orientativos de largo plazo que garanticen la continuidad de los proyectos para los que éstas se conceden.

### b) Contratos y convenios

Los contratos son un intercambio de recursos entre el Sector Público (SP) y el Sector No Lucrativo (SNL), reforzado legalmente, vinculando a ambas partes y estableciendo una serie de obligaciones mutuas. A través de estos, el SP transfiere derechos de propiedad en metálico

(dinero) o en especie (bienes y servicios) para que las ENL produzcan determinados outputs<sup>3</sup> o realicen acciones específicas.

Existen diversos tipos de contratos:

- Cesiones de uso. Las administraciones pueden decidir ceder el uso de equipamientos que tengan un marcado interés social. Ejemplo: centros cívicos, instalaciones deportivas, espacios de exposiciones...
- Contratos de prestación de servicios. La ENL escogida prestará el servicio a la comunidad en nombre de la administración correspondiente. Ej: ayuda a domicilio.
- Convenios de colaboración o conciertos entre una institución pública y una ENL. Se hacen normalmente cuando existe una entidad que cubre un servicio o una actividad que debería prestar la administración. Por ejemplo, acuerdos de colaboración con entidades juveniles para la organización de colonias de verano...

Dentro de los rasgos básicos de la ayuda pública mediante contratos son dos:

Carácter específico y restrictivo de su diseño	Cumplimiento del contrato
<p>Condiciona a que las ENL realicen un determinado tipo de actividad o función. De esta manera se convierten en agentes al servicio de las condiciones y las actividades establecidas unilateralmente por el SP.</p>	<p>El cual puede ser exigido legalmente por cada una de las partes, asegurando una fuente de financiamiento a las ENL durante el período de vigencia del contrato. Pero condicionando a que las entidades cumplan con una serie de requisitos y procedimientos legalmente establecidos que implican un excesivo consumo de recursos materiales y humanos.</p>

#### B) Los instrumentos financieros indirectos

A través de los instrumentos financieros indirectos el SP pretende orientar la demanda hacia las ENL mediante la generación o el incremento del poder de compra de los propios potenciales demandantes de los outputs ofertados por estas entidades. Aunque pueden ser

<sup>3</sup> «Anglicismo utilizado para referirse a los productos finales que se desprenden de cualquier tipo de proceso».

identificados un gran número de estos instrumentos (mantenimiento de renta, créditos, ayudas para vivienda...) el más importante viene representado por los subsidios de demanda.

a) Los subsidios de demanda

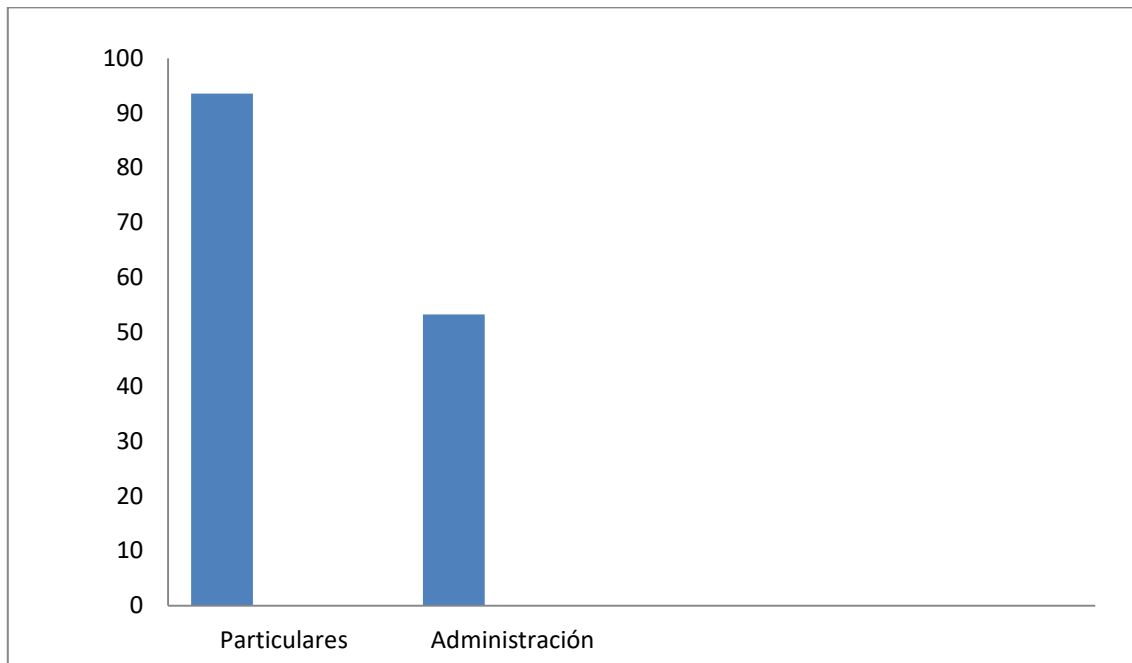
Pueden instrumentarse de dos maneras.

- De un lado, puede tratarse de un apoyo financiero, el cual consiste en una ayuda financiera directa del SP a los demandantes que poseerán la libertad de optar bien por los propios outputs de las ENL o bien dirigir sus demandas al Sector Privado Lucrativo, con el objeto de satisfacer sus necesidades sociales.
- Por otro lado, la ayuda puede consistir simplemente en un apoyo específico a las ENL. En este sentido los demandantes reciben ayuda para que adquieran concretamente los outputs ofertados por las ENL.

