

Colaboración entre empresas y Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD) en el ámbito de la RSC en España en la actualidad

Partnership between private companies and Non Governmental Organizations (NGOs) in the field of CSR in Spain nowadays.

Rocío Poo Gutiérrez

Resumen: En este trabajo se analiza la estructura de ingresos de las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD) en España, para concluir que, dada su excesiva dependencia de las fuentes de financiación pública, en el contexto actual pueden experimentar graves dificultades para continuar desarrollando su actividad, por lo que deben de explorar nuevas formas de financiación como la colaboración con las empresas a través de sus programas de RSC. A continuación se describe el papel de la empresa en la cooperación para el desarrollo a nivel internacional y en el contexto español. En la última parte se hace una breve descripción de los beneficios que la colaboración conjunta puede producir tanto a ONGD como a las empresas.

Palabras clave: Filantropía, ONGD, financiación, AOD.

Abstract. This paper analyzes the income structure of Spanish NGOs to conclude that due to their strong dependence on public financing they will struggle to survive unless new ways of financing are explored, such as Companies CSR programs. In this paper it's also described the role of companies in international development aid, in the Spanish context. The last part is a brief description of benefits of partnership for both companies and NGOs.

Key words. Philanthropy, NGOs, funding, Official Development Assistance (ODA)

Colaboración entre empresas y Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD) en el ámbito de la RSC, en España, en la actualidad.

Documentos de trabajo sobre cooperación y desarrollo 2012/04

Rocio Poo Gutiérrez
poorocio@yahoo.es

El presente texto forma parte del trabajo final del Máster “Colaboración entre empresas y Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD) en el ámbito de la RSC en España en la actualidad” que la autora presentó para el Máster Oficial en Sostenibilidad y Responsabilidad Corporativa de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) y la Universidad Jaume I. La autora agradece los comentarios y aportaciones de Francisco Javier García-Verdugo y Rafael Domínguez Martín. La autora es responsable de los juicios y posibles errores.

Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica - Universidad de Cantabria
E.T.S. Caminos, Canales y Puertos
Centro de Desarrollo Tecnológico
Avenida de los Castros s/n
39005 Santander, SPAIN

Editores de la colección *Documentos de trabajo sobre cooperación y desarrollo*: Sergio Tezanos Vázquez y Rafael Domínguez Martín

© Rocío Poo Gutiérrez
ISBN 978-84-695-6781-4

La Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica no comparte necesariamente las opiniones expresadas en este trabajo, que son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

Rocío Poo Gutiérrez

1. Crisis internacional y disminución de los volúmenes de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD)

1.1 Situación a nivel internacional y en Europa

La Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) de los países del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE supuso 120 billones de dólares en 2009, esto es, un incremento de menos del 1% en términos reales desde los 122,4 billones de dólares en 2008. Aunque la AOD global apenas experimentó variaciones, algunos países redujeron su ayuda en gran proporción. Según los datos aportados por el Índice de Filantropía Global y Remesas 2011:

- La AOD de Italia disminuyó desde 4,9 billones de dólares en 2008 hasta 3,3 billones de dólares en 2009.
- Irlanda, disminuyó la AOD de 1,3 billones de dólares a un 1 billón de dólares en 2009, una caída del 18 %.
- La AOD de Austria fue la que experimentó la mayor caída ya que decreció en más de 30% de 1,7 billones de dólares en 2008 a 1,1 billones en 2009.
- Casi la mitad de los miembros del CAD disminuyeron sus aportes de AOD en 2009. Entre ellos se encuentran Australia, Canadá, Alemania, Grecia, Japón, Holanda, Nueva Zelanda y Portugal también han experimentado disminuciones en su AOD en términos reales.
- Estas caídas fueron compensadas por el incremento de los flujos de ayuda de Bélgica, Finlandia, Francia, Noruega, Suiza, Reino Unido y los Estados Unidos. Además en 2009, Corea del Sur se incorporó como miembro de CAD, contribuyendo con 816 millones de euros en AOD.

En 2010, a pesar de la crisis que estaban atravesando los países miembros del CAD, el volumen de recursos para cooperación internacional fue el más importante registrado en la historia, ya que las aportaciones netas de AOD sumaron un total de 128,5 billones de dólares. El aumento fue de un 6,3% (en términos reales) en comparación con 2009, lo que contrasta con el estancamiento que se produjo en el período 2008-2009. (Oxfam, 2012). En 2010, los cinco donantes que más destacaron en términos de volumen de ayuda fueron: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón (al igual que en 2009 y 2008). Estados Unidos sigue en primera posición en valores absolutos (más de 30.150 millones de dólares), con un crecimiento de sus aportaciones de un 3,5% en términos reales en comparación con 2009. No obstante, a pesar de aportar el volumen de AOD más elevado para un solo país, el porcentaje de AOD en relación con su Renta Nacional Bruta sigue estando muy por debajo de la media de la OCDE (0,21% en 2010 y 2009, frente al 0,32% de promedio del CAD en 2010). (Oxfam, 2012). Los países en los que puede constatarse un aumento de la AOD en términos reales entre 2009 y 2010 fueron: Australia, Bélgica, Canadá, Corea, Japón, Portugal y el Reino Unido.

La ayuda al desarrollo de los países de la OCDE disminuyó en 2011, en un 2,7% respecto de 2010, por primera vez después de 14 años de crecimiento. Según los datos del “Aid Watch Report 2012” que realiza CONCORD¹ la ayuda al desarrollo de los países miembros de la Unión Europea disminuyó de 53,5 billones de euros (0,44% RNB), en 2010, a 53 billones (0,42% RNB), en 2011. Además en 2011, 11 de los 15 miembros de la UE disminuyeron sus niveles de ayuda, cinco de ellos más del 10%. Además otros cinco estados miembros, Austria, Bulgaria, Grecia, Rumanía, Italia, Letonia y República Checa, destinaron menos del 50% de los volúmenes de ayuda a los que se habían comprometido.

¹ Coordinadora Europea de ONGD

Para 2012 las previsiones del CAD son de una desaceleración notable de los volúmenes de ayuda debido a los continuos ajustes presupuestarios de los países de la OCDE. En este contexto, los políticos de los países desarrollados están encontrando muy difícil de justificar un incremento del gasto en las personas pobres de los países menos desarrollados cuando están realizando recortes en el gasto que afectan a las personas pobres de sus países.

No obstante aparte de las presiones presupuestarias, existen otras razones por las que los donantes tradicionales están haciendo menos esfuerzos de los que venían haciendo durante la pasada década. Una de ellas es que existe la sensación de que existen países en desarrollo que no necesitan la ayuda que una vez necesitaron. Sin embargo, este argumento no es aplicable a todos los países ya que aunque existen países como China, India o Brasil donde los datos económicos son positivos no se puede decir lo mismo de los países de África Subsahariana que tienen todavía enormes necesidades.

Como señala Intermón Oxfam, en su informe sobre la realidad de la ayuda en 2011, “al mirar crisis pasadas, hay razones para inquietarse ya que los gobiernos en estas situaciones suelen recortar sus presupuestos de ayuda, recortes que no se recuperan en menos de doce años”.

1.2 España: AOD en un contexto de reducción del déficit público

En el caso de España, según señala Intermón Oxfam en su informe “La realidad de la ayuda en 2011”, la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), después de una subida continuada, pasando desde el 0,24% de la Renta Nacional Bruta (RNB) en 2004, que tuvo su punto más alto en 2009 (0,46% de RNB) inicia el descenso en 2010 (0,43% de la RNB). En 2009 se produjo un estancamiento de la ayuda española (un 1% de crecimiento entre 2008-2009) por el impacto de la crisis, pero es en 2010 cuando los importantes recortes del gasto público en AOD se hacen claramente visibles. Este año además solamente se ejecuta un 85,3% del presupuesto planificado, dando lugar a una tendencia de recorte escondido mediante la modalidad de no ejecución.

Según Intermón Oxfam si se hubiera mantenido la media de aportaciones de los últimos cinco años la AOD de España hubiera alcanzado alrededor del 0,40% de la RNB en 2011. Sin embargo será de aproximadamente un 0,29% de la RNB (disminuyendo hasta niveles de 2005) dados los recortes aplicados en la última etapa del gobierno socialista que fueron consolidados en diciembre de 2011 por el gobierno del Partido Popular. Además, al igual que sucede en 2010, el recorte total es mucho mayor debido a la no ejecución.

Para el año 2012, los descensos de la AOD de todos los ámbitos de la administración inducen a pensar que la cifra definitiva de AOD en relación con el Producto Interior Bruto, será de alrededor del 0,23% del PIB, es decir, muy lejos del objetivo del 0,7% que estaba previsto alcanzar para el año 2015.

Como consecuencia España dejará de ser uno de los principales donantes de Ayuda Oficial al Desarrollo. En 2010 (último dato de la OCDE), España se situó como el séptimo país, entre los donantes del CAD, en términos reales y en la undécima posición en relación a la Renta Nacional Bruta. Con el recorte, dejará de estar entre los diez primeros y seguramente entre los 15 primeros donantes.