Finalmente, llevando a cabo un estudio comparativo de los dos medios de financiación expuestos (Administración y particulares), del año 2010, a nivel nacional los datos serían los siguientes:

Fuentes de financiación		Media (%)
Pública		53,22
Privada	Cuotas socios, servicios, donativos	39,60
	Actividades comerciales	2,85
	Ingresos patrimonio	4,33
	Total	46,78

Lo que visualmente se podría reflejar en lo siguiente sería lo siguiente:



A pesar del conflicto existente con la Administración por ser uno de los medios de financiación de las entidades, cuando son estas las que hacen mención a su independencia con el Estado. Puede observarse que son mayores los beneficios que obtienen las entidades gracias a los particulares.

### 1.3 Empresas, mecenazgo social

Un objetivo importante es conseguir que las empresas tengan una mayor responsabilidad social. Hay elementos que condicionan la participación de las empresas; como las condiciones económicas del país o el marco fiscal existente para financiar el mundo no lucrativo.

Por ello, es importante diseñar un proyecto de colaboración adecuado. Si una ENL pide dinero a una empresa, hace falta que previamente haya diseñado un proyecto que pueda ser interesante, y además de una información clara y detallada del fin que va a tener ese dinero.

Dentro de los elementos del trabajo que han de tener en cuenta con las empresas están:

- Invertir tiempo y recursos. destinar recursos a preparar un buen proyecto. Se puede materializar en la constitución de un equipo dedicado a la búsqueda de financiación procedente de las empresas.
- Identificar a las empresas que, por su actividad, puedan estar más interesadas en financiar a nuestra ENL.
- Creatividad. Hay que hacer el proyecto atractivo para la empresa. Ser consciente de que no es exclusivamente dinero lo que pueden ofrecer las empresas (cesión de productos, utilización de las instalaciones...).
- Seriedad. La ONL ha de dar una imagen de rigor y trabajo bien hecho.

Esta ayuda que destina una empresa a una ESFL de manera “desinteresada” es lo que se conoce como «mecenazgo social o empresarial».

La magnitud del mecenazgo social de las empresas es una cifra pequeña en relación con las cantidades invertidas en mecenazgo por dichas organizaciones. La cantidad invertida por las empresas en mecenazgo social no alcanza al 1% del PIB y para las ENL representa una cifra inferior al 7% del total de sus ingresos, lo cual indica que el mecenazgo es una fuente de financiación mínima.

Estas nuevas tendencias de colaboración de las empresas con las entidades van a exigir a estas últimas un esfuerzo en su política de imagen y captación de recursos. La necesidad de captar fondos para unos mismos fines por organizaciones diferentes les va a exigir una lucha constante por la legitimidad y por los recursos que acompañan a la aceptación social.

En este aspecto, se ve ligado el tema del marketing social ya que, implica una actividad de marketing tanto para la empresa que contribuye financieramente, como por parte de las propias entidades, las cuales tienen que planificar su estrategia e «ir a vender el producto». Esta situación dará lugar a que solo las grandes organizaciones puedan llevar a cabo un buen marketing y por el contrario las pequeñas entidades se queden atrás, debido a la falta de recursos para poder desarrollar estrategias de acción a largo plazo y que, a su vez, comportan un coste económico elevado.

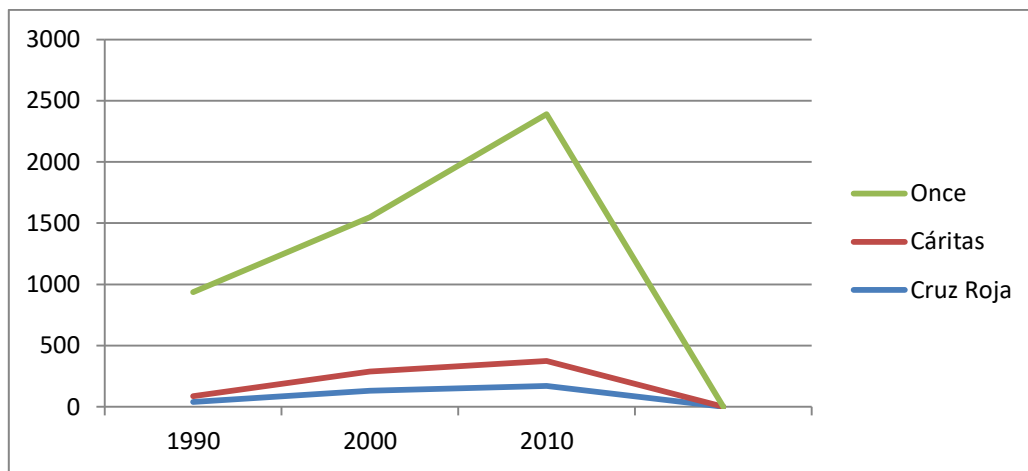
En resumen, la tendencia para el futuro parece ser la de un incremento del mecenazgo social de las empresas, especialmente a través de las nuevas técnicas de «colaboración» del marketing social, lo cual exige a las empresas un mayor compromiso en la acción social y, a las entidades, una mayor preparación para competir con las otras en la captación de los mismos recursos y en fidelizar a las empresas.



#### IV. DESTINO DE LA FINANCIACIÓN

Una vez que la entidad recibe la financiación necesaria para su mantenimiento y para el cumplimiento de los objetivos fijados, ha de llevar a cabo un estudio detallado con el fin de establecer, concretar y diseñar el destino de cada una de las partidas.

Según un estudio comparando unas determinadas entidades y la respectiva evolución que tuvo cada una de ellas a lo largo de los años, pudo observarse como a medida que pasaba el tiempo estas entidades comenzaban a tener un mayor gasto para el cumplimiento de sus objetivos:



Basado en millones de euros

##### 1. ESTRUCTURAS FINANCIERAS

Obtenidos los recursos financieros, mediante la combinación de las diferentes formas de financiarse, la entidad tendrá una estructura financiera propia, con sus correspondientes ventajas e inconvenientes en relación a los siguientes aspectos:

Grado de riesgo	Dependencia
Se ha de tener en cuenta el número de fuentes de financiación. Cuanto menor sea, mayor será el riesgo con el que vaya a trabajar la entidad. Una solución ante sería combinar opciones opuestas en un mismo tipo de financiación, como puede ser la obtención de subvenciones políticas de signos distintos.	Canto más se dependa de una institución o de un colectivo de socios determinado, más posibilidades hay de que la entidad se vea afectada por una crisis, por un cambio de criterios, o por diferentes maneras de enfocar una cuestión.