La AOD de la Administración General del Estado

Según las estimaciones realizadas por el colectivo Economistas Frente a la Crisis, los Presupuestos Generales del Estado para 2012 han supuesto una importante disminución de la AOD que España gestiona desde la Administración General del Estado (AGE), tras haber experimentado un recorte de 1.580 millones de euros en relación a lo presupuestado en 2011 por lo que se prevé que este año no supere el 0,20% de la RNB: El recorte se reparte entre el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, con una disminución de 1.380 millones de euros, y el Ministerio de Economía y Hacienda, con 200 millones de euros. Esta partida presupuestaria baja más del 70%, esto es, bastante más que la media aplicada a la Administración General del Estado, un 16%.

Durante el año 2011, en el último trimestre, se quedaron sin ejecutar, debido al adelanto electoral, operaciones por valor de 400 millones, ya planificadas, identificadas y con los acuerdos de los órganos intermedios de valoración. Dado que una parte importante de la AOD pasa por el Consejo de Ministros, la actividad de aprobaciones se paralizó una vez lanzada la convocatoria electoral, por lo que el ejercicio tuvo una duración de 10 meses. Si a esto unimos que el Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE) no estuvo operativo hasta julio de 2011, en realidad señala un período de ejecución de cuatro meses, en los que se presentaron al Consejo de Ministros operaciones por valor de 800 millones de euros, siendo aprobados 600 y efectivamente ejecutados 400.

La AOD de la cooperación descentralizada

A la caída en la AOD de la Administración General del Estado se une la caída de la ayuda de las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales, lo que se denomina cooperación descentralizada, con unos recortes superiores a los que se han producido a nivel central. Según los datos ofrecidos por Intermón Oxfam en su informe, en 2010 la AOD de la cooperación descentralizada fue de 510,42 millones de euros, cerca de 82,8 millones menos que en 2009 y similar a las cifras del año 2007. Doce de las diecisiete comunidades autónomas vieron disminuir su presupuesto de AOD en comparación con 2009, de las cuales cinco tuvieron recortes mayores al 25% (y de estas, dos, Cantabria y Murcia, mayores al 50%). Solamente cinco comunidades aumentaron su AOD en comparación con 2009. A su vez, la AOD de las entidades locales ha disminuido en torno a un 32% desde 2009, estimándose una AOD local para 2012 de 95 millones de euros. La cooperación de las entidades locales experimentó un fuerte retroceso en 2010, que fue de casi el 18% con respecto al año anterior. En total, 121,4 millones de euros se ejecutaron en 2010. Por ejemplo en la Comunidad de Madrid se ha pasado de contar en el año 2009 con casi 40 millones de euros a 17 millones en 2011 y las previsiones para 2012 señalan que bajará a 16 millones. Uno de los recortes de mayor repercusión para las ONGD de Madrid fue la supresión de la convocatoria de cooperación por parte del Ayuntamiento de Madrid en el año 2010, sin que se haya revertido la situación desde entonces.

2. Las Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD) en España

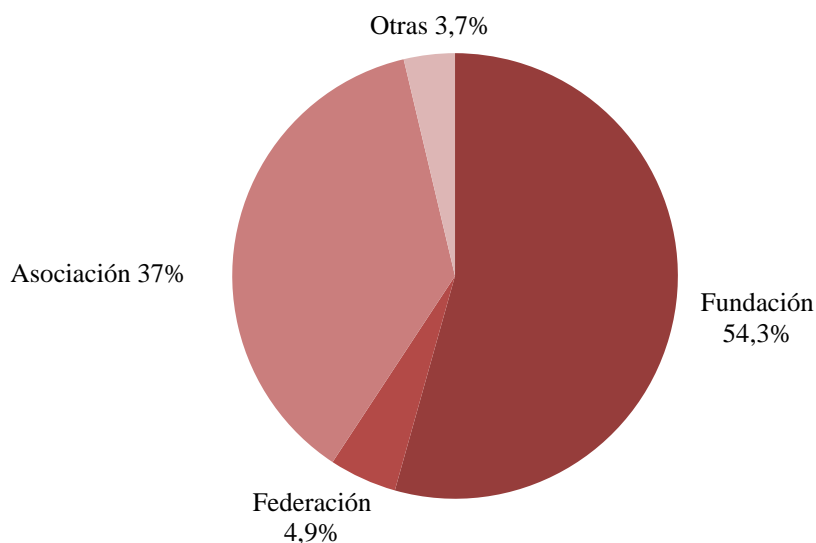
La Ley 23/1998, de 7 de julio, de Cooperación Internacional para el Desarrollo, define en su artículo 32 a las ONGD como “aquellas entidades de derecho privado, legalmente constituidas y sin fines de lucro, que tengan entre sus fines o como objeto expreso, según sus propios estatutos, la realización de actividades relacionadas con los principios y objetivos de cooperación internacional para el desarrollo”.

2.1 Características de las ONGD en España

La Coordinadora de ONG para el Desarrollo de España (CONGDE) realiza anualmente un informe sobre la realidad del sector, utilizando como muestra las organizaciones que forman parte de ella. Para analizar la estructura de financiación de las ONGD en España se han analizado los informes correspondientes a los años de 2011 y 2010 que analizan la realidad del sector en 2010 y 2009 respectivamente. En función de dicha información se puede decir que las ONGD en España se caracterizan por los siguientes aspectos:

La mayor parte de las ONGD (un 91,3%) adoptan la forma jurídica de fundación o asociación como aparece en el Gráfico 1:

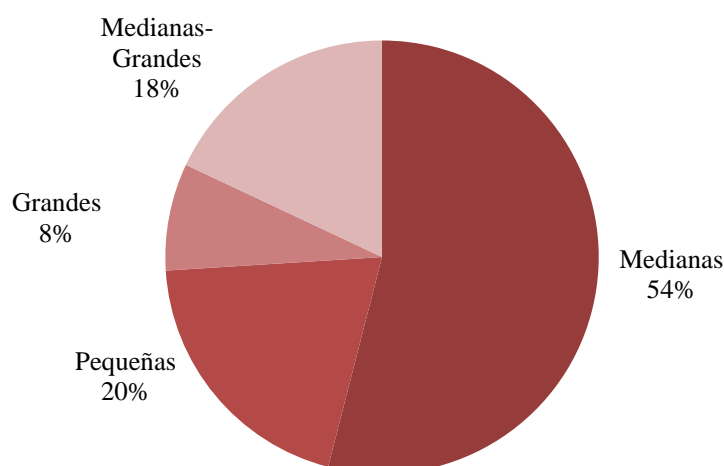
Gráfico 1. Forma jurídica de las ONGD (2010)



Fuente: Informe de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España sobre el sector de las ONGD 2011.

En cuanto al tama1o de las organizaciones en funci3n del volumen de ingresos (Gráfico 2), segun la clasificaci3n que hace la CONGDE, siguiendo los criterios sugeridos por la Comisi3n Europea², la mayor parte de ellas se caracterizan por ser medianas, es decir, con un volumen de ingresos anual de alrededor de 10 millones de euros.

² Grandes: organizaciones que tienen contratadas m1s de 250 personas o cuentan con un volumen de ingresos superior a 50 millones de euros; Medianas-grandes: organizaciones que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de ingresos anual no supera los 50 millones de euros; Medianas: organizaciones que ocupan al menos de 50 personas y cuyos ingresos anuales no exceden de 10 millones de euros. Peque1as: organizaciones que ocupan a menos de 10 personas y cuya cifra de ingresos anual no excede los 2 millones de euros.

Gráfico 2. Tamaño de las ONGD en función del volumen de ingresos (2010)

Fuente: Informe de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España sobre el sector de las ONGD 2011.

En cuanto al sector de actuación, el 72% de las ONGD se dedica únicamente a la Cooperación para el Desarrollo, ya que, el 28% restante además de dedicarse a la cooperación realiza actividades de acción social en España o medioambiente.

Estas organizaciones realizan la mayor parte de su actividad en países menos desarrollados. Las actividades pueden ejecutarlas directamente o a través de organizaciones locales socias en el país, siendo esta forma la más utilizada. En 2010, América Latina es la región donde las ONGD españolas ejecutaron más intervenciones, ya que, según la CONGDE, el 61,2% de los fondos se ejecutan en esta región. África (fundamentalmente África Subsahariana con el 85% de los fondos que se destinan al continente) recibe el 25,4%, seguido a larga distancia por Asia y Oceanía y Oriente Medio con 8,7% y 2,8% respectivamente. En relación con el nivel de renta de los países donde se ejecutan las intervenciones, según la CONGDE aproximadamente el 60% de los fondos se destina a países de renta media-baja -la mayoría de los cuales se encuentran en América Latina y Centroamérica-y más del 33% a los Países Menos Adelantados³ (PMA) localizados principalmente en África Subsahariana con la excepción de Haití.

Como aparece reflejado en la Tabla 1, los principales sectores de intervención de las ONGD españolas son educación, salud, género y producción.

Tabla 1. Principales sectores de trabajo de las ONGD españolas en 2010.

SECTOR DE TRABAJO	PORCENTAJE DE PROYECTOS
Educación	18,10
Salud	13,10
Género	11,70
Gobierno y sociedad civil	9,70
Derechos humanos	9,50
Agua y Saneamiento	7,90
Agricultura, ganadería y tejido productivo	7,10

³ Categorías según la clasificación elaborada por el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE.

SECTOR DE TRABAJO	PORCENTAJE DE PROYECTOS
Otros servicios e infraestructuras sociales	5,00
Medioambiente	3,80
Apoyo a ONG	2,90
Población y salud reproductiva	2,90
Infraestructura económica y de servicios	1,80
Servicios bancarios y financieros	1,80
Codesarrollo	1,60
Comercio Justo	1,40
Acción humanitaria / Emergencia	1,00
Otros	0,60

Fuente: Informe de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España sobre el sector de las ONGD 2011.

Además de las acciones que las ONGD realizan en los países menos desarrollados, descritas en los párrafos anteriores, las ONGD realizan trabajo complementario en España para incidir en las políticas gubernamentales de desarrollo o sensibilizar y movilizar al conjunto de la ciudadanía, sumándola a su misión de lucha contra la pobreza. En este sentido se realizan acciones muy diversas en función del grupo al que van dirigidas: campañas escolares, acciones informativas, actividades de denuncia, convocatorias de movilizaciones, sesiones informativas, realización de jornadas de reflexión, elaboración de informes especializados y publicaciones etc.

No obstante, a pesar de las cifras mostradas, las ONGD en España han perdido el empuje y el liderazgo que una vez tuvieron y que se reflejó, principalmente, a través de los grupos de incidencia anti-pobreza que hoy en día prácticamente han desaparecido.

2.2 Estructura de financiación de las ONGD en España

Las principales conclusiones que se extraen del análisis de la estructura de financiación de las ONGD españolas es la fuerte dependencia que estas organizaciones tienen de los fondos públicos para realizar su actividad.

En la Tabla 2 se muestra el porcentaje de fondos públicos y privados que obtuvieron las ONGD, entre los años 2006 y 2010⁴, de manera agregada. Durante todos los años los fondos de origen público se han mantenido ligeramente por encima de los privados.

Tabla 2. Porcentaje de fondos públicos y privados para ONGD.

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010
TOTAL (millones €)	655	668,82	625,64	648,7	811,13
FONDOS PÚBLICOS	55%	54%	57%	59%	58%
FONDOS PRIVADOS	45%	46%	43%	41%	42%

Fuente: Informes de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España sobre el sector de las ONGD 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011.

⁴ Último año del que existen datos.

Si se analiza la estructura de ingresos de cada organización por separado, podemos ver cómo, en 2010, de una muestra de 81 ONGD cuyos ingresos son analizados por la CONGDE, solamente un 30%, tienen más del 50% de los ingresos procedentes de fuentes privadas y la mayor parte de estas organizaciones, el 57%, tiene un porcentaje inferior al 20% de financiación privada.

Tabla 3. Porcentaje de fondos privados sobre el total de ingresos de las ONGD (2010).

PORCENTAJE DE FONDOS PRIVADOS	≥ 50%	Entre 49% y 21%	≤ 20%
Nº DE ONGD	24	11	46
PORCENTAJE DE ONGD	30%	14%	57%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados en el Informe de la Coordinadora de ONGD- España sobre el sector de las ONGD 2011.

En relación con la financiación pública:

- La primera fuente de ingresos públicos es la Administración General del Estado, fundamentalmente a través del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación (MAEC), aunque también se recibieron fondos de otros ministerios y de organismos públicos de ámbito estatal.
- La segunda fuente de ingresos públicos de las ONGD, es la cooperación descentralizada, que en 2010 supuso 139,83 millones de euros. Estos fondos provienen de los gobiernos autonómicos, las entidades locales (diputaciones y ayuntamientos), los fondos de cooperación y otros organismos creados a nivel local.
- En tercer lugar, los organismos internacionales supusieron, un 7,8% del volumen de ingresos públicos que recibieron las ONG en 2010. Los principales financiadores fueron Europeaid y la Dirección General de Ayuda Humanitaria de la Comisión Europea (ECHO en sus sigla en inglés) aunque también recibieron fondos de otros organismos multilaterales internacionales.
- Por último, las universidades también han contribuido a la labor de las ONGD con 0,20 millones en 2010.

Tabla 4. Procedencia de los fondos públicos de las ONGD en 2010 (millones de euros).

AGE	COOPERACIÓN DESCENTRALIZADA	ÁMBITO INTERNACIONAL	UNIVERSIDADES	TOTAL
267,32	139,83	63,00	0,20	470,35
57%	30%	13%	0,04%	100%

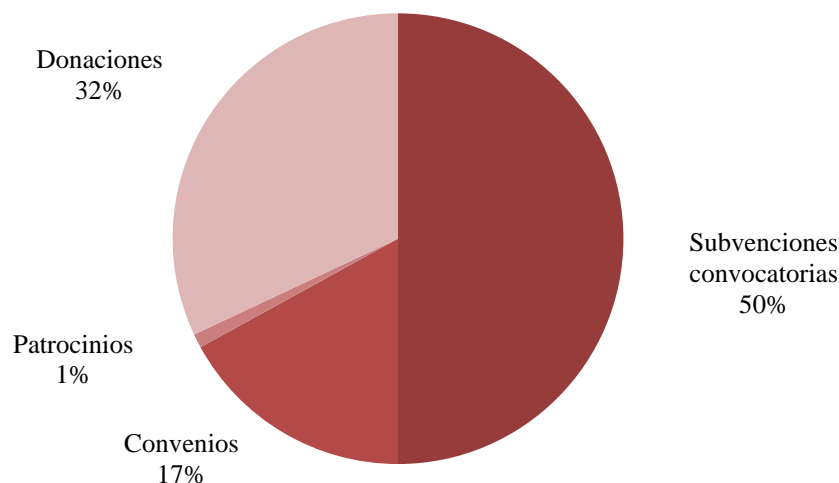
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados en el Informe de la Coordinadora de ONGD- España sobre el sector de las ONGD 2011.

En cuanto a la financiación privada, la primera fuente de ingresos son las donaciones puntuales de particulares y entidades privadas, que constituyen el 43% de los ingresos privados e incluyen los obtenidos a través de campañas de captación de fondos y de emergencias. En 2010 los ingresos por donaciones puntuales son más altos que en años anteriores debido a que, en enero de ese año, se produce el terremoto de Haití. En segundo lugar, con un 39% del total de financiación privada, se encuentran las cuotas periódicas con las que los ciudadanos apoyan el trabajo de las ONGD. En tercer lugar, los ingresos que provienen de las colaboraciones de entidades privadas a través de convocatorias de subvenciones, convenios y patrocinios aportando casi 37 millones de euros, un 11% de la financiación privada obtenida, y, en último lugar se sitúan los ingresos obtenidos por la venta de productos de comercio justo, *merchandising* y publicaciones, y la prestación de servicios.

Tabla 5. Procedencia de los fondos privados de las ONGD en 2010 (millones de euros).

CUOTAS PERIODICAS	DONACIONES	FONDOS DE ENTIDADES PRIVADAS	VENTA DE PRODUCTOS	SERVICIOS PRESTADOS	TOTAL
132,04	146,92	36,38	15,72	9,72	340,78
39%	43%	11%	5%	3%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados en el Informe de la Coordinadora de ONGD- España sobre el sector de las ONGD 2011.

Gráfico 3: Tipo de ingresos obtenidos de entidades privadas en 2010

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida del análisis del Informe de la Coordinadora de ONGD- España sobre el sector de las ONGD 2011.

2.3 Consecuencias para las ONGD de los recortes

“Como consecuencia de la crisis y debido a la estructura de financiación, muchas organizaciones desaparecerán y el sector social que lucha contra la pobreza dentro y fuera de España se va a parecer poco a lo que conocimos”. (Fanjul, 2012)

Si al análisis de la estructura de financiación de las ONGD en España unimos las conclusiones derivadas del apartado 1.2, en relación con la disminución de la AOD de la administración pública española, podemos deducir las dificultades para sobrevivir que están experimentando la mayor parte de estas organizaciones. Como hemos visto en el apartado anterior, su principal fuente de ingresos es la financiación pública: el 58% de los ingresos del sector son públicos y el 60% de las ONGD obtiene el 80% de los ingresos de fuentes de financiación pública ya que la financiación privada se concentra en unas pocas ONGD de gran tamaño. Luego, parece bastante probable, según datos de la Coordinadora de ONG de Desarrollo de España (CONGDE), que en 2012, los fondos gestionados por las ONGD se vean reducidos en más de un 50% respecto a 2011. Fondos con los que seguir atendiendo a 120 países, 6.000 proyectos y 83 millones de personas (casi el doble de la población española) si se quieren mantener los niveles de actividad de años anteriores.