Complejidad en la gestión	Tesorería
La financiación recibida implica la necesidad tanto de gestionar de forma adecuada los recursos para la entidad, como dar una información clara y detallada a todos aquellos que hayan destinado su dinero a la organización.	Se ha de tener en cuenta la relación entre los cobros y los pagos a los que tiene que hacer frente la organización, y la necesidad de financiación que surge de esta relación

## 2. PRINCIPIOS RECTORES DE LA OBTENCIÓN DE RECURSOS

En primer lugar, se debe asegurar a la organización una cierta independencia económica y política con sus fuentes de recursos, mediante los sistemas de financiación. De no ser así, y de existir una mínima dependencia podría producirse que sólo se financiasen aquellos proyectos y programas que tengan interés para el aportante, y condicionar la concesión de la ayuda a una determinada orientación ideológica.

Además de lo anterior, se ha de tener en cuenta también el poder de gestión de la entidad no lucrativa. Si la organización tiene que someterse a ciertos criterios y plazos administrativos que ya están impuestos por la fuente de financiación se puede perjudicar a los proyectos, así como problemas administrativos y de tesorería que perjudican al correcto funcionamiento de la organización.

Esta dependencia financiera de las ENLs tiene como consecuencia asumir unos riesgos que influyen negativamente en su propio carácter y funcionamiento. La influencia de la financiación pública crea situaciones de dependencia financiera que acaba afectando negativamente a sus capacidades para producir bienestar social. La independencia económica debe proporcionar una flexibilidad financiera y una independencia ideológica y administrativa, diversificando las fuentes de recurso, para poder garantizar de esta manera el cumplimiento de la misión.

Por otro lado, para poder evitar vacíos en la financiación de los proyectos e intentando dejar de margen las interrupciones, abandonos y ralentizaciones, se ha de trabajar con carácter permanente hasta que la comunidad sea autónoma. Para garantizar un flujo constante de recursos se necesita que las fuentes sean estables.

Esta estabilidad se puede conseguir mediante la “fidelización” del grupo de personas y entidades que sostienen económicamente a la organización. Para ello:

- Se tienen que conocer los motivos que buscan satisfacer con su colaboración y darles respuesta.
- Mantener un contacto periódico y estrecho con cada uno de ellos.
- Fortalecer la intercomunicación y procurar intensificar aquellas relaciones que trasciendan de la mera captación de fondos.

En cuanto a los costes de los recursos, para la entidad, un recurso no tiene coste alguno siempre y cuando no exista o no pueda establecerse una correspondencia entre el input y el output<sup>4</sup> que genera. De ello se genera una doble partida:

- En primer lugar, no existe la posibilidad de optimizar la asignación de fondos necesaria para movilizar una cantidad definida y deseable de recursos: los gastos en los que es necesario incurrir para la captación de nuevos fondos pueden ser considerados gastos discrecionales: la relación entre los fondos obtenidos y los gastos que origina su movilización no es conocida. No existe ninguna regla para lograr su optimización y a la hora de fijar su cuantía se debe establecer un criterio estratégico.
- En segundo lugar, estos gastos discrecionales no son exigibles por parte de la fuente de recursos para que su aportación sea efectiva, ni en forma de retribución ni de coste operativo.

Parece deseable contar únicamente con fuentes de recursos que no tengan coste para la entidad. Pero en la medida en la que no se recibe una contraprestación monetaria por facilitar ciertos recursos, la ENL no puede exigir la disponibilidad de los mismos en función de sus necesidades, dificultando así las tareas de planificación y crecimiento de sus actividades: como la retribución de fondos no es exigible, tampoco lo será su disposición.

Esto, no quiere decir, que deba buscarse el otro extremo: buscar como fuente de recursos exclusivamente la financiación con coste (actividades comerciales, contratos...). Actuar de esta manera, daría como consecuencia que se desviara la atención de la gestión de la organización hacia temas mercantiles, incrementaría la estructura de costes de la entidad, dificultando la prestación de servicios sociales.

En cuanto al tema de las donaciones, se consiguen a través de campañas de desarrollo de fondos. Su objetivo principal es captar nuevas aportaciones de particulares y mantener las que ya se habían producido. Pero además, tienen una importante labor educativa: indirectamente sirven

---

<sup>4</sup> Input es «elemento que interviene en el proceso productivo de un bien. La diferencia entre el valor de los outputs producidos y el valor de los inputs consumidos constituye lo que se denomina el valor añadido creado por la empresa durante el período de tiempo de referencia».

para sensibilizar a la opinión pública. No obstante, cuando se mide su efectividad y su rendimiento, se mira sólo el volumen de recursos movilizados.

Lo que puede ocurrir es que el donante no comprenda la verdadera labor que lleva a cabo la entidad, siendo esta última la culpable por falta de información por emitir mensajes que clarifican al destinatario la verdadera función de la organización y el resultado final que se pretende conseguir. De esta manera, la conclusión que se da es un desfase, en el que por un lado se encuentran la planificación y la dirección, y por el otro la acción.

Una de las estrategias más adecuadas para captar y mantener donantes, y sobre la que apoyar cualquier campaña de búsqueda de fondos, es la que se basa en una buena y sólida imagen ante la opinión pública.