Para dar una idea del impacto que los recortes en la AOD van a tener en la estructura de financiación de las ONGD el análisis realizado por Carretero (2012) es clarificador: Como se ha señalado, una de las principales fuentes financiación de las ONGD es la Administración General del Estado a través de las diferentes convocatorias de subvenciones de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Para 2012, según los Presupuestos Generales del Estado, esta entidad contará con un presupuesto de 379 millones de euros. Según el análisis del colectivo Economistas frente a la Crisis, la AECID, en 2011, presupuestó para los capítulos presupuestarios 1 y 2, que concentran el coste de personal y la inversión en capacidades (físicas, como locales, centros culturales, pero también servicios, consultorías, etc.) unos 110 millones de euros. Luego, con el presupuesto previsto para el 2012, la AECID salvo descenso drástico de estos dos capítulos, contará con unos 260 millones para transferencias destinadas a organismos internacionales, programas bilaterales, becas y ONGD cuando en 2011, la AECID destinó 217 millones de euros solamente a las ONGD, entre convenios, subvenciones a proyectos y otras acciones. Esta previsión ya está materializándose y como consecuencia, en el primer semestre de 2012, se han producido los siguientes hechos:

- Se ha publicado la resolución⁵ por la cual se anula, la convocatoria de convenios 2012, instrumento que permitía hasta ahora un trabajo de medio plazo a las ONGD, como ha señalado la Federación de las ONGD de la Comunidad de Madrid.
- Se ha publicado una convocatoria de proyectos para ONGD de tan solo 26 millones de euros, cuando la convocatoria de 2011 fue de casi 66 millones de euros⁶.

En cuanto a la cooperación descentralizada, entre los años 2006 y 2009 ha supuesto alrededor del 50% de la financiación pública de las ONGD, bajando al 30% en 2010. En 2011 y 2012, han desaparecido muchas convocatorias de subvención de proyectos de cooperación internacional y aquellas que aún persisten han reducido los importes totales de las subvenciones. Además, subvenciones concedidas en las convocatorias de proyectos de ayuntamientos y comunidades autónomas de 2010 y 2011 no están siendo desembolsadas lo que está afectando gravemente a muchas organizaciones que en muchos casos habían empezado a ejecutar los proyectos. Por ejemplo, la Junta de Comunidades de Castilla La Mancha no ha pagado los fondos aprobados en la “Convocatoria de programas de cooperación para el desarrollo para el ejercicio 2010”⁷, y no ha publicado ninguna convocatoria en 2011 ni, por el momento, en 2012. La Junta de Andalucía tampoco ha pagado las subvenciones concedidas en la convocatoria de 2011. El Gobierno de Cantabria no ha publicado ninguna convocatoria de subvención de proyectos de cooperación internacional ni en 2011 ni en 2012.

En las actuales circunstancias las ONGD tienen puestas las esperanzas en que una reforma de la Ley de Mecenazgo resuelva su situación económica mediante el incremento del mecenazgo empresarial. Sin embargo muchos gestores y directivos, como señala Fanjul (2012) no han puesto el énfasis en la generación de ingresos y en la visibilidad de las instituciones que gobiernan: diversificación de ingresos, orientación al cliente, desarrollo de estrategias de marketing racional, difusión de la singularidad y atributos diferenciales de su propia

⁵ Resolución de 18 de abril de 2012, de la Presidencia de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, por la que se deja sin efecto la de 14 de junio de 2011, por la que se convocan subvenciones a las organizaciones no gubernamentales de desarrollo para la realización de convenios de cooperación al desarrollo.

⁶ Resolución de 15 de febrero de 2011, de la Presidencia de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, por la que se convocan subvenciones a las organizaciones no gubernamentales de desarrollo para la realización de proyectos de cooperación para el desarrollo, incluidos los de educación para el desarrollo en España, correspondiente al año 2011.

⁷ Orden de 18/05/2010, de la Consejería de Salud y Bienestar Social, por la que se establecen las bases reguladoras de subvenciones destinadas a programas de cooperación para el desarrollo, y se efectúa su convocatoria para el ejercicio 2010.

organización, innovación en actividades, servicios, programas, etc.

Con todo lo anterior, parece que las organizaciones que sobrevivan serán aquellas que se adapten a un modelo con más participación privada en las iniciativas de lucha contra la pobreza. Dada la escasa colaboración, existente en la actualidad en España, de las ONGD con el sector empresarial, reflejada en la estructura de financiación existente, en los siguientes apartados se describirá, en primer lugar, la evolución histórica del papel del sector privado en el sistema de cooperación internacional y las principales iniciativas; en segundo lugar, la evolución del papel de la empresa como actor en la cooperación española. Por último se señalarán los incentivos tanto para empresas como para ONGD de establecer alianzas y colaboraciones en el ámbito de la lucha contra la pobreza y el desarrollo.

3. El sector privado en el sistema de cooperación internacional: compromisos internacionales

En el ámbito internacional diferentes iniciativas contemplan el papel que la empresa a través de la responsabilidad social puede tener en el ámbito del desarrollo. A continuación se nombrarán las más importantes por orden cronológico:

- En 1999, Kofi Annan, entonces secretario de las Naciones Unidas, propuso en el Foro Económico Mundial de Davos la creación de una alianza con el sector privado, un “partenariado creativo entre Naciones Unidas y el sector privado” que ayudase a “expandir las oportunidades de las empresas a lo largo del mundo” que posteriormente derivó en la constitución del Pacto Mundial (*Global Compact*) donde las empresas asociadas se comprometen al respeto y promoción de los derechos humanos, las normas laborales, el medio ambiente y la lucha contra la corrupción.
- En el año 2000 se crea, dentro del Departamento Consultivo del Sector Privado del Banco Mundial, la Oficina de Prácticas de la RSC, que se encarga de diagnosticar las necesidades específicas de los países en vías de desarrollo y de promover la actuación conjunta de los gobiernos y empresas a iniciativa de los primeros en temas de RSC (Domínguez, 2011).
- En 2001, la Comisión Europea publicó su *Libro Verde sobre la RSE* donde indica que “la responsabilidad social de las empresas debe sobre pasar las fronteras de Europa” en. Además en una comunicación, en 2002, la Comisión habla de la “dimensión global de la RSC” como forma de “hacer más efectiva la cooperación al desarrollo” y, en 2006, en la *Alianza Europea para la Responsabilidad Social de las Empresas* reconoce el papel de la RSC en la “reducción de la pobreza y el avance hacia los ODM” (Domínguez, 2011).
- En la Conferencia de Financiación para el Desarrollo de Monterrey (2002), una de las conclusiones, fue la necesidad de poner en marcha a nivel internacional estrategias orientadas a amplificar las posibilidades de financiación de un desarrollo que permita avanzar más rápidamente en la realización de los ODM.
- En 2004, según el Informe para el Secretario General de Naciones Unidas, *El impulso del empresariado. El potencial de las empresas al servicio de los pobres*, estos esfuerzos de las empresas se traducirían en mayores posibilidades de financiación para el desarrollo, en un flujo constante de capacitación y conocimientos y en la posibilidad de garantizar de forma sostenible la prestación de ciertos servicios básicos.
- En 2008 el PNUD lanzó a nivel mundial el *Informe Crecimiento de Mercados Inclusivos. Las empresas frente al desafío de la pobreza: Estrategias Exitosas*. Las prioridades se orientan, entre otras, a la promoción de la RSE en apoyo al desarrollo de los mercados inclusivos y los ODM.

- En noviembre de 2011, en el Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda, celebrado en Busan, dos hechos ponen de manifiesto el mayor papel que el sector privado está tomando en la cooperación para el desarrollo:
 - Por un lado, los donantes tradicionales han dejado de ser los primeros por volumen de ayuda debido a las posiciones escaladas en los últimos años por la filantropía, la responsabilidad social corporativa del sector privado y las ayudas de las potencias emergentes.
 - Por otro lado, aumenta el reconocimiento de que la AOD es sólo una pequeña parte de la financiación para el desarrollo ya que hay que tener en cuenta otros flujos como la inversión extranjera directa, los flujos a largo plazo de préstamos privados, las remesas de los emigrantes y la filantropía internacional.

Como consecuencia, no sólo en el documento de conclusiones del foro se hace referencia a la necesaria implicación del sector privado en los procesos de desarrollo, sino que, además, se aprobó una Declaración conjunta específica para la expansión y fomento de la cooperación de los sectores público y privado, para un crecimiento inclusivo y sostenible, que fue firmada por 43 entidades públicas y privadas, entre las que se cuenta España. Esta declaración contiene cinco principios compartidos que deben guiar el trabajo con el sector privado a lo largo de los próximos años:

1. Diálogo inclusivo para crear un entorno político favorable al desarrollo sostenible. Los gobiernos deben realizar consultas a los actores privados internacionales y nacionales para promover un clima favorable al desarrollo
2. Acción colectiva. Es preciso impulsar plataformas de diálogo con el sector privado más permanentes.
3. Sostenibilidad: las actividades públicas y privadas deben cumplir con las legislaciones nacionales relevantes y respetar las normas internacionales aplicables que promueven estándares de buena gobernanza, económicos, sociales, medioambientales y financieros.
4. Transparencia de las actuaciones de todos los actores relevantes para la cooperación público-privada, incluyendo empresas, gobiernos y organismos internacionales.
5. Rendición de cuentas por resultados, mediante el impulso al seguimiento, comunicación y evaluación por resultados de desarrollo que permita medir el impacto sostenible de la cooperación y aprender y compartir lecciones.