### 3. PRINCIPIOS RECTORES DE LA APLICACIÓN DE RECURSOS

El pensamiento más generalizado es creer «que cuantos más recursos lleguen al beneficiario, mejor». Confiando en que una aplicación correcta de los fondos disponibles, en el caso de una institución no lucrativa, es que lleguen directamente al usuario final del servicio. Ello, se debe principalmente a dos grandes motivos:

- Principalmente por el concepto erróneo de «sin ánimo de lucro», que en realidad se refiere a «la no distribución del beneficio y no a que éste no pueda obtenerse». Ya que «no buscan el beneficio, sino que todo vaya al beneficiario».
- Por otro lado, porque las fuentes, y especialmente los donantes particulares, no están dispuestos a mantener nuevas estructuras, «quieren ayudar, lo más directamente posible, a los que lo necesitan, pero no sostener burocracias administrativas».

La solución es tratar de dar una transparencia informativa que justifique la aplicación directa de recursos. Pero también es cierto que la organización necesita retraer fondos para su funcionamiento, de esto mismo se derivan los siguientes principios:

En primer lugar, se ha de tener en cuenta que una parte de los recursos disponibles deben ser utilizados en cubrir los gastos que genera la organización en su actividad, es decir, de los fondos obtenidos la organización destinara una parte para su mantenimiento.

En segundo lugar, para que estos gastos obtenidos sean proporcionados se ha de tener en cuenta el riesgo operativo que tiene o puede tener la ENL. A mayores niveles de actividad y de

obtención de recursos, los beneficios sociales serán mayores pero también lo serán las pérdidas en una situación recesiva. Por esta razón, el desenlace de esta situación será que si una organización destina gran parte de sus fondos a una gran estructura producirá una inestabilidad en el entorno en el que opera.

«Una estructura de altos costes fijos será menos deseable en la medida en que haya un fuerte grado de incertidumbre en sus operaciones. Por otra parte, para la entidad que goza de una situación estable, puede no suponerle un grave inconveniente y permitirle proporcionar un mejor servicio que con una estructura de costes más ligera».

En tercer lugar, existe un fortalecimiento institucional con el fin de proteger la vulnerabilidad que pueda surgir ante situaciones de incertidumbre financiera. Se trata de un fortalecimiento patrimonial, que ayuda a conseguir la estabilidad e independencia que una entidad requiere, potenciando las habilidades de los miembros. Este fortalecimiento busca asentar la financiación de la institución, de manera que se cubran los costes fijos que genera su estructura.

Para garantizar la continuidad en el tiempo de la organización, parte de sus recursos han de aplicarse al fortalecimiento patrimonial, permitiendo que sus rendimientos cubran los gastos de estructura sin la incertidumbre de la aprobación de una subvención o la aleatoriedad de una campaña de recaudación.

En cuarto lugar, uno de los principios de mayor importancia es asegurar la permanencia de la entidad, así como su sostenibilidad presente y futura, manteniendo tanto a los usuarios actuales como potenciales. El principio de equidad intergeneracional debe gobernar en la asignación de recursos entre las distintas posibilidades de aplicación: directamente a proyectos o reforzando el fondo de capitalización de activos financieros.

Finalmente, el quinto y último principio consiste en vincular la naturaleza de los ingresos a la clase de gastos que se están financiando. Se requiere por tanto, el cumplimiento del principio de equilibrio entre la exigibilidad del dinero y su disponibilidad, es decir, los costes fijos deben financiarse con ingresos fijos, y los costes variables con ingresos variables. Daría lugar a graves consecuencias que, los ingresos más inestables fuesen los que se financien con las actividades permanentes y los gastos fijos de la organización.

## V. GESTIÓN ECONÓMICA EN LA RIOJA

Tratando de acercar todo lo expuesto anteriormente a un caso real, veremos a continuación la gestión económica de una asociación de la comunidad autónoma de La Rioja.

### 1. ACTIVIDAD DE LA ENTIDAD

La Asociación sin ánimo de lucro X. Asociación Riojana de XXX se constituyó el 3 de junio de 1.999.

Su ámbito territorial de actuación fundamental es el de la Comunidad Autónoma de La Rioja. La Asociación está inscrita en el Registro Autonómico de Asociaciones con el número XXX. Igualmente está inscrita en el Registro de Servicios Sociales de La Rioja con el número XXX y en el Registro Municipal de Asociaciones Vecinales del Ayuntamiento de Logroño con el número XXX.

Ha sido declarada de utilidad pública por Orden del Ministerio del Interior INT/726/2007, de 7 de marzo, publicada en el B.O.E. núm. 74 de fecha 27 de marzo de 2007.

El domicilio social de la Asociación se halla en Logroño, calle XXX , siendo su C.I.F. G-XXXXXX.

La Asociación, según el artículo 2º de sus Estatutos, tiene como objetivo general contribuir al aumento de las expectativas de vida de los niños con cáncer y como fines determinados:

- Promover la protección y cuidado de los niños y niñas enfermos de cáncer en los aspectos médicos y asistenciales.
- Promover la protección y cuidado de las familias con hijos enfermos de cáncer en los aspectos sociales, económicos, educativos, psicológicos y asistenciales.
- Investigar, documentar y difundir todo lo relacionado con la enfermedad y su tratamiento, así como los recursos disponibles para paliar sus efectos a nivel nacional e internacional.

El cumplimiento de estos fines se materializa en la realización de Programas que, con carácter no exhaustivo, son los siguientes:

- Programa médico
- Programa psicológico y de apoyo emocional
- Programa social
- Programa educativo
- Programa de sensibilización y divulgación

En cuanto a las actividades concretas que ha desarrollado la Asociación en cada uno de los Programas, véase la Memoria de Actividades correspondiente al año 2.015 (ANEXO1).

Para el desarrollo de estos fines, la Asociación actúa de alguna de las siguientes formas:

- Gestión de sus propios recursos, tanto humanos como materiales.
- Canalización de ayudas económicas y de otro tipo a las familias que lo precisen.
- Participación en el desarrollo de actividades de la administración sanitaria y de otras entidades que persigan fines coincidentes o complementarios con los de la propia Asociación.

La Asociación, a su vez, se encuentra asociada a la Federación Española de Padres de Niños con Cáncer, que tiene su domicilio en Madrid, calle XXX , así como a la Federación Riojana de Voluntariado Social, con domicilio en Logroño.

Referido a los beneficios fiscales que poseen tanto los donantes como por los socios de esta asociación riojana XXX, véase el esquema de beneficios donantes/ socios (ANEXO 2).

## VI. CONCLUSIÓN

Una vez finalizado el trabajo, y observado el tema desde una perspectiva muy generalizada, considero que todo el tema que rodea a estas entidades sociales está adquiriendo un papel muy importante en la sociedad actual.

Uno de los principales problemas con los que me he encontrado al realizar el trabajo es con la complejidad a la hora de calificar a una entidad como lucrativa o no lucrativa. Debido a las diferentes clasificaciones de varios autores que tratan de acotar a qué entidades nos estamos refiriendo cuando aplicamos el calificativo de sin finalidad lucrativa.

En la exposición realizada, he observado que el término entidad sin finalidad lucrativa agrupa a un número muy heterogéneo de organizaciones tanto por las actividades que desarrollan como por las formas jurídicas que adoptan. Incluso la terminología adoptada es muy amplia, prevaleciendo en la mayoría de ellas el vocablo de no lucrativas.

Desde mi punto de vista, la principal característica que debe tener una entidad para poder ser clasificada como no lucrativa es que sus beneficiarios sean, o bien la sociedad en general, o bien un sector de la sociedad que no esté vinculado directa o indirectamente con la entidad.

Otro punto importante que veo en este tema es la imprescindible transparencia que han de tener estas organizaciones en cuanto a la realización de sus funciones. Cuentan con la confianza de numerosos socios, empresas, o incluso con el propio Estado, y ellos requiere una transparencia plena en su información.

Es un tema que cuando comencé a realizar el trabajo pensé que no podría obtener la información necesaria para ejecutarlo. Pero mi sorpresa fue, cuando al empezar a redactarlo, vi que era un tema actual, con legislación suficiente e información interesante para poder cumplir mi objetivo.

Considero, que a pesar del alto nivel de ingresos que actualmente se está haciendo por parte de los socios y particulares, es necesario hacer una campaña informativa para que la sociedad pueda ver, lo necesario que somos y lo que nos necesitan. Para ello, como bien he dicho anteriormente, una gestión económica transparente es un elemento imprescindible para mantener esa confianza de los que ya hay, y para ganar la de los que vendrán. Además, creo que es fundamental la prudencia. Esta cualidad ha de regir tanto el uso del dinero como de otras variables como la capacidad de endeudamiento y el riesgo de las inversiones. Se ha de evitar la entrada en negocios de alto riesgo que puedan provocar la pérdida de un patrimonio social muy difícil de recuperar. Y finalmente, como bien leí de un artículo sobre este tema, la importancia del rigor. Tanto en aspectos contables como en todos los que afectan a la gestión de la entidad.



En conclusión, creo que es un tema de gran importancia que nos afecta a todos, y en el que cualquier persona jurídica o privada puede formar parte. Cosa que es necesaria. Las entidades no dependen económicamente de sí mismas y esto es algo que hay que hacer ver. Siempre que lleven una buena gestión, clara, limpia y sobre todo, repito, transparente, debemos confiar y aportar parte de nosotros para que de esta manera la sociedad pueda salir adelante.

## VII. BIBLIOGRAFÍA

AGUAYO, A., «A vueltas con el impuesto de sociedades de las entidades no lucrativas», Fundación Gestión y Participación Social.

DUBAL, I., «Misión, visión y valores: conceptos fundamentales para el buen desarrollo de una empresa», 2013.

FUENTES PERDOMO, J., «Las organizaciones no lucrativas: necesidades de los usuarios de la información financiera», Revista Española del Tercer Sector nº6, pp. 91-118, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2007.

FUNDACIÓN ESPLAI, «El Tercer sector visto desde dentro. La renovación de las ONGs y los retos de la exclusión social», Barcelona, 2003.

FUNDACIÓN GESTION Y PARTICIPACION SOCIAL, «Obligaciones de las asociaciones», Madrid, 2012.

FUNDACIÓN LEALTAD, «Guía de transparencia y buenas prácticas», Madrid, 2002.

GUTIÉRREZ NIETO, B., «Criterios de dirección financiera de entidades no lucrativas», 2001.

MARBAN GALLEGU, V., «Estructura económica y organizativa de las entidades voluntarias en España». Revista Economistas, 83., 2000.

MONTSERRAT CODORNIU, J., «Las fuentes de financiación de las organizaciones no lucrativas de acción social», Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales nº 55, pp. 121-140.

RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, A., «El análisis económico-financiero de las entidades no lucrativas. Indicaciones de Gestión», Universidad de Zaragoza, 2005.

TORREGROSA CARNÉ, M. D., «Régimen fiscal de las entidades no lucrativas», Universidad de Barcelona, 2013.

TORRES PRADAS, L., «Entidades no lucrativas en el sector público», Técnica Contable nº491, pp. 471-476, 1989.

VERNIS DOMENECH, A., *La gestión de las Organizaciones No Lucrativas*, editorial Deusto, Barcelona, 2007.