Para finalizar señalar que, en octubre de 2011, la Comisión Europea presentó su Agenda para el Cambio, que supone una nueva estrategia para mejorar el impacto de las políticas de desarrollo de la Unión Europea para reducir la pobreza en la que se otorga un rol muy relevante al sector privado. No obstante, la Agenda se concentra en la necesidad de crear un entorno favorable para el sector privado como base del desarrollo, sin establecer claramente su papel como potencial agente de la cooperación al desarrollo. No obstante en la Comunicación de la Comisión Europea de julio de 2012, *Mejorar la ayuda de la UE a los países en desarrollo a fin de movilizar financiación para el desarrollo*, que parte de los principios expuestos en la Agenda para el Cambio, se proponen mejoras en la ayuda de la UE para movilizar la financiación del desarrollo. En este sentido se indica que la implicación del sector privado en la financiación del desarrollo es una forma innovadora de movilización de nuevos recursos y se establece, como medida de actuación, que la UE debe movilizar mas capacidades y recursos privados mediante mecanismos mixtos que puedan atraer financiación pública y privada adicional.

4. La empresa como actor de la cooperación española: marco institucional e iniciativas

La ley 23/1998, de 7 de julio, de Cooperación Internacional para el Desarrollo reconoce a las empresas como actores de la Cooperación Española en el artículo 31 donde se indica que el estado “*fomentará las actividades*” de las empresas y organizaciones empresariales que actúen en el ámbito de la cooperación internacional para el desarrollo. A continuación, en el I Plan Director de la Cooperación Española 2001-2004, la empresa aparece como proveedora de bienes y servicios y como gestora de proyectos de asistencia técnica, en el ámbito de la cooperación española. Además en él se hace referencia a un sector empresarial sensibilizado hacia los temas de lucha contra la pobreza y la ayuda humanitaria. Sin embargo durante estos años la actuación de las empresas como actor de la cooperación española no se promueve desde la administración pública ni existen instrumentos ni mecanismos para ello.

En el II Plan Director de la Cooperación Española 2005-2008, haciendo referencia al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD)⁸ como instrumento de la Cooperación Española, se señala que las inversiones de las empresas españolas pueden constituir una importante contribución para el desarrollo de los países receptores cuando se cumplen con determinados estándares internacionales. Además también se indica la intención de la política española de cooperación de estimular estas inversiones mediante instrumentos diseñados específicamente para ello, como pueden ser los Partenariados Público Privados, los Fondos de Estudio de Viabilidad o las asistencias técnicas. Durante el periodo que comprende el II Plan Director, las empresas españolas y las organizaciones empresariales que las representan realizan actuaciones dirigidas a alcanzar el objetivo de “*creación de tejido económico y empresarial y la consolidación del ya existente*”. Estas consisten en la implementación de intervenciones de cooperación al desarrollo relacionadas con la formación, la transferencia de conocimientos empresariales y buenas prácticas, la creación y desarrollo de infraestructuras, el fortalecimiento de las asociaciones empresariales y la asistencia técnica a la creación de entidades nacionales y regionales de integración económica y social. Para este periodo también estaba previsto el fomento de “*la aplicación de políticas y normativa relativa a la RSC entre las empresas y organizaciones empresariales que actúen en cooperación*” y la promoción, en el marco de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de “*iniciativas de colaboración entre el sector público y el sector privado en el marco de asociación denominado Partenariado Público Privado*” que se registrarán por los siguientes criterios:

- Compatibilidad: el proyecto debe ser compatible con los objetivos sociales, ecológicos y de desarrollo.
- Complementariedad: los esfuerzos de las instancias públicas y los de la empresa privada deben ser complementarios, de tal forma que se consigan, de la manera más eficiente posible, los objetivos de los dos actores.
- Contribución de la empresa: la empresa debe contribuir al proyecto con un aporte financiero y/o humano significativo.

⁸ Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD): Los créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo constituyen un instrumento a través del cual España ofrece a los Gobiernos, Instituciones o empresas de países en desarrollo condiciones de financiación concesionales, que se vinculan, parcialmente, a la adquisición de bienes y servicios producidos por empresas españolas. En determinados casos, los créditos FAD tienen el carácter de desvinculados. Aquellas empresas que accedan a los incentivos y facilidades de este instrumento estarán sujetas al cumplimiento de las prácticas y regulación, en el ámbito internacional (OIT, NNUU y OCDE) y nacional, relativas a la responsabilidad social corporativa (RSC). (II Plan Director de la Cooperación Española 2005-2008).

- Neutralidad competitiva: en el proceso de elaboración de un proyecto de estas características, todas las empresas interesadas tienen que ser informadas oportunamente.
- Subsidiariedad: es importante conocer si las empresas llevarían a cabo la intervención sin el apoyo público.

Para el siguiente periodo, en la planificación contenida en el III Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012, que finaliza su vigencia este año, se vuelve a insistir en que *“las empresas tienen un gran potencial para contribuir a la generación de desarrollo”*. Además se pone de manifiesto el papel que, en la Cooperación Española, está desempeñando la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), al desarrollar iniciativas de cooperación empresarial para el desarrollo en colaboración con la AECID y con diferentes Organismos Internacionales (OOII). También se indica que en el periodo 2009-2012 se potenciarán las alianzas entre diferentes actores (ONGD, empresas, sindicatos, universidades, etc.) para alcanzar los objetivos marcados de lucha contra la pobreza y desarrollo humano. En este sentido se reconoce que la existencia de instrumentos específicos para canalizar por separado la acción de cada actor ha tenido como consecuencia el desincentivo a la asociación entre diferentes tipos de actores en acciones con objetivos comunes. Otro aspecto importante a destacar es que la integración del sector privado empresarial en el sistema de cooperación es considerada fundamental por su potencial como actor del desarrollo. El modelo de asociación (ahora denominado) Alianza Público Privada para el Desarrollo (APPD) es la forma de participación de la empresa en la cooperación que implica un mayor grado de colaboración entre la misma y el sistema público y que por tanto su utilización se promoverá institucionalmente. Para ello la Cooperación Española definirá un Plan de Actuación de fomento de las APPD que incluirá, entre otros aspectos: 1. Medidas que mejoren el conocimiento mutuo entre el sector privado y el resto de actores de la Cooperación Española; 2. Establecimiento de requisitos de elegibilidad de los potenciales socios privados; 3. Requisitos que deben cumplir las Alianzas. En este contexto, en 2010, tras años de debates y negociaciones se aprueba por consenso, la Estrategia de Crecimiento económico y Promoción del Tejido Empresarial de la Cooperación Española. El fin de la estrategia es fundamentar doctrinalmente los objetivos establecidos en la prioridad sectorial de *“Crecimiento económico para la reducción de la pobreza”* y desarrollarlos en forma de orientaciones estratégicas que puedan inspirar la acción de los actores de la Cooperación Española. En este sentido, para contribuir a la consecución del objetivo general del sector, *“Apoyar y fomentar un crecimiento económico inclusivo, equitativo, sostenido y respetuoso con el medio ambiente, sustentado en la generación de tejido económico, empresarial y asociativo en los países socios, en los postulados del trabajo decente y en políticas económicas favorables a la reducción de la pobreza y la cohesión social”*, la estrategia asume cuatro áreas de intervención: 1. Tejido económico y empresarial; 2. Marco institucional para el desarrollo de los mercados; 3. Participación de los sectores más pobres; 4. Espacios para el diálogo, la coordinación y la acción compartida, cada una de ellas con sus directrices y líneas de intervención. Es en las áreas de intervención, uno y cuatro, en las que está previsto la participación del sector privado empresarial. Señalar que la estrategia representa una oportunidad - es también uno de sus objetivos-, para integrar de una manera más activa y protagonista al sector privado en las acciones de cooperación para el desarrollo, poniendo de relieve su papel en este ámbito. Además la AECID cuenta, desde el año 2010 con un plan de trabajo para el fomento de la colaboración de la empresa en el desarrollo, fomentando la formación y sensibilización en este tema a través de foros y seminarios, definiendo criterios de trabajo conjunto y a través de programas concretos de alianzas público-privadas con fundaciones privadas internacionales y de programas piloto de estas características con empresas españolas, incluidas las de la economía social y ONGD.

Es por lo tanto, en el último periodo de ejecución del III Plan Director de la Cooperación Española donde, como se puede ver, más énfasis se ha puesto, al menos a nivel de planificación, en tratar de incorporar activamente a la empresa como actor de la cooperación para el desarrollo. En este sentido, en el Plan Anual de Cooperación Internacional 2011 se preveía reforzar el apoyo institucional a las iniciativas destinadas a la incorporación del sector privado en los programas de cooperación, dado que estas iniciativas *“suelen requerir muy pocos recursos de AOD presentando un impacto potencial muy alto”*. En este sentido se pretende:

- *“Reforzar la capacidad de las oficinas técnicas de cooperación en estos temas para que puedan jugar un papel de promotor de diálogo entre el sector público, la sociedad civil y el sector privado empresarial, incluido el sector de la economía social”*.
- Establecer una convocatoria especial, dentro de la Convocatoria Abierta y Permanente, con una línea de financiación de proyectos de alianzas público- privadas, que permitirá poner en marcha las prioridades establecidas en la Estrategia.

Para finalizar este recorrido habría que destacar la comparecencia, el día 10 de mayo de 2102, ante la Comisión de Cooperación Internacional para el Desarrollo, del Ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación, José Manuel García-Margallo Marfil, en la que señaló la importancia de diseñar acciones que permitan una mayor participación del sector privado en el ámbito de la cooperación: *“cuando la ayuda oficial decrece como consecuencia de las restricciones presupuestarias, la capacidad de aunar recursos procedentes del sector privado es más imperiosa que nunca”*. En este sentido en el Plan Anual de la Cooperación Internacional (PACI) 2012, el apartado de “Nuevas alianzas con los actores no estatales”, hace referencia al documento final del Foro de Alto Nivel de Busan, celebrado en Noviembre de 2011, y a la Agenda para el Cambio de la Comisión Europea que coinciden en incluir entre sus prioridades la promoción del crecimiento incluyente y sostenible, lo que implica, entre otras medidas, forjar alianzas con el sector privado y otros actores. Además para 2012, sin perjuicio de la continuación de las líneas de actividad apuntadas, se proponen los siguientes ejes de trabajo:

- Elaboración a partir de los trabajos ya realizados, de un documento sobre estrategia de colaboración de la Cooperación Española con el sector privado empresarial.
- Fomentar el conocimiento mutuo entre el sector de la cooperación y el sector privado empresarial mediante la realización de actividades formativas y talleres de intercambio de información corporativa, canalizada a través de intermediarios, incluidas las organizaciones no gubernamentales.

Señalar, a modo de conclusión, que en los últimos años se ha ido potenciando el papel de la empresa como actor de la cooperación internacional y que en este último periodo, coincidiendo con la grave crisis económica que está atravesando España, es cuando más impulso se le está dando desde la administración pública. Esta línea de trabajo es apoyada por muchas ONGD, como Intermon Oxfam – aunque también es criticada por otras- que considera que ahora es el momento de recuperar las áreas de actuación previstas en la Estrategia y establecer un grupo de trabajo específico formado por la AECID, ONGD, organizaciones empresariales y otros actores de la cooperación para abordar instrumentos y propuestas innovadores que permitan aprovechar al máximo el potencial del sector privado en la reducción de la pobreza (Oxfam, 2012).

5. Empresas: beneficios de la colaboración con ONGD en intervenciones de cooperación internacional

En este apartado se describe en primer lugar, cuales son las características de las ONGD que tienen más probabilidad de ser seleccionadas, por las empresas, para establecer una relación de

colaboración en el marco de su responsabilidad social y, en segundo lugar, en qué consisten los beneficios para las empresas de este tipo de actuaciones.

Las empresas antes de decidir asociarse con una ONGD comprueban que esta cumpla unas condiciones determinadas, pero no se han establecido metodologías formales para valorar a las potenciales organizaciones socias (Valor y Merino de Diego, 2009). Normalmente las empresas analizan la legitimidad de una organización antes de aceptar ningún contacto con ella. En este sentido Valor y Merino Diego (2009) identifican las seis dimensiones de la legitimidad operacional de las ONGD, las cuales aparecen descritas en la Tabla 6. Según su estudio la importancia de cada dimensión varía de una ONGD a otra en función de la estrategia escogida pero para ser seleccionada por una empresa como socia una organización debe ser fuerte en, al menos, dos o tres dimensiones:

Tabla 6. Dimensiones de la legitimidad operacional de las ONGD

RIGOR	Eficiencia en el uso de los recursos, capacidad de trabajo.
EXPERTICIA	Conocimientos específicos y habilidades que se derivan de su actuación social pero también de su reputación. Las grandes ONG internacionales y nacionales se cree que tienen más recursos y como consecuencia mayor experticia.
REPERCUSIÓN MEDIÁTICA	El grado en el que los medios de comunicación se hacen eco, reproducen o publican los informes de una ONG, o sus notas de prensa, se toma en cuenta como un indicador de la credibilidad de dicha organización. El acceso a los medios de comunicación es mayor para aquellas ONG con más recursos para invertir en departamentos de comunicación y para aquellas menos críticas con el sistema.
REPRESENTACIÓN	La legitimidad de las ONG se basa en su representación social, ya que representan a la sociedad civil. El público al que representan abarca sus miembros, socios, los que apoyan sus campañas o a su organización, y los beneficiarios.
INDEPENDENCIA	Quien se encuentra detrás de una determinada organización: Independencia en el sentido ideológico (que no existan ningún lazo con partidos políticos) y operacional (quien está financiando esta organización). Su política de recibir donaciones corporativas es tenida en cuenta como una aproximación de su independencia.
TRANSPARENCIA/ CREDIBILIDAD	Si las ONG dan información periódica de sus proyectos, sus cuentas, su consejo de administración, su posición pública en determinados aspectos, etc.

Fuente: Valor y Merino de Diego, 2009

Además, de la legitimidad de la ONGD, las empresas suelen tener en cuenta los siguientes aspectos antes de decidir entablar una relación de colaboración:

- Las compañías suelen elegir a aquellas organizaciones que estén más cerca de sus actividades ordinarias y de sus intereses. Muchas veces una relación incipiente que se genera como consecuencia de la realización, por parte de la ONGD, de consultas sobre determinados temas que afectan a la empresa pueden acabar desembocando en una relación formal.
- La empresa analiza asociarse con una ONGD en función del beneficio que obtiene del proyecto de colaboración y de cómo este redonda en su propia organización o negocio para que su relación con la ONG se convierta en una relación duradera.
- Las empresas suelen escoger apoyar causas afines a los valores de la organización y a sus fines de negocio.

Como resultado de todo lo anterior, las empresas generalmente optan por financiar grandes ONGD con visibilidad alta y que han establecido sistemas de gestión y procedimientos que les inspiran confianza.

Los motivos que llevan a las empresas a colaborar con estas organizaciones están relacionados con los beneficios que esperan obtener los cuales se pueden clasificar en alguno de los tipos que se describe a continuación:

El principal beneficio que obtienen las empresas es la mejora de su reputación y credibilidad: Para demostrar a sus clientes su compromiso con la sociedad establecen acuerdos de colaboración con las ONGD. En este sentido, señalar que existen *encuestas globales que muestran que las ONG tienen más credibilidad que las empresas, los gobiernos o los medios de comunicación y generan más simpatías que instituciones tradicionales como los sindicatos y la iglesia* (Valor y Merino de Diego, 2009). Estas relaciones mejoran la legitimidad de la empresa ante sus clientes más socialmente responsables, lo que promueve su lealtad a la vez que atrae nuevos clientes. Esta legitimidad puede atenuar las consecuencias negativas para la empresa de posibles problemas con alta repercusión mediática en los que se vea envuelta la empresa en el futuro. No obstante la legitimidad adquirida debido a la participación de la empresa en actividades filantrópicas puede diferir de una cultura a otra (Amato y Amato, 2011), por lo que son necesarias investigaciones en el contexto español para conocer mejor las ganancias de las empresas en este sentido. En contextos como el actual, marcado por una profunda crisis económica, no es momento de dejar al lado este tipo de colaboración, ya que diferentes estudios realizados desde la Gran Depresión han mostrado que, un mayor gasto en actividades de RSE de carácter filantrópico en tiempos de crisis puede posicionar mejor a las empresas en la mente de los consumidores y beneficiarse del incremento del gasto cuando la economía se recupere (Amato y Amato, 2011).

Otro beneficio para la empresa es el incremento de la satisfacción de los empleados en la empresa y la disminución de la rotación (Steckel, 1999): La participación de los empleados en actividades con ONG incrementa su satisfacción y su compromiso con la empresa, al mismo tiempo que estimula su creatividad. Además las empresas comprometidas socialmente atraen el mejor talento y lo retienen (Carroll, 1993).

Las empresas también se pueden beneficiar en términos de innovación y desarrollo de nuevas formas de afrontar problemas complejos y/o novedosos (C&E Barometer, 2011): Muchas ONG constituyen marcas globales con información y personal cualificado en cómo afrontar y resolver problemas, que afectan a muchos países, en áreas como, pueden ser, la agricultura sostenible, la pesca, la gestión de la cadena de suministros, aspectos relacionados con el mercado de trabajo, las energías renovables, los recursos forestales y/o el agua y saneamiento. Además, las ONG son grandes conocedoras de las necesidades de la sociedad no satisfechas por los gobiernos y las empresas, ya que atender estas necesidades es su razón de ser. Señalar también que la situación de las ONG les permite estar en contacto tanto con los consumidores y activistas como con los líderes empresariales lo que les da una perspectiva general de la situación muy útil para estos últimos. Por todo ello, las empresas pueden encontrar en las ONG el aliado idóneo para *cruzar ese puente que les conduce a aquellos lugares donde la sociedad espera su colaboración*. (Lemonche, 2011).