VILLALBA GARCÍA, R., «El IVA en las Asociaciones», Valencia, 2016.

# **ANEXO**

## **1**

**Cuentas anuales de PYMES sin fines lucrativos correspondientes al ejercicio terminado  
el 31 de Diciembre de 2015**

**XXXX BALANCE DE SITUACIÓN**

ACTIVO	NOTAS	Ejercicio N	Ejercicio N-1
		2015	2014
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>1.216,15</b>	<b>1.711,29</b>
I. Inmovilizado intangible.		0,00	0,00
II. Bienes del Patrimonio Histórico.		0,00	0,00
III. Inmovilizado material.	4 y 5	1.216,15	1.711,29
IV. Inversiones inmobiliarias.		0,00	0,00
V. Inversiones en entidades del grupo y asociadas a largo plazo.		0,00	0,00
VI. Inversiones financieras a largo plazo.		0,00	0,00
VII. Activos por impuesto diferido.		0,00	0,00
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>113.163,34</b>	<b>89.684,29</b>
I. Existencias.		0,00	0,00
II. Usuarios y otros deudores de la actividad propia.		0,00	0,00
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	4 y 8	12.442,96	12.796,12
IV. Inversiones en entidades del grupo y asociadas a c/p.		0,00	0,00
V. Inversiones financieras a corto plazo.		0,00	0,00
VI. Periodificaciones a corto plazo.		0,00	0,00
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.		100.720,38	76.888,17
<b>TOTAL ACTIVO (A+B)</b>		<b>114.379,49</b>	<b>91.395,58</b>

**XXX CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

	Nota	(Debe)	Haber
		Ejercicio N	Ejercicio N-1
		2015	2014
<b>A) EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>			
<b>1. Ingresos de la entidad por la actividad propia</b>		<b>108.010,36</b>	<b>89.804,27</b>
a) Cuotas de asociados y afiliados		6.252,00	5.742,00
b) Aportaciones de usuarios		1.641,10	0,00
c) Ingresos de promociones, patrocinadores y colaboraciones	11	12.284,80	6.395,38
d) Subvenciones imputadas al excedente del ejercicio	11	45.759,28	44.724,00
e) Donaciones y legados imputados al excedente del ejercicio	11	42.073,18	32.942,89
f) Reintegro de ayudas y asignaciones		0,00	0,00
<b>2. Ventas y otros ingresos ordinarios de la actividad mercantil</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>3. Ayudas monetarias y otros **</b>		<b>-12.314,30</b>	<b>-7.258,35</b>
a) Ayudas monetarias		-7.900,00	-6.558,35
b) Ayudas no monetarias		0,00	0,00
c) Gastos por colaboraciones y del órgano de gobierno		-4.414,30	-700,00
d) Reintegro de subvenciones, donaciones y legados*			0,00
<b>4. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricacion **</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>5. Trabajos realizados por la entidad para su activo</b>			
<b>6. Aprovisionamientos *</b>			
<b>7. Otros ingresos de la actividad</b>			
<b>8. Gastos de personal *</b>	4	<b>-47.815,05</b>	<b>-41.617,42</b>
<b>9. Otros gastos de la actividad *</b>		<b>-42.575,24</b>	<b>-30.108,80</b>
a) Servicios exteriores		-41.929,73	-29.481,93
b) Tributos		-628,31	-623,79
c) Pérdidas, deterioro y variación de las provisiones por operaciones comerciales		0,00	0,00
d) Otros gastos de gestión corriente		-17,20	-3,08
<b>10. Amortización del inmovilizado *</b>	4	<b>-495,04</b>	<b>-642,42</b>
<b>11. Subvenciones, donaciones y legados de capital traspasados a resultados del ejercicio</b>			
<b>12. Excesos de provisiones</b>			
<b>13. Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado **</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
a) Deterioros y pérdidas			
b) Resultados por enajenaciones y otras			
<b>A.1) EXCEDENTE DE LA ACTIVIDAD (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)</b>		<b>4.810,73</b>	<b>10.177,28</b>

14. Ingresos financieros		68,19	75,59
15. Gastos financieros *		-242,07	-248,54
16. Variaciones de valor razonable en instrumentos financieros **			
17. Diferencias de cambio **			
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros **			
<b>A.2) EXCEDENTE DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS (14+15+16+17+18)</b>		<b>-173,88</b>	<b>-172,95</b>
<b>A.3) EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTOS (A.1 + A.2)</b>		<b>4.636,85</b>	<b>10.004,33</b>
19. Impuestos sobre beneficios **			
<b>A.4) VARIACION DE PATRIMONIO NETO RECONOCIDA EN EL EXCEDENTE DEL EJERCICIO (A.3 + 19)</b>		<b>4.636,85</b>	<b>10.004,33</b>
<b>B) INGRESOS Y GASTOS IMPUTADOS DIRECTAMENTE AL PATRIMONIO NETO</b>			
1. Subvenciones recibidas			
2. Donaciones y legados recibidos			
3. Otros ingresos y gastos**			
4. Efecto impositivo**			
<b>B.1) VARIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO POR INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS DIRECTAMENTE EN EL PATRIMONIO NETO (1+2+3+4)</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>C) RECLASIFICACIONES AL EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>			
1. Subvenciones recibidas*			
2. Donaciones y legados recibidos*			
3. Otros ingresos y gastos**			
4. Efecto impositivo**			
<b>C.1) VARIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO POR RECLASIFICACIONES AL EXCEDENTE DEL EJERCICIO (1+2+3+4)</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>D) VARIACIONES DE PATRIMONIO NETO POR INGRESOS Y GASTOS IMPUTADOS DIRECTAMENTE AL PATRIMONIO NETO (B.1+C.1)</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>E) AJUSTES POR CAMBIO DE CRITERIO</b>			
<b>F) AJUSTES POR ERRORES</b>			
<b>G) VARIACIONES EN EL FONDO SOCIAL</b>			
<b>H) OTRAS VARIACIONES</b>			
<b>I) RESULTADO TOTAL, VARIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO EN EL EJERCICIO (A.4+D+E+F+G+H)</b>		<b>4.636,85</b>	<b>10.004,33</b>

**NOTA:**

\* Su signo es negativo.