Otro tipo de beneficios generados de la colaboración con las organizaciones sociales de desarrollo son los beneficios fiscales generados para las empresas: En concreto, la donación de activos materiales no financieros para causas sociales (sean excedentes de producción,

maquinaria, materias primas, etc.) puede reportar interesantes beneficios fiscales a la empresa, si esta donación se realiza de forma ordenada y se cuenta con una estimación certificada del valor de los productos donados. (Lemonche, 2011). En este sentido señalar que la reforma de la Ley 49/2002 conocida como la Ley de Mecenazgo, que se está gestando en este momento, toma una importancia extraordinaria, ya que puede incrementar la financiación privada de actividades de interés general.

Por último, señalar también que este tipo de actividades generan publicidad gratuita debido al boca a boca (Amato y Amato, 2011) ya que atraen mucha cobertura mediática.

6. Beneficios y riesgos para las ONGD asociados a la colaboración con empresas

En este apartado se empieza describiendo cual viene siendo la postura adoptada por las ONGD ante la posibilidad de establecer relaciones con las empresas, a continuación se verá qué características caracterizan a las empresas que son seleccionadas por las ONGD y, finalmente, los beneficios y riesgos para las organizaciones de este tipo de colaboración.

En relación con el posicionamiento que tienen las ONGD hacia el establecimiento de relaciones de colaboración con las empresas existen importantes diferencias. A partir de la clasificación que, en este sentido, Ramiro y Pérez (2011) hacen de las ONGD se pueden distinguir tres tipos de organización, cada una de ellas asociada a un tipo de posicionamiento, tal como aparece reflejado en la Tabla 7:

Tabla 7. Clasificación de las ONGD en función de su posicionamiento ante el establecimiento de relaciones con las empresas (Ramiro y Pérez, 2011)

COLABORACIÓN	Organizaciones que consideran positivo aumentar la participación de las grandes empresas como agentes de desarrollo y motor de la lucha contra la pobreza CODESPA. Ejemplo: Solidaridad Internacional, Ayuda en Acción, CESAL.
COLABORACIÓN/ CONFRONTACIÓN	Organizaciones que se mueven en la tensión continua entre confrontación colaboración. Estas ONGD han establecido relaciones de dialogo con las grandes empresas con objeto de influir en sus prácticas en el terreno y producir cambios en el comportamiento empresarial. Ejemplo Intermón Oxfam.
NO COLABORACIÓN/ CONFRONTACIÓN	ONGD que ponen de manifiesto las malas prácticas y los impactos sociales, ambientales y culturales de las empresas multinacionales en los países en desarrollo y consideran que estas compañías no han tratado tanto de cambiar las prácticas empresariales como de modificar la forma en que éstas son percibidas por la sociedad. Estas organizaciones consideran que no tiene sentido entrar en procesos de colaboración con las empresas sino que, al contrario, es conveniente ejercer un papel de contrapeso frente al poder corporativo.

Aquellas organizaciones dispuestas a establecer acuerdos de colaboración, en mayor o menor grado, con empresas buscan que estas cumplan con unos requisitos éticos y cuenten con altos niveles de credibilidad. Luego es necesario establecer unos criterios que ayuden a determinar

cuál es la empresa más adecuada para asociarse. En este sentido, Seitanidi y Crane (2008), identifican los siguientes factores para valorar la idoneidad de una empresa como socio de una organización no lucrativa, lo que se puede extrapolar a las ONG de desarrollo:

Tabla 8. Criterios efectivos para determinar la idoneidad de una empresa como socia para ONGD

EXPERIENCIA SECTORIAL	Experiencia de la empresa en el sector en el que interviene la ONGD.
EXPERIENCIA GEOGRÁFICA	Coincidencia en la localización geográfica de las actividades de la empresa y la ONGD
RELACIÓN COSTE BENEFICIO	Relación coste beneficio de la asociación (tiempo y dinero invertido en relación con los resultados esperados). Por ejemplo: el tiempo invertido en la rendición de cuentas a la empresa o en la formación a los voluntarios de la empresa en el caso del voluntariado corporativo.
INTERESES COMUNES	Hay empresas que tienen como imagen de marca su interés por la educación (Banco Santander) o la exclusión social (La Caixa). Es importante que este interés empresarial coincida con el fin fundacional de la ONGD.
SINTONÍA ENTRE LOS EQUIPOS	Afinidades que se produzcan entre el personal de las dos organizaciones.

Fuente: Seitanidi y Crane, 2008

Como indica Lemonche (2011) no todas las empresas son aceptables como aliadas para las ONG, por lo que es necesario establecer, a través de sus Códigos de Conducta, criterios selectivos para seleccionar a las más apropiadas. Además sostiene que en su búsqueda de empresas colaboradoras las ONG no deben olvidar cual es su fin fundacional.

Además de establecer criterios de selección, antes de realizar acuerdos de colaboración, es fundamental que las ONGD analicen las consecuencias que para ellas pueden tener el establecimiento de alianzas con empresas privadas (Baur y Schmitz, 2011) mediante un análisis de los riesgos externos e internos, el cual en la mayoría de los casos suele ser informal (Seitanidi, 2008) y consistir en deliberaciones internas entre el equipo que dirige la organización y posteriormente, en algunos casos, en consultas con los trabajadores.

En relación con las consecuencias, en primer lugar, analizaremos los beneficios que, para las ONGD, se producen como consecuencia de las relaciones de colaboración: En este sentido, la oportunidad de acceder a recursos para financiar sus actividades es el motivo principal, según la encuesta realizada, por la consultora del Reino Unido C&E, en 2011, por el que las ONG buscan asociarse con las empresas, ya que, como se ha visto en los apartados anteriores, los recursos son cada vez más escasos y existe una gran competencia por captar los fondos existentes. No obstante, como señala Lemonche (2011), un error que se comete con frecuencia es pensar que las ONG sólo acuden a las empresas en busca de dinero ya que también están interesadas en recabar apoyos y colaboración. A continuación se señalan los principales beneficios que, a partir de la financiación, pueden obtener las ONGD de su relación con las empresas:

- Mecanismos de gestión eficientes: las ONG están interesadas en asociarse con empresas para encontrar nuevas formas de ser más eficientes en el desarrollo de sus acciones.
- Innovación: desarrollo de nuevas formas de resolver los problemas a los que se enfrentan.
- Posibilidad de contar con personal técnico especializado de las empresas.
- Sensibilización: mejorar el conocimiento en la sociedad sobre determinados problemas.
- Mayor visibilidad: al incrementar el conocimiento que el público en general tiene sobre la ONG se mejoran las posibilidades de conseguir más financiación.
- Donaciones de productos, equipamientos o uso de los activos de la empresa.

Por último, en relación con los riesgos en que incurren las ONGD al establecer relaciones con empresas, existen aquellos relacionados con lo que Baur y Schmitz (2011) denominan *co-optation*, es decir, la “*pérdida de autonomía de las ONG cuando se implican en relaciones con las empresas*”, ya que consideran evidente que las empresas trataran de influir en la posición de las organizaciones que financian. Luego una organización tiene que tener en cuenta el peso determinante que podrían jugar, estos donantes, en sus futuras estrategias. En este sentido la organización debe valorar los siguientes aspectos:

- Si una organización desarrolla dependencia financiera de una empresa está cercenando su capacidad de cuestionar el comportamiento de la empresa.
- Al realizarse alianzas entre empresas y ONG las reputaciones de ambas van a estar estrechamente relacionadas.
- Existe el riesgo de que algunas actividades sociales importantes pero de poca repercusión mediática no obtengan financiación, mientras otras concentren buena parte de los recursos.
- Al centrarse en desarrollar una relación que funcione con la empresa puede distraerse de su fin fundacional.
- Este tipo de relaciones pueden incrementar el desequilibrio de poder existente entre empresas y ONG a favor de las empresas.

Además de lo anterior, las ONGD deben de tener en cuenta que las relaciones con empresas pueden alarmar a sus socios, y al público en general, dando lugar a un distanciamiento de estos. Esto puede tener una consecuencia bastante negativa para organizaciones que fundamentalmente basan su legitimidad en su representación de la sociedad civil.

7. Conclusiones

Este trabajo pretende ser una llamada de atención a las ONGD que están experimentando dificultades, para que desarrollen alianzas con aquellas empresas que cumplen con prácticas empresariales responsables y que quieren participar en actividades que favorezcan a grupos excluidos:

En el contexto actual, de crisis económica internacional, se está produciendo una desaceleración notable de los volúmenes de ayuda al desarrollo debido a los continuos ajustes presupuestarios de los países de la OCDE. España, no es ajena a esta realidad y debido a la grave crisis económica que atraviesa y a la necesidad de ajustar el volumen de déficit público para cumplir los objetivos marcados por la Unión Europea, ha reducido drásticamente sus volúmenes de AOD, los cuales no es probable que se recuperen ni a corto ni medio plazo.

La estructura de financiación de las ONGD españolas se caracteriza por una alta dependencia de las fuentes de financiación pública, a través de diferentes tipos de subvenciones de la administración central y de las comunidades autónomas y ayuntamientos. Las donaciones periódicas (cuotas) o puntuales suponen solamente un 25% de su financiación a nivel agregado y se concentra en unas pocas ONGD de gran tamaño. Además las donaciones puntuales están muy relacionadas con la existencia de desastres naturales o conflictos ya que en España (al igual que en la mayor parte de los países del CAD) el compromiso de la sociedad civil con las ONGD es bajo como se muestra en el Índice de Donaciones Mundial⁹. Al mismo tiempo la contribución de las empresas a la financiación de las ONGD es muy baja, ya que solo representa un 6% de los ingresos totales que reciben las ONGD, a través de convocatorias de ayudas, convenios y

⁹ *World Giving Index*: Elaborado por la ONG del Reino Unido, *Charities Aid Foundation*.

patrocinios. Luego existe un amplio margen para su crecimiento que las ONGD españolas deben de valorar teniendo en cuenta las ventajas y riesgos asociados.

En las circunstancias actuales, las ONGD que no desaparezcan, como consecuencia de la crisis económica y del sistema de ayuda al desarrollo, serán aquellas que logren incrementar el porcentaje de financiación privada en su estructura de ingresos, es decir, que se adapten a un modelo con más participación privada en las iniciativas de lucha contra la pobreza.

En este sentido, en el documento se señalan las principales iniciativas que, a nivel internacional, pretenden involucrar a la empresa como agente de la cooperación internacional para el desarrollo. También se puede ver como desde la administración pública española se ha realizando un esfuerzo, que se ha intensificado en los últimos años, para crear mecanismos que aumenten el papel de la empresa como actor de la cooperación española. Sin embargo, dada la todavía escasa participación de la empresa en la cooperación española, los resultados de esta estrategia han sido limitados, por lo que sigue siendo necesario que desde lo público se ayude a mejorar el conocimiento mutuo y el diálogo entre empresas y ONGD y, de este modo, favorecer el trabajo conjunto.

8. Bibliografía

- AMATO, L.H. y AMATO, C.H. (2012): "Retail philanthropy: firm size, industry, and business cycle", *Journal of Business Ethics*, vol. 107, n. 4, pp. 435-448.
- ARENAS, D., LOZANO, J.M. y ALBAREDA, L. (2009): "The Role of NGOs in CSR: Mutual Perceptions Among Stakeholders", *Journal of Business Ethics*, vol. 88, no. 1, pp. 175-197.
- BAUR, D. y SCHMITZ, H.P. (2012): "Corporations and NGOs: When Accountability Leads to Co-optation", *Journal of Business Ethics*, vol. 106, no. 1, pp. 9-21.
- CAF (2011): *World Giving Index 2011. A global view of giving trends*.
- C&E (2012): *Corporate-NGO Partnership Barometer 2011*.
- CONCORD Europe, (2012): *Aid Watch Report 2012. Aid We Can-invest more in global development*.
- CONGDE, (2009): *Informe de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España sobre de sobre el sector de las ONGD 2008*, Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España.
- CONGDE, (2010): *Informe de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España sobre de sobre el sector de las ONGD 2009*, Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España.
- CONGDE, (2011): *Informe de la Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España sobre de sobre el sector de las ONGD 2010*, Coordinadora de ONG para el Desarrollo- España.
- COMISIÓN EUROPEA, (2012): "Mejorar la ayuda de la UE a los países en desarrollo a fin de movilizar financiación para el desarrollo", Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, COM (2012) 366 final, Bruselas.

- DOMÍNGUEZ, R. (2011): “La Responsabilidad Social Corporativa y la Cooperación Internacional para el Desarrollo: caminos convergentes”, *Análisis del Real Instituto Elcano*, 6/2011.
- FANJUL, G. (2012): “La Ley de Mecenazgo podría ser clave en la lucha contra la pobreza.” Elpais.es, Blogs Sociedad, 3500 Millones, Ideas irreverentes contra la pobreza, [blog] 24 de febrero, disponible en <http://blogs.elpais.com/3500-millones/2012/02/la-ley-de-mecenazgo-podria-ser-clave-en-la-lucha-contra-la-pobreza>.
- FONGDCAM, (2012): “Del 0,7% al 0,23%. La solidaridad de las administraciones públicas cae en picado”. Madrid, 10 de mayo de 2012, disponible en <http://fongdcam.org/del-0%20b47-al-0%20b423-la-solidaridad-de-las-administraciones-publicas-cae-en-picado.html>.
- GÓMEZ-GALÁN, M. (Ed.) (2011): *La sociedad civil en la cooperación al desarrollo del siglo XXI. Propuestas desde la ciudadanía*, CIDEAL.
- HALME, M. y LAURILA, J. (2009): "Philanthropy, Integration or Innovation? Exploring the Financial and Societal Outcomes of Different Types of Corporate Responsibility", *Journal of Business Ethics*, vol. 84, n. 3, pp. 325-339.
- INTERMON OXFAM, (2012): *Informe la realidad de la ayuda 2011*.
- KIM, N., SUNG, Y. y LEE, M. (2012): "Consumer Evaluations of Social Alliances: The Effects of Perceived Fit Between Companies and Non-Profit Organizations", *Journal of Business Ethics*, vol. 109, n. 2, pp. 163-174.
- LEMONCHE, P. (2011): *Voluntariado Corporativo. Un puente de colaboración entre la empresa y la sociedad*, FORETICA.
- LII, Y. y LEE, M. (2012): “Doing Right Leads to Doing Well: When the Type of CSR and Reputation Interact to Affect Consumer Evaluations of the Firm”, *Journal of Business Ethics*, vol.105, n. 2, pp. 68-91.
- LUCAS, C.P.M.M. (2003): "Making Money While Making a Difference: How to Profit with a Nonprofit Partner", *Corporate Reputation Review*, vol. 6, n. 3, pp. 291-295.
- ONGAWA, (2012): *Empresa y Desarrollo en España: Principales actores y acciones*, ONGAWA: Ingeniería para el Desarrollo Humano.
- MARTÍN CARRETERO, JM. (2012): “La cooperación española en default. Economía política de un recorte innecesario”, *Economistas Frente a la Crisis*, disponible en <http://economistasfrentealacrisis.files.wordpress.com/2012/04/articuloeconomistasv2.pdf>.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES, (2000): *Plan Director de la Cooperación Española (2001-2004)*.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES, (2005): *Plan Director de la Cooperación Española (2005-2008)*”.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN, (2008): *Plan Director de la Cooperación Española (2009-2012)*.

- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN, (2010): *Plan Anual de Cooperación Internacional 2010*".
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN, (2011): *Plan Anual de Cooperación Internacional 2011*.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN, (2012): *Plan Anual de Cooperación Internacional 2012*.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN, (2010): *Estrategia de Crecimiento Económico y Promoción del Tejido Empresarial*.
- MORENO, L. y GAYO, D. (2012): "El mundo post Busan: avances y nuevos retos en el sistema de cooperación internacional" en *La cooperación española en tiempos de crisis. Nuevos actores, nuevos objetivos*, Economistas sin Fronteras. Dosieres EsF, n. 5, abril de 2012.
- NICOLAS JEAN, F.R. (2011): "The Mauritian business sector and the fight against poverty: a NGOs' perspective", *Social Responsibility Journal*, vol. 7, n. 2, pp. 152-165.
- PNUD, (2004): *El impulso del empresariado. El potencial de las empresas al servicio de los pobres*. Comisión sobre Sector Privado y el Desarrollo. Nueva York.
- RAMIRO, P. y PÉREZ, S. (2011): "Sector Privado y Cooperación al Desarrollo: Empresas, Gobiernos y ONG ante las alianzas público-privadas". *Boletín de recursos de información* n. 28, julio 2011. Centro de Documentación Hegoa.
- SEITANIDI, M. y CRANE, A. (2009): "Implementing CSR through Partnerships: Understanding the Selection, Design and Institutionalisation of Nonprofit-Business Partnerships", *Journal of Business Ethics*, vol. 85, pp. 413-429.
- SIMPSON, D., LEFROY, K. y TSARENKO, Y. (2011): "Together and Apart: Exploring Structure of the Corporate-NPO Relationship", *Journal of Business Ethics*, vol. 101, n. 2, pp. 297-311.
- VALOR, C. (2003): "Social Alliances for Fundraising: How Spanish Nonprofits are Hedging the Risks", *Journal of Business Ethics*, vol. 47: 209-222.
- VALOR, C. y MERINO DE DIEGO, A. (2009): "Relationship of business and NGOs: an empirical analysis of strategies and mediators of their private relationship", *Business Ethics: A European Review*, 18:110-126.