## 5.1. ANÁLISIS DE MOVIMIENTOS

El movimiento habido durante el ejercicio en las diferentes cuentas del inmovilizado material y de sus correspondientes amortizaciones acumuladas ha sido el siguiente:

### Inmovilizado material

DENOMINACIÓN DEL BIEN	SALDO INICIAL	ENTRADAS	SALIDAS	SALDO FINAL
Mobiliario y enseres	3.916,45	0,00	0,00	3.916,45
Equipos proceso informac.	6.092,10	0,00	0,00	6.092,10
Otro inmovilizado material	669,86	0,00	0,00	669,86
TOTAL	10.678,41	0,00	0,00	10.678,41

### Amortizaciones

DENOMINACIÓN DEL BIEN	SALDO INICIAL	ENTRADAS	SALIDAS	SALDO FINAL	VALOR NETO
Mobiliario y enseres	-3.196,48	-77,25	0,00	-3.273,73	642,72
Equipos proceso informac.	-5.634,59	-360,89	0,00	-5.995,48	96,62
Otro inmovilizado material	-136,05	-57,00	0,00	-193,05	476,81
TOTAL	-8.967,12	-495,14	0,00	-9.462,26	1.216,15

## 10. IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

La asociación se encuentra incluida en el régimen fiscal previsto en la Ley 49/52002, de 23 de diciembre, para las entidades sin fines lucrativos declaradas de utilidad pública, por lo que no tributa por el concepto de Impuesto de Sociedades.

### 10.1. OTROS TRIBUTOS

En relación con el Impuesto sobre el Valor Añadido y dado que las operaciones de la asociación por actividad propia tienen la consideración de exentas en la regulación de dicho Impuesto, la asociación soporta íntegramente las cuotas que le son repercutidas no deduciéndose importe alguno por dicho concepto. Por otra parte, la asociación no ha realizado hasta el momento operaciones de carácter mercantil.

Las deudas tributarias por retenciones y seguros sociales que figuran en el balance se corresponden a las derivadas de las relaciones laborales con los empleados de la asociación y a los servicios prestados por profesionales contratados.

No existen circunstancias significativas que afecten a otros tributos. Los cuatro últimos ejercicios pueden ser objeto de comprobación para todos los impuestos que le son de aplicación.

## 10. SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS

Dado que la Asociación no realiza actividad alguna de carácter mercantil, todas las subvenciones y donaciones recibidas van destinadas a las actividades propias de la organización.

El detalle de estos ingresos en la cuenta de resultados es el que se indica en el siguiente cuadro:

SUBVENCIONES OFICIALES	IMPORTE
Ministerio de Sanidad y Política Social	16.604,05
Gobierno de La Rioja – Convenio Educación	18.000,00
Gobierno de La Rioja – Subvenciones	8.155,23
Ayuntamiento de Logroño	3.000,00
TOTAL	45.759,28

DONACIONES E INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES	IMPORTE
Colaboraciones	11.628,55
Ingresos de patrocinadores	656,25
Donaciones de personas y entidades privadas	42.073,18
TOTAL	54.357,98

### 12.1.1.1. RECURSOS HUMANOS EMPLEADOS EN LA ACTIVIDAD

TIPO	NÚMERO	Nº HORAS/AÑO
Personal asalariado	2	1.530
Personal con contrato de servicios		
Personal voluntario	5	200

### 12.1.1.2. RECURSOS ECONÓMICOS EMPLEADOS EN LA ACTIVIDAD

GASTOS / INVERSIONES	IMPORTE	
	PREVISTO	REALIZADO
Gastos por ayudas y otros		
a) Ayudas monetarias	8.400,00	7.900,00
b) Ayudas no monetarias		
c) Gastos por colaboraciones y órganos de gobierno		
Variación de existencias de productos terminados y en curso		
Aprovisionamientos		
Gastos de personal	23.800,00	24.800,93
Otros gastos de la actividad	13.000,00	15.987,22
Amortización del Inmovilizado		
Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado		
Gastos financieros		
Variaciones del valor razonable en instrumentos financieros		
Diferencias de cambio		
Deterioro y resultado por enajenaciones de instr. Financieros		
Impuesto sobre beneficios		
<b>SUBTOTAL GASTOS</b>	<b>45.200,00</b>	<b>48.688,15</b>
Adquisiciones de inmovilizado (excepto Patrimonio Histórico)		
Adquisición Bienes Patrimonio Histórico		
Cancelación deuda no comercial		
<b>SUBTOTAL RECURSOS</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>45.200,00</b>	<b>48.688,15</b>

### 12.1.2. ACTIVIDADES REALIZADAS: "PROGRAMA EDUCATIVO"

#### 12.1.2.1. IDENTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD

Denominación de la actividad	Programa educativo
Tipo de actividad	Propia
Lugar de desarrollo de la actividad	La Rioja

#### Descripción detallada de la actividad:

- Potenciar la continuidad escolar del niño desde su diagnóstico hasta su plena incorporación al colegio.

- Establecer nexos de comunicación entre la familia y los distintos ámbitos que trabajan para la recuperación y reincorporación del alumno.
- Informar al colegio de referencia en coordinación con la familia sobre el cáncer infantil y las necesidades escolares que van a requerir el niño/a o el adolescente a partir del diagnóstico hasta su reincorporación normalizada al colegio.
- Definir, organizar, desarrollar, aplicar y coordinar el Apoyo Educativo Domiciliario.
- Realizar un seguimiento efectivo de las necesidades y dificultades de cada niño.
- Facilitar al niño con cáncer el seguimiento educativo y los recursos informáticos necesarios para mantener el contacto con sus compañeros y profesores y un proceso de reincorporación al centro en las mejores condiciones posibles.
- Mantener una atención continuada sobre los niños afectados para detectar y prevenir las posibles secuelas que pudieran afectar al desarrollo del aprendizaje.

### 12.1.2.2. RECURSOS HUMANOS EMPLEADOS EN LA ACTIVIDAD

TIPO	NÚMERO	Nº HORAS/AÑO
Personal asalariado	4	1.320
Personal con contrato de servicios	13	445
Personal voluntario	2	24

### 12.1.2.3. RECURSOS ECONÓMICOS EMPLEADOS EN LA ACTIVIDAD

GASTOS / INVERSIONES	IMPORTE	
	PREVISTO	REALIZADO
Gastos por ayudas y otros		
a) Ayudas monetarias		
b) Ayudas no monetarias		
c) Gastos por colaboraciones y órganos de gobierno		
Variación de existencias de productos terminados y en curso		
Aprovisionamientos		
Gastos de personal	20.700,00	20.461,78
Otros gastos de la actividad	5.300,00	12.329,81
Amortización del Inmovilizado		
Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado		
Gastos financieros		
Variaciones del valor razonable en instrumentos financieros		
Diferencias de cambio		
Deterioro y resultado por enajenaciones de instr. Financieros		
Impuesto sobre beneficios		
<b>SUBTOTAL GASTOS</b>	<b>26.000,00</b>	<b>32.791,59</b>
Adquisiciones de inmovilizado (excepto Patrimonio Histórico)		
Adquisición Bienes Patrimonio Histórico		
Cancelación deuda no comercial		
<b>SUBTOTAL RECURSOS</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>26.000,00</b>	<b>32.791,59</b>

**12.1.3. ACTIVIDADES REALIZADAS: “PROGRAMA DE SENSIBILIZACIÓN Y DIVULGACIÓN”**

**12.1.3.1. IDENTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD**

Denominación de la actividad	Programa de sensibilización y divulgación
Tipo de actividad	Propia
Lugar de desarrollo de la actividad	La Rioja

**12.1.4. ACTIVIDADES REALIZADAS: “PROGRAMA MÉDICO”**

**12.1.4.1. IDENTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD**

Denominación de la actividad	Programa médico
Tipo de actividad	Propia
Lugar de desarrollo de la actividad	La Rioja

Descripción detallada de la actividad:

- Mejorar la formación que sobre el cáncer infantil tienen los pediatras y las enfermeras de pediatría de La Rioja.
- Garantizar la comunicación bidireccional entre los profesionales de las Unidades de Oncología Pediátrica de los hospitales de referencia y los de La Rioja.
- Promover una correcta atención médica durante la estancia de los niños en sus domicilios o en los hospitales riojanos.
- Organizar, asistir y participar en los distintos cursos, jornadas y eventos relacionados con el tratamiento del cáncer infantil

**12.1.4.2. RECURSOS HUMANOS EMPLEADOS EN LA ACTIVIDAD**

TIPO	NÚMERO	Nº HORAS/AÑO
Personal asalariado		
Personal con contrato de servicios		
Personal voluntario	3	100

**12.1.4.3. RECURSOS ECONÓMICOS EMPLEADOS EN LA ACTIVIDAD**

GASTOS / INVERSIONES	IMPORTE	
	PREVISTO	REALIZADO
Gastos por ayudas y otros		
a) Ayudas monetarias		
b) Ayudas no monetarias		
c) Gastos por colaboraciones y órganos de gobierno	3.715,00	3.714,30
Variación de existencias de productos terminados y en curso		
Aprovisionamientos		

Gastos de personal		
Otros gastos de la actividad		
Amortización del Inmovilizado		
Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado		
Gastos financieros		
Variaciones del valor razonable en instrumentos financieros		
Diferencias de cambio		
Deterioro y resultado por enajenaciones de instr. Financieros		
Impuesto sobre beneficios		
<b>SUBTOTAL GASTOS</b>	<b>3.715,00</b>	<b>3.714,30</b>

# **ANEXO**

## **2**

## BENEFICIOS FISCALES PARA SOCIOS Y DONANTES

Como tributan las donaciones.

**Artículo 19/50 de la ley 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos**

<b>SOCIO/DONANTE</b>	<b>DEDUCCIÓN FISCAL</b>	
	<b>2015</b>	<b>2016 y siguientes</b>
<b>PERSONA FISICA</b>	50% sobre los primeros 150 €	75 % sobre los primeros 150 €
	EL 27,5 % por el exceso.  El 27,5 % se incrementará al 32,5 % si el contribuyente ha realizado en 2015 donaciones a FARO por importe igual o superior a las realizadas en los dos ejercicios anteriores, es decir, en el 2013 y en el 2014	El 30 % por el exceso.  El 30 % se incrementará al 35 % si el contribuyente ha realizado en el ejercicio donaciones a FARO por importe igual o superior a las realizadas en los dos ejercicios anteriores.
<b>PERSONA JURÍDICA</b>	35 % como regla general	
	El 35 % se incrementará al 37,5 % si la empresa o entidad ha realizado en 2015 donaciones a FARO por importe igual o superior a las realizadas en los dos ejercicios anteriores, es decir, en el 2013 y 2014.	El 35 % se incrementará al 40 % si la empresa o entidad ha realizado en el ejercicio donaciones a FARO por importe igual o superior a las realizadas en los dos ejercicios anteriores.